

¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

Junio 2009

Encargado por





Contenidos

| | |
|--|----|
| Prefacio..... | 2 |
| Resumen ejecutivo | 3 |
| Criterios de puntaje | 5 |
| Resultados del índice | 7 |
| Hallazgos ilustrativos..... | 11 |
| Comentarios por país y tablas de puestos..... | 16 |
| Apéndice 1: Calculando el índice..... | 28 |
| Apéndice 2: Definiciones detalladas de los indicadores | 30 |
| Apéndice 3: Metodología y fuentes..... | 37 |



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones
público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Prefacio

Este estudio describe un nuevo modelo de evaluación y un índice que mide la adecuación de países Latinoamericanos y del Caribe para participar en asociaciones público-privadas en sectores de infraestructura. El modelo fue desarrollado por el Economist Intelligence Unit (EIU) con el apoyo financiero del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Programa para la Promoción de Asociaciones Público-Privadas en Latinoamérica y el Caribe fundado por el gobierno de España. Las opiniones contenidas en esta publicación no reflejan la posición oficial de FOMIN o del Programa para la Promoción de Asociaciones Público-Privadas en Latinoamérica y el Caribe. El equipo editorial del Economist Intelligence Unit diseñó el proyecto y desarrolló el modelo. Vanesa Sánchez fue la editora y la directora del proyecto. Los investigadores principales fueron Eduardo Bitrán y Marcelo Villena.

Para más información, por favor comuníquese a:

Economist Intelligence Unit

Country and Economic Research

Vanesa Sánchez, Directora de Proyecto

vanesasanchez@eiu.com / +1 212 541 0569

FOMIN

David Bloomgarden, Especialista de Proyecto

davidb@iadb.org / +1 202 942 8224



Resumen ejecutivo

Los gobiernos tienen una larga historia de colaborar con el sector privado para desarrollar y mantener las carreteras, puentes, puertos, y sistemas de aguas vitales para el crecimiento económico. Pero el estructurar tratos entre el sector público y el privado es un proceso complejo y lento, con riesgos políticos y financieros para ambas partes. Para entender el potencial de estas asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe (APP, o “PPP” por las siglas en inglés de “public-private partnership”), el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Programa para la Promoción de Asociaciones Público-Privadas en Latinoamérica y el Caribe encargaron al Economist Intelligence Unit a examinar la capacidad y adecuación de los gobiernos de la región para llevar a cabo este tipo de proyecto esencial. El índice y el estudio que surgieron de esta investigación evalúan y clasifican la calidad del marco legal, institucional, financiero y capacidades para el desarrollo eficiente de proyectos APP en 19 países. Chile, una de las economías más desarrolladas de la región, logró las marcas más altas en el índice, debido a sus robustos regímenes reglamentarios y la calidad de su clima de inversión.

El índice APP se focaliza sobre la capacidad y adecuación de países para la implementación y desarrollo de proyectos APP. Este estudio examina la preparación de países para estos proyectos de infraestructura bajo un microscopio, o más bien dicho un “Infrascopio”, para evaluar 1) el marco legal y regulatorio del país para proyectos APP; 2) las instituciones que preparan, otorgan y supervisan proyectos; 3) la capacidad del gobierno para observar leyes y reglamentos para concesiones, y el número y la tasa de éxito de proyectos previos (es decir, “madurez operacional”); 4) el ambiente político, social, y comercial para la inversión privada, y 5) las facilidades financieras para financiar infraestructura.

El Infrascopio evalúa los países en una escala de 0 a 100, donde un 100 representa un ambiente perfecto para proyectos APP. En este estudio, los proyectos APP se definen específicamente como proyectos donde el gobierno autoriza la responsabilidad de operación y provisión de servicios a una empresa privada, y encarga el sector privado con la inversión necesaria para rehabilitar o construir la infraestructura. Esta definición incluye a concesiones y proyectos greenfield (contando proyectos lanzados en conjunto entre el gobierno y el sector privado pero excluyendo contratos de manejo o de arrendamiento). Ningún país logró una puntuación perfecta en el índice Infrascopio. Chile logró un 64.3 debido a un alto grado de experiencia con proyectos, una baja tasa de cancelación de proyectos, y un régimen legal, reglamentario e institucional razonablemente bien desarrollado (no obstante, uno de los mejores en la región). Esas condiciones son atractivas para la inversión y las buenas facilidades para el financiamiento de proyectos también son factores que contribuyen positivamente a la evaluación de



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Chile, Perú y Brasil, los países que ocupan, respectivamente, la segunda y tercera posición en el estudio, exhibieron características semejantes.

Venezuela recibió la peor evaluación del Infrascopio, bajo Nicaragua y Ecuador. Estos tres países, que anotaron entre 7 y 15, deben mejorar la consistencia y la calidad de sus regímenes legales, reglamentarios e institucionales para facilitar mejor los proyectos de concesión. Estos países también caen en la mitad inferior de la lista debido a sus climas de inversión y facilidades para la financiación de proyectos. El modelo les asigna un gran peso a las condiciones legales y reglamentarias, bajando la puntuación agregada de cualquier país con problemas en esta área. Los otros países en el índice lograron puntajes entre 20 y 30 puntos, con unos cuantos logrando puntajes en los 40s y 50s.

Especialmente en los mercados emergentes, la participación del sector privado en el desarrollo infraestructural tiene ventajas sobre las iniciativas puramente públicas. Los inversionistas privados proveen capital sumamente necesario, frecuentemente más de lo que los gobiernos pueden proveer por su cuenta. Las empresas privadas también proveen prácticas de administración nuevas y eficientes que pueden mejorar la calidad de los servicios ofrecidos al público. Privatización completa o un contrato de administración/arrendamiento son las formas más sencillas de involucrar al sector privado, ya que los riesgos y los roles están claramente definidos para cada participante.

Los contratos de concesión y proyectos greenfield son una alternativa más compleja pero frecuentemente atractiva; las concesiones mantienen la titularidad de bienes en manos del estado, asignan las responsabilidades de servicio a la empresa privada, y le otorgan al operador privado los derechos a todo flujo futuro de ingresos del proyecto. Como resultado, hay mucho en juego para los socios privados y públicos. Esto magnifica la importancia de diseñar los proyectos adecuadamente. Son muchos los proyectos de concesión prometedores que han fallado debido a incentivos perversos, planificación inadecuada, contratos deficientes e a causa de supervisión inadecuada.

Las concesiones típicamente se usan en los sectores de transporte y de aguas, y por esta razón el índice y sus correspondientes evaluaciones de países se enfocan en estos sectores claves. Aunque ocasionalmente son privatizados vía las concesiones, los sectores de energía y comunicaciones normalmente son directamente privatizados y por esta razón no se consideran en el índice. Los hospitales, cárceles y edificios escolares se construyen mediante el modelo APP también; sin embargo, por causa de límites presentados por la baja disponibilidad de datos sobre estos proyectos y la necesidad de enfocar el análisis, estos sectores no se han incluido en el estudio.

El Infrascopio es un esfuerzo piloto para evaluar la capacidad de un gobierno a llevar a cabo las concesiones a nivel nacional y regional. Componentes del índice buscan señalar los aspectos cruciales de la cadena de valor concesionaria, comenzando con la concepción del proyecto y abarcando las áreas de diseño de contratos, ejecución, supervisión y terminación. Algunos de los indicadores usados para generar el índice se basan en data cuantitativa; éstas se han derivado de fuentes estadísticas internacionales. Los otros son de carácter cualitativo y fueron producidos por el Economist Intelligence Unit. El Economist Intelligence Unit es responsable del Infrascopio y de este informe. Los hallazgos y conclusiones expresados aquí no reflejan las opiniones de FOMIN o del Programa para la Promoción de Asociaciones Público-Privadas en Latinoamérica y el Caribe, y no se cita data de ninguna de estas organizaciones.



Crterios de puntuación

Los indicadores

El Infrascopio se compone de 18 indicadores, de los cuales 13 son cualitativos y cinco cuantitativos. La data para los indicadores cuantitativos se deriva de fuentes estadísticas internacionales del año más reciente disponible. Las lagunas en la data cuantitativa se completaron usando estimados.

La data cualitativa fue derivada de un ámbito ancho de fuentes primarias (textos legales, páginas de Internet gubernamentales, entrevistas), informes secundarios, y fuentes de data ajustadas por el Economist Intelligence Unit. Las fuentes principales utilizadas en el modelo son el Economist Intelligence Unit; el Banco Mundial; Transparency International; y encuestas de Latinobarómetro.

Las categorías y los indicadores en que se subdividieron son:

1. Marco legal y regulatorio (ponderado 42%)

- 1.1 Consistencia y calidad de reglamentos APP
- 1.2 Efectividad en selección y toma de decisiones APP
- 1.3 Imparcialidad/transparencia de licitaciones, ajustes de contratos
- 1.4 Mecanismos de resolución de disputas

2. Régimen institucional (ponderado 25%)

- 2.1 Calidad de diseño institucional
- 2.2 Riesgo a los contratos APP, riesgo de demoras injustificadas o expropiación

3. Madurez operacional (ponderado 25%)

- 3.1 Capacidad pública para planificar y supervisar APPs
- 3.2 Métodos y criterios para la otorgación de proyectos
- 3.3 Récord de asignación de riesgo del regulador
- 3.4 Experiencia en concesiones en transporte e aguas
- 3.5 Calidad de concesiones de transporte e aguas



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

4. Clima de inversión (ponderado 4%)

- 4.1 Distorsión política
- 4.2 Ambiente comercial
- 4.3 Actitudes sociales hacia la privatización

5. Facilidades financieras (ponderado 4%)

- 5.1 Riesgo de pago gubernamental
- 5.2 Mercado de capitales para financiamiento privado de infraestructura
- 5.3 Mercado de deuda
- 5.4 Apoyo gubernamental para usuarios de bajos ingresos

Una explicación detallada de cada indicador y método de puntaje aparece en el Apéndice 2.



Resultados del índice

Puntuación total

| Puesto | País | Puntaje 2009 |
|--------|-------------------|--------------|
| 1 | Chile | 64.3 |
| 2 | Peru | 58.9 |
| 3 | Brazil | 57.8 |
| 4 | Mexico | 47.5 |
| 5 | Costa Rica | 45.1 |
| 6 | Colombia | 39.1 |
| 7 | Uruguay | 27.3 |
| 8 | Dominican Rep. | 25.2 |
| 9 | Jamaica | 25.1 |
| 10 | El Salvador | 23.9 |
| 11 | Honduras | 23.7 |
| 12 | Trinidad & Tobago | 22.9 |
| 13 | Paraguay | 22.3 |
| 14 | Argentina | 21.9 |
| 15 | Panama | 21.0 |
| 16 | Guatemala | 18.0 |
| 17 | Ecuador | 14.5 |
| 18 | Nicaragua | 10.0 |
| 19 | Venezuela | 7.1 |



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Marco legal y regulatorio

| Puesto | País | Puntaje 2009 |
|--------|-------------------|--------------|
| 1 | Peru | 66.7 |
| 2 | Chile | 61.1 |
| =3 | Costa Rica | 50.0 |
| =3 | Mexico | 50.0 |
| 5 | Brazil | 47.2 |
| 6 | Colombia | 33.3 |
| 7 | Argentina | 27.8 |
| =8 | Jamaica | 25.0 |
| =8 | Panama | 25.0 |
| =8 | Paraguay | 25.0 |
| =8 | Trinidad & Tobago | 25.0 |
| =8 | Uruguay | 25.0 |
| 13 | El Salvador | 19.4 |
| =14 | Dominican Rep. | 16.7 |
| =14 | Guatemala | 16.7 |
| =14 | Honduras | 16.7 |
| 17 | Venezuela | 8.3 |
| =18 | Ecuador | 5.6 |
| =18 | Nicaragua | 5.6 |

Régimen institucional

| Puesto | País | Puntaje 2009 |
|--------|-------------------|--------------|
| 1 | Brazil | 62.5 |
| =2 | Chile | 50.0 |
| =2 | Peru | 50.0 |
| =4 | Colombia | 37.5 |
| =4 | Honduras | 37.5 |
| =4 | Jamaica | 37.5 |
| =4 | Mexico | 37.5 |
| =4 | Uruguay | 37.5 |
| =9 | Costa Rica | 25.0 |
| =9 | Dominican Rep. | 25.0 |
| =9 | El Salvador | 25.0 |
| =9 | Guatemala | 25.0 |
| =9 | Paraguay | 25.0 |
| =9 | Trinidad & Tobago | 25.0 |
| =15 | Argentina | 12.5 |
| =15 | Nicaragua | 12.5 |
| =15 | Panama | 12.5 |
| =18 | Ecuador | 0.0 |
| =18 | Venezuela | 0.0 |



Madurez operacional

| Puesto | País | Puntaje 2009 |
|--------|-------------------|--------------|
| 1 | Chile | 73.9 |
| 2 | Brazil | 66.7 |
| 3 | Costa Rica | 55.0 |
| 4 | Peru | 53.0 |
| 5 | Mexico | 47.3 |
| 6 | Colombia | 44.7 |
| 7 | Ecuador | 39.4 |
| 8 | Dominican Rep. | 38.6 |
| 9 | Honduras | 21.3 |
| 10 | El Salvador | 20.8 |
| 11 | Jamaica | 17.0 |
| 12 | Argentina | 16.8 |
| 13 | Uruguay | 13.3 |
| 14 | Panama | 8.8 |
| 15 | Guatemala | 8.7 |
| =16 | Nicaragua | 8.5 |
| =16 | Paraguay | 8.5 |
| 18 | Venezuela | 4.8 |
| 19 | Trinidad & Tobago | 4.3 |

Clima de inversión

| Puesto | País | Puntaje 2009 |
|--------|-------------------|--------------|
| 1 | Chile | 93.0 |
| 2 | Brazil | 77.2 |
| 3 | Uruguay | 76.2 |
| 4 | Peru | 70.0 |
| 5 | Mexico | 65.1 |
| 6 | Trinidad & Tobago | 64.3 |
| 7 | Panama | 62.8 |
| 8 | Costa Rica | 61.3 |
| 9 | Paraguay | 59.4 |
| 10 | Colombia | 58.6 |
| 11 | El Salvador | 58.4 |
| 12 | Nicaragua | 53.7 |
| 13 | Argentina | 51.6 |
| 14 | Honduras | 39.8 |
| 15 | Ecuador | 38.4 |
| 16 | Venezuela | 37.1 |
| 17 | Dominican Rep. | 35.8 |
| 18 | Guatemala | 33.4 |
| 19 | Jamaica | 13.3 |



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones
público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Facilidades financieras

| Puesto | País | Puntaje 2009 |
|--------|-------------------|--------------|
| 1 | Chile | 95.8 |
| 2 | Mexico | 66.7 |
| =3 | Brazil | 62.5 |
| =3 | Panama | 62.5 |
| =5 | Peru | 58.3 |
| =5 | Trinidad & Tobago | 58.3 |
| 7 | Colombia | 54.2 |
| 8 | El Salvador | 45.8 |
| 9 | Costa Rica | 41.7 |
| 10 | Guatemala | 29.2 |
| =11 | Paraguay | 25.0 |
| =11 | Uruguay | 25.0 |
| =13 | Argentina | 20.8 |
| =13 | Dominican Rep. | 20.8 |
| =13 | Venezuela | 20.8 |
| 16 | Ecuador | 16.7 |
| 17 | Jamaica | 12.5 |
| 18 | Honduras | 8.3 |
| 19 | Nicaragua | 4.2 |



Hallazgos ilustrativos

Marco legal y regulatorio

Varios hallazgos claves se revelan bajo una inspección rigurosa de los regímenes para proyectos APP en la región. Primero, no todos los países tienen leyes que explícitamente permiten o gobiernan proyectos de concesión. Por ejemplo, en la República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, y Trinidad y Tobago, la legislatura debe aprobar cada proyecto de concesiones propuesto. En Colombia y México, las concesiones o esquemas APP han sido estructuradas bajo la ley nacional de adquisiciones públicas. No existe un régimen legal nacional, y sin esa estructura, los reglamentos gobernando los proyectos se establecen nuevamente para cada proyecto, típicamente vía decretos de bajo nivel. Esto expone la concesión a cambios continuos en su régimen regulatorio, condicionándolo más a consideraciones políticas y los contextos socioeconómicos actuales, reduciendo significativamente la probabilidad de un resultado exitoso a largo plazo.

Segundo, el ámbito de receptividad hacia concesiones en el sector de aguas y saneamiento varía grandemente por país. El ambiente frecuentemente puede ser considerablemente restrictivo. Países como Ecuador, Paraguay y Uruguay decretan explícitamente en sus constituciones y leyes que proyectos de aguas y sanitarios deben ser provistos públicamente, lo cual significa que los proyectos de concesiones en este sector son la excepción y no la regla. Los regímenes en estos países suelen ser más receptivos a concesiones relacionadas a carreteras, puertos y aeropuertos, ya que estos sectores son menos contenciosos socialmente. Esta diferencia entre los sectores de transporte y de aguas hace resonar un hallazgo más amplio--que el desarrollo de regímenes de concesiones y participación privada en un sector no necesariamente se transfiere a otros sectores dentro del mismo país.

Una tercera tendencia es la incapacidad de asignar riesgo apropiadamente entre participantes públicos y privados en los contratos de concesiones. Esto no aparece depender del grado de la receptividad política hacia la privatización en un sector específico. Todos los países en la región que han desarrollado concesiones en el sector de transporte han sufrido litigio excesivo y muchas renegociaciones después de la firma de un contrato, las cuales se han basado en principios de equilibrio financiero y en una pobre preparación de proyecto. Cambios que se implementan a la asignación de riesgo después de la firma de un contrato suelen ocurrir mediante renegociaciones costosas y que requieren mucho tiempo, concebidas para reestablecer equilibrio financiero una vez las realidades del proyecto se aclaran. Esto frecuentemente resulta en una transferencia de riesgo comercial al estado, lo cual, a la larga, incrementa



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

los costos pagados por el sector público. Cuando esto ocurre, los costos aumentados empeoran los prospectos ex-post valor-por-inversión (“value-for-money”) de la concesión comparado con las opciones de inversión pública o privatización total. El hecho de que el régimen legal de la mayoría de los países Latinoamericanos y Caribeños deja sin regular los ajustes contractuales multiplica la probabilidad y la frecuencia de las renegociaciones y cambios a los acuerdos oficiales. También causa preocupaciones de transparencia y aumenta el riesgo de búsqueda de rentas y la selección adversa de concesionarios.

Cuarto, los mecanismos de resolución de disputas son delineados infrecuentemente por las leyes y reglamentos nacionales, señalando otra área importante para mejorar. La imparcialidad y transparencia de los procedimientos de licitación han progresado algo más, ya que algunos países requieren licitación pública y utilizan variables de selección de proyecto efectivos, aunque la implementación actual de los criterios objetivos a menudo queda relegada al segundo plano ante las consideraciones políticas. Surgen preocupaciones especiales en países como Argentina y Ecuador, los cuáles demuestran creciente desgano al reconocer decisiones de arbitraje internacional. Otros países obligan a los inversionistas internacionales a asociarse con empresas locales. Todo esto crea un campo de juego muy desnivelado para empresas privadas que basan su fuerza en su eficiencia, reduciendo el incentivo para su participación en proyectos APP.

La contabilidad fiscal de los proyectos de concesión no es apropiada en casi todos los países examinados en este estudio. La posibilidad de remover gastos fiscales de la cartera pública crea un incentivo para desarrollar concesiones por razones políticas, asignando los costos de los proyectos a gobiernos futuros. Como casi ningún país utiliza un análisis de valor-por-inversión vis a vis comparadores de proyecto del sector público, la eficiencia de los programas de inversión de concesiones es frecuentemente incierta. Brasil y Perú han tomado pasos positivos en esta dirección a nivel federal, pero los resultados de estos esfuerzos todavía no han sido evidentes.

Los cinco países más preparados en términos legales y regulatorios son, en ordenamiento descendente, Perú, Chile, Costa Rica, México y Brasil. Los peores países en esta categoría son la República Dominicana, Guatemala, Honduras, Venezuela, Ecuador y Nicaragua; además de estos seis países, otros seis también se encuentran sin preparación adecuada para proyectos de concesión desde un punto de vista legal y reglamentario. Aunque Perú es el país más preparado desde este punto de vista, su puntaje de 66.7 (de un posible 100) subraya la necesidad de reformas en todos los países de la región.

Mejorar la regulación de los proyectos APP en la región requerirá más transparencia e imparcialidad en los ajustes de contrato, una mejor definición de los riesgos que por ley deben ser aportados por el estado, criterios mejorados para otorgar licitaciones, y el establecimiento de opciones de resolución de disputas para el concesionario y el estado, las cuales limitarían los riesgos de retrasos y expropiaciones.

Régimen institucional

De los 19 países en el índice, solamente Brasil tiene todas las instituciones necesarias para el desarrollo y la supervisión adecuada de las concesiones a nivel federal. Algunos, incluyendo Perú y Chile tienen agencias competentes, pero estas todavía no llenan todos los roles necesarios. La mayoría de los países tienen agencias que son inadecuadas a un grado u otro y que son generalmente propensas a la interferencia política. En cinco de los países, las instituciones necesarias simplemente no existen, o



carecen de independencia de la interferencia política.

Supervisión independiente de niveles de servicio y de ajustes de contratos existe solamente en unos cuantos países, por ejemplo Brasil (a nivel federal), Chile (solamente en el sector de aguas), y en Perú (en el sector de transporte).

Mientras los países son algo más capaces en la habilidad de sus sistemas judiciales para resolver conflictos y asegurar cumplimiento con los contratos que en el área de la supervisión y diseño de concesiones, los problemas en las áreas de resolución de disputas y manejo de contratos atrasan el progreso de los proyectos APP en casi todos los países. En una escala del 0 al 4 (4 siendo lo mejor), ocho países lograron solo un 2 por sus prácticas de ejecución de contratos y eficiencia de resolución de disputas concesionarias, y otros ocho lograron solo un puntaje de 1. Para tres países (Argentina, Ecuador y Venezuela), los defectos judiciales relacionados a la resolución de disputas concesionarias, ejecución de contratos y los derechos de inversionistas resultaron ser particularmente problemáticas.

El éxito de los proyectos de concesiones es siempre un balance entre los riesgos de retrasos presentados por los concesionarios y el riesgo de expropiación que presenta el estado. En países como Argentina, Ecuador y Venezuela, la preocupación principal es el riesgo de la expropiación gubernamental. Por otro lado, Chile y México luchan más con riesgos de retraso debido a las frecuentes renegociaciones de proyecto motivados por los concesionarios.

Para lograr un diseño institucional fuerte en Latinoamérica y el Caribe, se requiere un sistema robusto de controles y balances que actúe como un contrapeso al enfoque indebidamente político de los ministerios de infraestructura. Hace falta la capacidad especializada y la capacidad de aplicación a nivel central para aplicar un análisis de costos y beneficios para cada proyecto, y además un régimen analítico valor-por-inversión para determinar las concesiones. Finalmente, los ministerios financieros necesitan hacer más para apropiadamente contabilizar inversiones hechos mediante subsidios y calcular riesgos fiscales y pasivos contingentes de manera correcta. Esto podría reducir los problemas de la toma de decisiones motivada por la política y del alto riesgo de captación que sufren los programas de concesiones.

Madurez operacional

En la categoría de madurez operacional, los países lograron resultados mejores (en la escala de 0-100) debido a la amplia experiencia en los sectores de transportación y aguas y saneamiento. (La madurez operacional es el récord de implementación de proyectos del país.) Por ejemplo, algunos países han implementado más de 25 proyectos combinados en estos sectores (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México); otros han implementado menos de diez y algunos pocos implementaron solo uno, o ninguno. Mientras la región ha contado con la experiencia de varios proyectos problemáticos o cancelados en la última década, la asignación de riesgo ha sido muy problemática, con renegociaciones que ocurren más frecuentemente de lo que deben ocurrir en un sistema con planificación y manejo eficiente de proyectos. Ningún país ha podido resolver este problema completamente, aunque reformas legales y reglamentarias recientes en Brasil y Perú quizás puedan ayudar a estos países a lidiar con la cuestión de la asignación de riesgo. Finalmente, claramente existe una distancia en la capacidad reglamentaria para evaluar proyectos de algunos países. Chile es el mejor de la región; sus agencias generalmente tienen pericia comprensiva



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

en la planificación, el diseño y el financiamiento de proyectos (aunque no necesariamente se manifieste consistentemente). Argentina, Brasil y Colombia le siguen cercanamente, todos estos mostrando algo de la pericia necesaria. También hace falta regímenes para la propuesta y evaluación de proyectos de concesión; solo unos cuantos países (Chile, Brasil, Colombia, Costa Rica, Perú) hacen algún esfuerzo para usar consideraciones económicas y técnicas en su proceso de proponer, evaluar y diseñar proyectos.

Varias conclusiones interesantes surgieron de una comparación entre los puntajes por madurez operacional y sus regímenes legales, reglamentarios e institucionales de los países. Notablemente, algunos países sin regímenes legales, reglamentarios e institucionales robustos lograron puntajes relativamente buenos por su madurez operacional. Otros con marcos legales y reglamentarios razonablemente desarrollados todavía lograron puntajes aún mejores por su madurez operacional, aún cuando los puntajes eran similares en las dos categorías. Esto resulta porque los volúmenes más altos de proyectos de concesión permiten que los países desarrollen algunas capacidades operacionales mediante aprendizaje informal, en vez de mediante leyes y reglamentación. Aunque esto es efectivo en práctica, al fin le hace daño a la integridad a largo plazo de los regímenes oficiales necesarios para la preparación de proyectos de concesión.

Chile logró el puntaje más alto en esta categoría (73.9), y Trinidad y Tobago obtuvo el peor puntaje (4.3). El segundo lugar le perteneció a Brasil (66.7).

Clima de inversión

La interferencia política es una preocupación para los países en toda la región, aun que esta preocupación es más grave en ciertos países que en otros. Algunos países imprevistos se ubican cerca a la parte superior de la lista por su ambiente político hacia los negocios. No es sorprendente que Chile se encuentre en primer lugar. Uruguay, Costa Rica y El Salvador ocupan las próximas tres posiciones. Particularmente sorprendente es el alto puntaje de El Salvador en el indicador de distorsión política, dado la lucha de ese país para introducir concesiones en sus obras públicas y áreas de servicio; sin embargo, este indicador es de carácter general y no se refiere específicamente a las concesiones.

La región LAC se caracteriza por un ambiente comercial generalmente débil, definido en términos de estabilidad macroeconómica, disposición del consumidor a pagar por los servicios, y ética de negocios. Chile sale mejor en esta área, Perú segundo, El Salvador tercero y Panamá cuarto. El entorno de negocios es menos favorable en Venezuela, Paraguay, Jamaica, y la República Dominicana.

El apoyo público para la participación privada en los servicios estatales es limitada en la mayoría de los países en la región LAC. De hecho, utilizando data derivada de encuestas, se revela que muchos de los ciudadanos de la región—un 20% en algunos países y hasta 60% en otros—no están a favor de una economía de mercado ni de la empresa privada. Principalmente como resultado de la demanda y la expectativa social, el suministro de agua y servicios sanitarios ha sido generalmente redefinido como sector del dominio público en países como Uruguay, Paraguay, El Salvador y Ecuador. Aunque esto no hace imposible los proyectos de concesión en el sector de aguas, complica su implementación y consideración de una forma importante.



Facilidades financieras

Mercados y mecanismos financieros logran un puntaje de 50 o superior (de 100) en países como Chile, México, Brasil, Panamá, Perú, Trinidad y Tobago, y Colombia. Casi todos estos países tienen un mercado local de deuda de moneda local líquido y a medio-plazo (5 años+) y algunos tienen opciones de cobertura disponibles para el financiamiento de proyectos de infraestructura. Chile ha podido desarrollar un mercado de financiamiento para las actividades luego de la finalización de proyectos, donde los concesionarios emiten bonos ajustados para la inflación del peso a largo plazo para los mercados de anualidades. Adicionalmente, muchos inversionistas institucionales en estos países están interesados en retener deuda a largo plazo. Aún así, en ambos, los países económicamente avanzados de la región y los menos desarrollados, vemos que continúan a usar financiamiento de instituciones multilaterales y fuentes extranjeras. El reducir el riesgo en la tasa de cambio es un factor principal para asegurar el financiamiento a bajo costo. Los países que implementaron reformas pensionarias en los 1980s y en la primera parte de los 1990s han desarrollado mercados de deuda más sofisticados, lo cual ha sido importante para mejorar las opciones de financiamiento. Por haber nacionalizando su sistema pensionario, Argentina ha reducido significativamente la posibilidad de desarrollar un mercado de largo-plazo de infraestructura de finanzas eficiente.

El riesgo de que los gobiernos no cumplan con sus obligaciones de deuda a inversionistas extranjeros y domésticos es de moderado a bajo para una mayoría de los países en la región. Varios países (México, Panamá, Brasil) han establecido esquemas legales o fondos fiduciarios, las cuales reducen el riesgo de pago por los proyectos de concesión acordados por los gobiernos; otros, como Perú, Trinidad y Tobago, Colombia y Costa Rica no tienen esquemas de pago específicos, pero mantienen un riesgo de pago bajo. Aunque Argentina estableció un fondo fiduciario de desarrollo de infraestructura en el 2001 para garantizar compromisos fiscales a los concesionarios, el riesgo al pago del gobierno permanece alto, ya que el país lucha para repagar obligaciones debidas de renegociaciones pasadas. Además de Argentina, para una gran minoría de los países en la región, el riesgo de pago es alto, lo cual está indicado por las pobres calificaciones de riesgo de deuda soberana y las experiencias de los países específicos. Un remedio posible para estos problemas está disponible vía la Agencia de Garantía Multilateral (Multilateral Guarantee Agency—MIGA) del Banco Mundial, la cual asegura a los operadores privados contra el riesgo político. Pero solamente unos pocos países se han vinculado recientemente con MIGA para proveer seguro de riesgo político a participantes privados en los sectores de transporte y de aguas.

A nivel regional, el diseño gubernamental de apoyo para los usuarios de bajos ingresos de servicios de transporte y de aguas mediante subvenciones es pobre. Los gobiernos frecuentemente proveen subsidios generales que no están dirigidos a las poblaciones más pobres; algunos esquemas comunes incluyen los subsidios cruzados y subsidios generales y a la oferta para inversiones de proyecto. Esta falta de subsidios adecuados y enfocados a los usuarios hacen difícil la recuperación de costos y potencialmente baja la demanda y acceso equitativo para los pobres, quienes típicamente representan una gran parte de la población del país. También aumenta los costos totales pagados por el sector público para el servicio, lo cual agrava los déficits de inversión pública.



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Comentarios por país y tablas de puesto

Esta sección muestra el desempeño de países individuales en el índice. También provee un extracto abreviado que revela los regímenes legales y reglamentarios que gobiernan las concesiones en cada país. Para detalles adicionales sobre los puntos mencionados aquí y para más información sobre los puntajes de indicadores individuales, por favor haga referencia al modelo base del índice y la pestaña de “country profile.”

Argentina

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------------|--------------------|-----------------------------|
| Ranking | 14 ^{to} | 7 ^{mo} | 15 ^{to} (empatado) | 12 ^{do} | 13 ^{ro} | 13 ^{ro} (empatado) |
| Puntaje | 21.9 | 27.8 | 12.5 | 16.8 | 51.6 | 20.8 |

La primera ley nacional de concesiones entro en efecto en el 1967. Fue modificada en el 1989 para regular las iniciativas de proyecto privadas y para permitir que fuera usada por las provincias y los municipios. Desde la primera parte de los años 90, este régimen ha ayudado a que 10,000 kilómetros de carreteras fueran contratadas a proveedores privados, al igual que proyectos ferroviarios, portuarios y sanitarios. Sin embargo, la necesidad de preservar el equilibrio financiero fue frecuentemente citada como razón para renegociar contratos y para obtener compensación post-proyecto para operadores del sector privado. En el 2000, se pasó una nueva ley para facilitar proyectos donde el gobierno financiaría más de 40% del monto de la inversión vía pagos diferidos y donde concesionarios privados proveen servicios. Los entes reguladores se establecieron mediante leyes específicas a los sectores de transporte y de aguas para supervisar los niveles de arancel y asegurar la calidad del servicio. Adicionalmente, la Ley 1299 del 2000 y el Decreto 678 del 2001 establecieron un fondo fiduciario de desarrollo para garantizar los compromisos fiscales futuros a los concesionarios.



Brasil

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|--------------------|----------------------------|
| Ranking | 3 ^{ro} | 5 ^{to} | 1 ^{ro} | 2 ^{do} | 2 ^{do} | 3 ^{ro} (empatado) |
| Puntaje | 57.8 | 47.2 | 62.5 | 66.7 | 77.2 | 62.5 |

Los mecanismos brasileiros para la renta de bienes estatales y el establecimiento de proyectos APP están, en la actualidad, a dos niveles diferentes en el gobierno; las actividades están regidas por una variedad de leyes y reglamentos, por ejemplo la Ley de Rentas del 1995, la Ley de Asociaciones Públicas del 2004, y varias leyes individuales en nueve estados. Los contratos con financiamiento mixto de los usuarios y del estado están permitidos pero son sujetos a aprobación del congreso si el estado contribuye más de un 30% del monto de los recursos del proyecto. El régimen legal se basa en la Constitución del 1988, la Ley de Contratación Pública del 1986 y la Ley de Licitación Pública del 1993. Estas obligan al estado a compensar a los concesionarios en anticipación de cambios en las condiciones externas de un proyecto mediante un principio de “balance de servicio honesto.” Estándares de modificación a los contratos hacen posible la transferencia de riesgo comercial al estado a pesar del hecho de que la ley requiere la asignación de riesgo entre los sectores públicos y privados según los criterios económicos. Las responsabilidades fiscales gubernamentales están definidas mediante un grupo de reglamentos de forma que se evite que los administradores del gobierno usen los APPs para mejorar sus perspectivas fiscales. Los proyectos se deben inspeccionar durante varias etapas de su implementación, aunque las responsabilidades supervisoras no siempre están asignadas al mismo ente en todos los casos. Por ejemplo, en algunos estados la supervisión de contratos se lleva a cabo a nivel estatal; en otros, es la responsabilidad del ente que legalmente autorizó la provisión privada del servicio. Las operaciones de proyectos de transporte a nivel federal son supervisadas por la Agencia Nacional de Transportes Terrestres (ANTT—Agência Nacional de Transportes Terrestres). El Ministerio de Transporte es responsable por la planificación y el diseño de proyectos. Las municipalidades supervisan los proyectos sanitarios y de aguas.

Chile

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|---------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 1 ^{ro} | 2 ^{do} | 2 ^{do} (empatado) | 1 ^{ro} | 1 ^{ro} | 1 ^{ro} |
| Puntaje | 64.3 | 61.1 | 50.0 | 73.9 | 93.0 | 95.8 |

Chile tiene una ley de contratos muy flexible, la cual permite la contratación de obras públicas sujeto a que sean reguladas bajo el Ministerio de Obras Públicas (MOP). Inicialmente aprobado el en 1991, este régimen legal fue modificado en el 1996 para permitir la compensación de contratistas mediante una combinación de tasas de servicio, garantías, contribuciones de activos y recursos gubernamentales. Sin embargo, se creó un sistema diferente y menos flexible para el sistema portuario, el cual provee un sistema de supervisión más ad hoc. En el sector sanitario, Chile ha integrado verticalmente y privatizado



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

compañías regionales, o le contrata las funciones de manejo de facilidades sanitarias al sector privado. La ley de contratación de obras públicas permite contratación ilimitada de trabajo adicional mediante negociaciones directas entre el gobierno y el contratista. Por el otro lado, las cláusulas de compensación son imprecisas, potencialmente permitiendo la transferencia de riesgos comerciales del contratista al estado. La ley tampoco establece criterios para asignar el riesgo entre las diferentes partes; sin embargo, sí protege a los acreedores en el evento que el MOP decida despedir a un concesionario usando la práctica de obligarlo a licitar repetidamente (con un precio mínimo) para asegurar financiamiento para el proyecto. El Congreso está actualmente discutiendo legislación que mejorará substancialmente la asignación de riesgo y las esquemas de supervisión a diferentes etapas de los proyectos mediante el establecimiento de reglamentos y mecanismos que aumentarían la transparencia de los procesos de modificación de contratos.

Colombia

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|---------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 6 ^{to} | 6 ^{to} | 4 ^{to} (empatado) | 6 ^{to} | 10 ^{mo} | 7 ^{mo} |
| Puntaje | 39.1 | 33.3 | 37.5 | 44.7 | 58.6 | 54.2 |

Aunque Colombia no tiene leyes específicamente dirigidas a las concesiones, el gobierno permitió la contratación de servicios públicos mediante La Ley General de Adquisiciones Públicas (Ley 80). También se pasaron leyes que específicamente aplican a sectores individuales, como la Ley Número 105 del 1993, la cual autoriza que varios niveles diferentes del gobierno comprometan fondos para autopistas, una medida que facilita el desarrollo de infraestructura mediante proyectos de concesión. Los reglamentos que supervisan ese tipo de proyecto frecuentemente cambian como resultado de resoluciones emitidas por el Consejo Económico de Ministros (CONPES) y debido al diseño de los mismos contratos de concesión. El silencio del Acto 80 en áreas claves de renegociación de contratos también obliga que agencias públicas establezcan reglamentos mediante decretos. Esto significa que se le hicieron cambios significativos al régimen reglamentario en un periodo de solo unos años. Por ejemplo, el Decreto 4533 del 2008, emitido por el Ministerio de Transporte, permite que los contratistas sometan modificaciones substanciales a las concesiones concedidas sin límites de fecha o costo. Por lo tanto, es posible extender indefinidamente una fecha de límite y usar recursos estatales por medio de una concesión sin ser sujeto a un proceso de licitación equitativamente reglamentado para todas las partes del proyecto. Las complejidades creadas por ese tipo de decreto, conjuntamente con los diferentes niveles de poderes reglamentarios y de contratación presentes a diferentes niveles del gobierno, han creado un sistema donde los reglamentos no supervisan satisfactoriamente las concesiones. La Ley 80 obliga al estado a reestablecer el balance de la ecuación económica de un proyecto según definida en el contrato del proyecto “cuando factores imprevistos surgen, los cuales lo alteran o por los cuales no se le puede atribuir culpa al concesionario.” Finalmente, las leyes y los reglamentos vigentes hacen difícil el financiamiento de proyectos y le añaden carga a los acreedores.



Costa Rica

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 5 ^{to} | 3 ^{ro} (empatado) | 9 ^{no} (empatado) | 3 ^{ro} | 8 ^{vo} | 9 ^{no} |
| Puntaje | 45.1 | 50.0 | 25.0 | 55.0 | 61.3 | 41.7 |

La Ley costarricense de Concesiones en Obras Públicas del 1998 permite la participación y reglamentación de inversión privada en proyectos de obras públicas independientemente de la agencia responsable por contratar el servicio o el bien. Un secretariado ejecutivo en el Consejo Nacional de Concesiones (CNC), agencia autónoma bajo el Ministerio de Obras Públicas y Transporte, tiene la responsabilidad de preparar, ofrecer y supervisar proyectos. El secretariado ejecutivo del CNC también está a cargo de supervisar la construcción y las operaciones de los proyectos. Sin embargo, los entes responsables para los servicios contratados que se benefician de recursos fiscales pueden variar. La ley establece el derecho del contratista a ser compensado en el evento de que cambie la situación financiera de su proyecto. Sin embargo, las leyes no establecen claramente los derechos de los acreedores a flujos de caja futuros de sus proyectos de concesión, un problema que genera riesgo para inversionistas en casos de terminación prematura de contrato.

La República Dominicana

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|-----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-----------------------------|
| Ranking | 8 ^{vo} | 14 ^{to} (empatado) | 9 ^{no} (empatado) | 8 ^{vo} | 17 ^{mo} | 13 ^{ro} (empatado) |
| Puntaje | 25.2 | 16.7 | 25.0 | 38.6 | 35.8 | 20.8 |

La República Dominicana no tiene leyes de concesiones. Todo contrato de concesión debe ser aprobado por el Congreso, dándole gran influencia a las consideraciones políticas sobre las decisiones de selección y ejecución de proyectos. Una vez aprobado, el contrato es reglamentado en términos generales bajo la Ley de Compras y Adquisiciones Públicas 360-06. Bajo este régimen legal, cada agencia principal del gobierno es responsable por supervisar las etapas de un proyecto de concesión. La ley requiere que los contratos de concesión expresamente le asignen riesgos principales de un proyecto de infraestructura a las partes participantes, y también requiere que los proyectos mantengan su balance económico, implícitamente transfiriendo sus riesgos comerciales al estado. Este régimen legal también requiere que se establezcan reglamentos separadamente para cada contrato individual. Se ha establecido un sistema fragmentado de supervisión de obras públicas. La agencia responsable por las obras públicas recibe 50% de su financiamiento del Ministerio de Obras Públicas y tiene un ministro separado para encabezar la unidad. No se requiere supervisión independiente de entes que no sean la agencia gubernamental principal que haya originado la concesión por del bien o el servicio.



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Ecuador

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 17 ^{mo} | 18 ^{vo} (empatado) | 18 ^{vo} (empatado) | 7 ^{mo} | 15 ^{to} | 16 ^{to} |
| Puntaje | 14.5 | 5.6 | 0.0 | 39.4 | 38.4 | 16.7 |

Ecuador tuvo dos periodos claves de desarrollo con respecto a su régimen legal y reglamentario para las concesiones. El país pasó la Ley de Modernización del Estado en el 1993 para delegarle los servicios públicos al sector privado. Esta ley incluía a los sectores de suministro de agua, agua potable y desagües. Un Consejo Nacional con poderes ministeriales se estableció para supervisar los procesos APP. En los años siguientes, se pasaron leyes adicionales específicas a los sectores, las cuales, en conjunto con la Ley de Modernización, facilitaron la participación privada en puertos, autopistas, aeropuertos, agua y sistemas de desagüe. Sin embargo, ciertos reglamentos establecieron que la ecuación económica de un contrato debe ser mantenida, preparando el camino para múltiples renegociaciones de contratos y la transferencia excesiva de riesgo comercial al estado. Pero la nueva constitución del 2008 hizo cambios significativos a los antiguos regímenes. El Artículo 314 decreta que el gobierno es responsable de proveer servicio público y “universal,” asegurando precios “justos.” El Artículo 316 de la constitución decreta que “el estado puede, como excepción, delegar...el ejercer estos servicios...a la iniciativa privada.” El Artículo 318 señala que los servicios sanitarios, el suministro de agua y los sistemas de desagüe serán rendidos exclusivamente por entes estatales o entes legales comunitarios. Estas reglas constitucionales exponen a los proyectos de concesión existentes a la expropiación y a cambios de contrato obligatorios, y también disminuyen la probabilidad del desarrollo de nuevos proyectos. El gobierno central ya ha intentado anular concesiones existentes como el Puerto de Manta, el aeropuerto de Quito, y algunas concesiones de suministro de agua potable.

El Salvador

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|---------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 10 ^{mo} | 13 ^{ro} | 9 ^{no} (empatado) | 10 ^{mo} | 11 ^{ro} | 8 ^{vo} |
| Puntaje | 23.9 | 19.4 | 25.0 | 20.8 | 58.4 | 45.8 |

La Constitución del 1983 y la Ley de Adquisiciones del 2000 permiten el otorgo de concesiones por obras y servicios públicos. Sin embargo, lo hacen en términos generales, y se requiere la aprobación del Congreso para cada proyecto. El concepto de concesiones es restrictivo dado que los proyectos deben ser desarrollados al riesgo y al costo del contratista, sin fondos públicos. La polarización política hace virtualmente imposible establecer legislación ad hoc o pasar leyes de contratos para proyectos específicos. Por lo tanto, es difícil en la práctica llevar a cabo proyectos de concesión en los sectores de transporte y de aguas. Hace varios años, el gobierno le ha dado prioridad a las concesiones para los Puertos de Acajutla y Unión; sin embargo, las dificultades en obtener aprobación legal dentro de un término de tiempo definido atrasan el logro de cualquier tipo de éxito.



Guatemala

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|---------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 16 ^{to} | 14 ^{to} | 9 ^{no} (empatado) | 15 ^{to} | 18 ^{vo} | 10 ^{mo} |
| Puntaje | 18.0 | 16.7 | 25.0 | 8.7 | 33.4 | 29.2 |

El Artículo 130 de la Constitución de Guatemala decreta que el estado debe proteger la economía de mercado, prohibiendo todo tipo de monopolios y privilegios que podrían restringir la operación del mercado. Guatemala no tiene una ley general de concesiones ni un estatuto APP, pero la Ley de Contrataciones del Estado del 1992 establece cuatro artículos de naturaleza general que permiten la licitación de proyectos de concesión. La Constitución obliga que cada contrato o las modificaciones a los contratos sean aprobados por el Congreso. La Constitución también establece un mecanismo para expropiar terrenos y requiere pagos antes de tomar posesión, lo cual hace difícil la adquisición de terrenos para proyectos de infraestructura. Cada contrato define sus reglamentos para la concesión, lo cual resulta en una inestabilidad reglamentaria. Sin embargo, el Congreso ha aprobado en la primera instancia una ley APP que podría mejorar el régimen reglamentario para la participación privada en infraestructura de transporte, aguas y desagües.

Honduras

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|-----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 11 ^{no} | 14 ^{to} (empatado) | 4 ^{to} (empatado) | 9 ^{no} | 14 ^{to} | 18 ^{vo} |
| Puntaje | 23.7 | 16.7 | 37.5 | 21.3 | 39.8 | 8.3 |

La Constitución hondureña requiere que los proyectos de concesión sean aprobados por el Congreso. La Ley de Promoción y Desarrollo de Obras Públicas del 1998 y una ley diseñada para crear la Superintendencia de Concesiones y Licencias establecieron reglamentos que facilitan concesiones para proyectos de transporte, de aguas y sanitarios. Los reglamentos son muy restrictivos en que solo permiten que el sector privado derive ingresos de usuarios. No hay provisión que permita que el estado financie parte de la inversión. La duración de concesiones es de 22 años, generalmente muy corta para atraer inversionistas. Dadas esas restricciones, Honduras solo ha podido lograr mejoras modestas en la infraestructura mediante las concesiones. Además, el régimen legal para las adquisiciones estableció el concepto de equilibrio financiero para los contratos APP, lo cual permite que el sector privado le transfiera los riesgos al estado. Se espera que una nueva ley marco para el sector de transporte se presentará pronto; el Fondo Monetario Internacional le ha pedido al gobierno que redirija gastos públicos hacia esa área de prioridad, como parte de un nuevo acuerdo de crédito contingente aprobado en abril del 2007. La ley permitiría que el sector privado obtenga concesiones para operar Puerto Cortés, el puerto nacional principal. También se esperaba que la Ley de Defensa y Promoción de Competencia pasada en el 2006 ayudaría a abrir los mercados dominados por el estado y los monopolios privados, pero para fines de mayo del 2008, esto no había ocurrido. El gobierno continuaba ejerciendo control monopolístico en puertos marítimos, servicios sanitarios, ferrovías, y suministro de agua.



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Jamaica

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 9 ^{no} | 8 ^{vo} (empatado) | 4 ^{to} (empatado) | 11 ^{ro} | 19 ^{no} | 17 ^{mo} |
| Puntaje | 25.1 | 25.0 | 37.5 | 17.0 | 13.3 | 12.5 |

No hay un único régimen legal que sea comúnmente usado al reglamentar concesiones en los sectores de transporte y de aguas; cada sector tiene leyes específicas que autorizan la incorporación del sector privado como proveedor de servicios y que gobiernan las concesiones. La Ley de Suministro de Agua Parroquial permitió la participación privada en el suministro de servicios de aguas a nivel rural. Al nivel urbano, la Ley de Comisión Nacional de Aguas del 1980 establece la operación de la Comisión Nacional de Aguas en áreas urbanas. La Ley Nacional de Aguas del 2007 transfirió las responsabilidades de supervisión de calidad de agua y el poder de tomar decisiones al Ministerio de la Salud, y le asignó la responsabilidad de asegurar la calidad a los operadores. La Ley de Peajes del 2002 estableció condiciones para proyectos APP en el sector de transporte. La Ley de la Autoridad de Aeropuertos del 1974 creó responsabilidades reglamentarias para la Autoridad de Aeropuertos, y generó un régimen muy general para delegarle actividades al sector privado. Después, en el 2002, la Ley de Reglamentación Económica de Aeropuertos les concedió a las autoridades el poder para supervisar y designar operadores privados en los aeropuertos. La Ley de Autoridad Portuaria del 1972 estableció reglamentos para puertos públicos en el país y creó la Autoridad Portuaria de Jamaica. Bajo todas estas leyes y reglamentos, Jamaica ha podido desarrollar concesiones de carreteras, aeropuertos, y puertos para el sector de transporte y también ha desarrollado concesiones en el sector de aguas, aunque de un tamaño mínimo. Sin embargo, las responsabilidades entre los entes otorgantes de licencias y las agencias reglamentarias nacionales se dividen dependiendo del sector, produciendo un régimen heterogéneo en el cual las reglas son flexibles y son sujetas a cambios.

México

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 4 ^{to} | 3 ^{ro} (empatado) | 4 ^{to} (empatado) | 5 ^{to} | 5 ^{to} | 2 ^{do} |
| Puntaje | 47.5 | 50.0 | 37.5 | 47.3 | 65.1 | 66.7 |

México no tiene una ley integrada de concesiones para los sectores de infraestructura. El poder de otorgar una concesión o contrato para proyectos de infraestructura con el sector privado le toca a diferentes entes para cada sector y en cada nivel del gobierno. Los gobiernos estatales tienen sus propias leyes y procedimientos para aprobación. Este régimen heterogéneo es pesado y torpe para la promoción de participación privada en la infraestructura. Para corregir esta situación, los contratos tipo APP, llamados Provisión Proyectos de Servicio (PPS), han sido estructurados por reglamentos que son parte de la Ley de Adquisiciones Públicas del 1983. Sin embargo, los contratos PPS no permiten modificaciones a los



proyectos. La ley también establece el concepto de equilibrio financiero, el cual obliga al estado a tomar riesgos y aumenta el oportunismo ex-post. En el sector de transporte, la ley federal le otorga roles supervisores a los departamentos dentro del Ministerio de Transporte para cada paso de cada proyecto. En el sector sanitario, los contratos PPS pueden ser ofrecidos por empresas municipales, las cuales también son responsables de la supervisión en cada etapa de los proyectos. Este sector está muy atomizado, ya que cada municipio es responsable por el suministro de servicio en la mayoría de los casos. En algunas áreas metropolitanas más amplias, compañías más grandes se han desarrollado y cubren varias municipalidades.

Nicaragua

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 18 ^{vo} | 18 ^{vo} (empatado) | 15 ^{to} (empatado) | 16 ^{to} (empatado) | 12 ^{do} | 19 ^{no} |
| Puntaje | 10.0 | 5.6 | 12.5 | 8.5 | 53.7 | 4.2 |

Nicaragua tiene una ley APP especial para concesiones en el sector de carreteras. La Ley Número 264 del 1997 estableció un régimen para concesiones donde los ingresos de los peajes pueden ser complementados con subsidios. Además, bajo la Ley de la Empresa Nacional de Puertos (ENAP), la compañía portuaria nacional puede licenciar infraestructura específica, de acuerdo a los reglamentos del 1997. En el 1998, la Ley de Agua Potable y Aguas Negras (Ley 297) dividió a la compañía de aguas nacional entre una agencia reglamentaria (el Instituto Nicaragüense de Acueductos y Alcantarillas—INAA), y, por otro lado, una compañía operadora (Enacal), lo cual le permitió al gobierno a solicitar inversión privada en el sector y fue considerado un preludeo a la privatización eventual de Enacal. Una ley de contratación pública suplementó esto, requiriendo licitación pública para estos tipos de proyectos. Los reglamentos que son parte de la ley toman en consideración la obligación de mantener el equilibrio financiero de las concesiones. Esto obliga al concesionario a pedir ajustes si piensa que el equilibrio se ha alterado. Para los proyectos que requieren subsidios para operaciones o inversión, los subsidios deben ser aprobados por el Congreso. Los proyectos autosuficientes no requieren aprobación previa. La inhabilidad de comprometer futuros flujos de ingresos del proyecto a favor de una tercera parte (acreedores) hace que el financiamiento para proyectos con concesiones privadas sea casi imposible. El término máximo para los contratos de concesión es 30 años. El Ministerio de Transporte e Infraestructura está a cargo de la contratación, supervisión de proyectos y supervisión económica.



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Panama

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|----------------------------|-----------------------------|---------------------|--------------------|----------------------------|
| Ranking | 15 ^{to} | 8 ^{vo} (empatado) | 15 ^{to} (empatado) | 14 ^{to} | 7 ^{mo} | 3 ^{ro} (empatado) |
| Puntaje | 21.0 | 25.0 | 12.5 | 8.8 | 62.8 | 62.5 |

La Ley de Obras Públicas Número 5 del 1988 del Ministerio de Obras Públicas reglamenta la creación de proyectos de concesión en varios sectores, incluyendo carreteras y aeropuertos. La Ley No. 5 le ofrece derechos a terrenos públicos a los concesionarios, aunque conflictos sobre esa interpretación obligó al gobierno a modificar la ley para compensar a los concesionarios con terrenos públicos. Los puertos tienen un régimen legal separado y también están cubiertos por leyes de contrato aprobadas por el Congreso. Esto resulta en un arreglo ad hoc para cada puerto. El estado ha establecido firmas regionales en el sector sanitario, además de un plan para crear un cuerpo reglamentario que permitiría la venta de un 51% del monto de valores para incorporar capital privado. De hecho, la Ley No. 2 del 1997 estableció el régimen legal y reglamentario para incorporar capital del sector privado, pero dificultades políticas evitaron su implementación. La reestructuración de la compañía pública de aguas IDAAN (Instituto de Acueductos y Alcantarillados Nacionales) en respuesta a las dificultades políticas de la privatización dejó un vacío reglamentario en el sector de aguas, y ni el sector de aguas ni el sector de transporte se benefician de supervisión provista dentro del régimen legal o reglamentario. Además, las consideraciones de equilibrio financiero de los contratos han sido frecuentemente usados por concesionarios de carreteras para solicitar modificaciones substanciales a los contratos de proyecto, resultando en el parálisis de obras importantes (como el proyecto de la autopista Panamá-Colón).

Paraguay

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-----------------------------|
| Ranking | 13 ^{ro} | 8 ^{vo} (empatado) | 9 ^{no} (empatado) | 16 ^{to} | 9 ^{no} | 11 ^{ro} (empatado) |
| Puntaje | 22.3 | 25.0 | 25.0 | 8.5 | 59.4 | 25.0 |

La Ley de Obras de Concesión y Servicios Públicos No. 1618, pasada en el 2000, estableció el régimen legal que permite que el gobierno central, los departamentos gubernamentales y los municipios ofrezcan concesiones. Las concesiones deben ser autorizadas por ley, por ordenanza departamental o reglamentos internos. Una vez el trabajo está autorizado, se puede someter para concesión mediante decreto ejecutivo. El ministerio respectivo es el responsable de conducir estudios preliminares, cualificar propuestas y ejecutar el proceso de otorgar contratos mediante un proceso de licitación pública obligatorio. La duración de la concesión no puede exceder 30 años. En práctica, Paraguay tiene muy poca experiencia con proyectos de concesión. Sin embargo, el Ministerio de Obras Públicas y Comunicación (MOPC) recientemente presentó un plan tentativo para concesiones viales futuras dentro del llamado "Plan Triángulo." En el sector de agua potable, la Ley No. 1614 establece el régimen legal y la estructura



arancelaria para el servicio público, el suministro de agua potable, y el saneamiento del agua. Esta ley especifica que las agencias públicas siempre serán las autoridades competentes en esta área y que la delegación del suministro de servicios debe favorecer a los gobiernos municipales. El ente regulador de servicios sanitarios ERSSAN (Ente Regulador de Servicios Sanitarios) tiene control sobre el suministro de servicios, supervisa los niveles de calidad y la eficiencia del servicio, protege los intereses de la comunidad y los usuarios, y audita y verifica la aplicación de las provisiones legales aplicables. ESSAP (Empresa de Servicios Sanitarios del Paraguay), una compañía pública, provee agua potable y servicios sanitarios para alrededor de un 72% de la población urbana.

Perú

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|
| Ranking | 2 ^{do} | 1 ^{ro} | 2 ^{do} | 4 ^{to} | 4 ^{to} | 5 ^{to} |
| Puntaje | 58.9 | 66.7 | 50.0 | 53.0 | 70.0 | 58.3 |

Una ley de concesiones para obras públicas ha existido desde el 1996, y permite que obras públicas se contraten al sector privado para autopistas, obras sanitarias, y aeropuertos. Sin reemplazar la ley principal de concesiones, otra serie de leyes fue pasada en el 2008 para proveer más flexibilidad en las opciones para financiamiento y la asignación de riesgo. La compensación por cambios en el equilibrio financiero está limitada a los casos en los cuales los cambios legales tengan impactos específicos sobre el proyecto. La autoridad sectorial también está a cargo de la supervisión de los aspectos técnicos de un proyecto durante las etapas de preparación y ejecución. El presidente García endorsó la Ley de Inversión Pública Regional y Local con Participación Privada (Ley 29230, 20 de mayo del 2008), la cual facilita que el gobierno atraiga inversión pública mediante el reducir de algunas de las condiciones para aprobar el desembolso de fondos por medio del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP). Una regla precedente, el Decreto Supremo 104/2007-EF (19 de julio del 2007), autorizó pautas para el suministro de servicios públicos mediante concesiones co-financiadas que incluyen el gobierno y el sector privado. Este régimen también reglamenta la inversión privada y la participación de diferentes cuerpos gubernamentales en el proceso de aprobación de proyectos. La agencia a cargo de privatizaciones, ProInversión, ahora se concentrará en concesiones para infraestructura importante, mediante manejo de la licitación y las etapas contractuales de proyectos federales.



¿Asociaciones para el progreso?

Evaluando el ambiente para asociaciones público-privadas en Latinoamérica y el Caribe

Hallazgos y metodología

© Economist Intelligence Unit Limited 2009

Trinidad y Tobago

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|----------------------------|
| Ranking | 12 ^{do} | 8 ^{vo} (empatado) | 9 ^{no} (empatado) | 19 ^{no} | 6 ^{to} | 5 ^{to} (empatado) |
| Puntaje | 22.9 | 25.0 | 25.0 | 4.3 | 64.3 | 58.3 |

Trinidad y Tobago no posee un régimen legal para establecer concesiones en los sectores de transporte o de aguas. Entidades públicas reglamentan puertos y aeropuertos, y desarrollan actividades por sí mismas o mediante concesiones. Por ejemplo, en el 2006, se inició un proceso para establecer un operador privado para el Puerto de España, aunque el contrato para ese puesto todavía no se ha otorgado. En el sector de carreteras, tampoco se han contratado carreteras de peaje mediante concesiones. El Ministerio de Obras y Transporte es responsable de la planificación del desarrollo de la infraestructura de carreteras, puertos y aeropuertos. Las operaciones de infraestructura son la responsabilidad de las autoridades sectoriales. En el sector de aguas, la Autoridad de Acueductos y Alcantarillados (Water and Sewage Authority—WASA) funciona como la autoridad y proveedor de agua y servicios sanitarios. A fines de los años 90, se implementó un contrato de manejo entre WASA y una compañía de aguas británica como un paso interino a concesionar operaciones WASA y convertir la agencia en un ente regulador. No obstante, este plan eventualmente se abandonó y solo se ofreció un contrato de inversión para la operación de servicios específicos de desalinización. Como consecuencia, WASA permanece el operador principal de suministro de agua potable y servicios sanitarios. Aparte de los sectores de aguas y de transporte, otros sectores han sido efectivamente concesionados en el pasado, ya que la inversión privada ha sido efectivamente movilizada para los sectores de electricidad y telecomunicaciones.

Uruguay

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|-----------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|-----------------------------|
| Ranking | 7 ^{mo} | 8 ^{vo} (empatado) | 4 ^{to} (empatado) | 13 ^{ro} | 3 ^{ro} | 11 ^{ro} (empatado) |
| Puntaje | 27.3 | 25.0 | 37.5 | 13.3 | 76.2 | 25.0 |

Uruguay estableció un régimen para las concesiones de obras públicas con la Ley No. 15.367 en el 1984. Este régimen es de aspecto general, dejándole los detalles de los proyectos a cada contrato. La ley permite la inversión en los sectores de transporte y de agua potable a varios niveles del gobierno. En los años 90, usando la ley del 1984 como fundamento, se desarrollaron concesiones de carretera y una concesión de pasillo de transporte en Río de la Plata. Una ley del 1991 reorganizó el sector portuario, creando firmas regionales, e incluyó la opción de concesionar terminales específicos. En el 2001, el gobierno desarrolló un nuevo sistema de concesiones llamado la Megaconcesión. En este esquema, el ministerio creó un Compañía Nacional de Carreteras para operar más de 1,000 kilómetros de carreteras y manejar carreteras adicionales, las cuales tenían concesiones expiradas. Esta compañía puede incorporar hasta un 40% de capital privado y es responsable por contratar compañías privadas de construcción para desarrollar y



mantener la red. Debe obtener financiamiento del mercado o de subsidios gubernamentales. En realidad, esto crea un quasi-monopolio estatal sin regulador formal. En el sector de aguas, una ley permitió que una firma estatal, Obras Sanitarias del Estado (OSE), otorgara concesiones en ciudades y regiones específicas. Pero después de que se implementaran las primeras concesiones en Maldonado, un movimiento político logró que se pasara una reforma constitucional que hizo que todos los recursos hidrológicos fueran sujetos a consideraciones sociales antes de que se tomaran en consideración las necesidades económicas. También autorizó la terminación de cualquier concesión que amenazara los principios sociales. A nivel más general, los reglamentos actuales requieren la adherencia al equilibrio financiero y no permiten el uso de mecanismos de arbitraje para resolver conflictos.

Venezuela

| | Puntaje general | Marco legal y regulatorio | Régimen institucional | Madurez operacional | Clima de inversión | Facilidades financieras |
|---------|------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------------|--------------------|-----------------------------|
| Ranking | 19 ^{no} | 17 ^{mo} | 18 ^{vo} (empatado) | 18 ^{vo} | 16 ^{to} | 13 ^{ro} (empatado) |
| Puntaje | 7.1 | 8.3 | 0.0 | 4.8 | 37.1 | 20.8 |

Al principio, varios proyectos de concesión de carreteras se desarrollaron apalancando un régimen general establecido bajo las leyes de contratación pública. No obstante, en el 1999 se creó un régimen uniforme a nivel nacional (Ley No. 5.394) para carreteras, puertos, aeropuertos, y servicios sanitarios. Bajo esta ley, las regiones o los municipios fueron obligados a crear un ente responsable por guiar y ejecutar proyectos APP. Esta ley también delineó mecanismos de licitación, derechos empresariales, y los derechos del gobierno durante el proceso de concesión. Los derechos de los concesionarios incluyen el derecho de mantener el equilibrio financiero del proyecto, permitiendo que el sector privado solicite revisiones al régimen económico y a al tiempo de duración del proyecto. En el sector de agua potable y servicios sanitarios, la Ley Orgánica para la Prestación de los Servicios de Agua Potable y de Saneamiento se creó para reglamentar el suministro de servicios mediante concesiones. También formuló un estándar para la auditoría, supervisión y evaluación de estos servicios. Las cláusulas de esta ley le aplican a los suministradores de agua potable y servicios sanitarios sin distinción entre partes públicas, privadas, o una combinación de ambas. Las regiones y los municipios pueden utilizar esta ley para ofrecer concesiones en obras y servicios. En el 2007, cambios en la ley le transfirieron las funciones anteriormente llevadas a cabo por la Oficina Nacional y la Superintendencia a la compañía estatal HIDROVEN (Compañía Anónima Hidrológica).

Apéndice 1: Calculando el índice

Los puntajes indicados se normalizan y entonces se agregan a través de las categorías para permitir una comparación de conceptos más anchos a través de los países. La normalización rebasa la data bruta del indicador a una unidad común para que pueda ser agregada.

Los tres indicadores de la data cuantitativa donde un valor más alto indica más experiencia con las concesiones, un mejor clima comercial o un mejor ambiente político han sido normalizados a base de:

$$x = (x - \text{Min}(x)) / (\text{Máx}(x) - \text{Min}(x))$$

donde $\text{Min}(x)$ y $\text{Máx}(x)$ son, respectivamente, los valores menores y mayores en los 19 países para cada indicador. El valor normalizado entonces se transforma de un valor 0-1 a un puntaje 0-100 para que sea directamente comparable con otros indicadores. Efectivamente, esto quiere decir que el valor más alto de data bruta anotaría 100, y el del valor menos anotaría 0.

Para los indicadores cuantitativos donde un valor alto indica bajo rendimiento—por ejemplo opinión pública en contra de usar el sector privado para desarrollar la economía—la normalización toma la forma de:

$$x = (x - \text{Máx}(x)) / (\text{Máx}(x) - \text{Min}(x))$$

donde $\text{Min}(x)$ y $\text{Máx}(x)$ son, respectivamente, los valores menores y mayores en los 19 países para cada indicador. El valor normalizado entonces se convierte a un número positivo en una escala de 0-100 para que sea directamente comparable con otros indicadores.

La modelación y la ponderación de los indicadores y las categorías en el modelo resulta en puntajes de 0-100 para cada país, donde un 100 representa el nivel más alto de adecuación y rendición, y el 0 el menos. Los 19 países examinados entonces pueden ser ordenados de acuerdo a estos índices.

Data Cualitativa

Todos los indicadores cualitativos han sido evaluados usando una escala de 0-4 y marcadas por los supervisores de la investigación y por el equipo de analistas por país del Economist Intelligence Unit. Las marcas entonces se transforman a un puntaje de 0-100 para que sean directamente comparables con otros indicadores

Ponderando el Índice

A la conclusión del ejercicio investigativo de preparación para las concesiones, el Economist Intelligence Unit seleccionó una serie de ponderaciones predeterminadas consideradas a ser apropiadas para la calculación general del índice. Estas ponderaciones no están presentadas como una sentencia final sobre la importancia relativa de los indicadores. Pueden ser cambiados por usuarios a su gusto. Las ponderaciones de indicadores y categorías se presentan más debajo.

- 1. Marco legal y regulatorio: 42%**
- 2. Régimen institucional: 25%**
- 3. Madurez operacional: 25%**
- 4. Clima de inversión: 4%**
- 5. Facilidades financieras: 4%**

Apéndice 2: Definiciones detalladas de los indicadores

Marco legal y regulatorio

(1) Consistencia y calidad de los reglamentos APP: “¿Cuán consistentes son las leyes y los reglamentos APP a niveles diferentes del gobierno y a través de los sectores? ¿Los reglamentos establecen requisitos claros y mecanismos supervisores para la implementación de proyectos (preparación, licitación, adjudicación, construcción y operación de proyectos)? ¿Se debe asignar el riesgo a las diferentes partes de acuerdo a su habilidad de manejarlo? ¿Existe un sistema claro para compensar al sector privado por actos de autoridad que cambien las condiciones económicas específicas al sector de forma en que no podrían ser previstos durante la licitación?” También considera si los reglamentos evitan derechos de compensación abierta por cambios en el equilibrio financiero tanto que el estado solamente asume las obligaciones contingentes comerciales explícitamente escritas.

- Puntaje: 0=El régimen legal es tan pesado o restrictivo que en práctica es difícil implementar concesiones de transporte o de aguas; 1=El régimen legal permite las concesiones pero es impreciso y la asignación de riesgo y la compensación son inciertas e ineficientes; 2=El régimen legal permite las concesiones y también establece reglas abiertas y generales para la supervisión, la asignación de riesgo y la compensación; 3=El régimen legal es generalmente bueno y coherente, dirigiéndose a las cuestiones de asignación de riesgo pero dejando ambigüedad con respecto a los esquemas de compensación e implementación de proyectos; 4=El régimen legal es comprensivo y consistente a través de los sectores y los niveles del gobierno, dirigiéndose a las cuestiones de asignación de riesgo y compensación de acuerdo a principios económicos estrictos y establece supervisión sofisticada y consiente de implementación de proyectos

(2) Selección y toma de decisiones efectiva APP: “¿Los reglamentos establecen regímenes eficientes de planificación y contabilizan las obligaciones contingentes de forma apropiada? ¿Los reguladores han determinado técnicas apropiadas de planificación y análisis costo-beneficio para asegurar que una APP es la opción óptima para el financiamiento del proyecto y el suministro del servicio? ¿La Oficina de Presupuesto sistemáticamente mide las obligaciones contingentes contractuales y rinde cuentas por pagos de inversión atrasados de una forma consistente con la contabilización de inversión pública?”

- Puntaje: 0=Los procesos de toma de decisiones no son definidos– son erráticos y sujetos a cambios, sin contabilizar por las obligaciones; 1=Los procesos de toma de decisiones son definidos pero son seguidos solo ocasionalmente, y la contabilización de obligaciones no está bien establecida; 3=La toma de decisiones apropiada está definida y se utiliza para las decisiones sobre proyectos APP, aunque la contabilización de obligaciones necesita mejorar para lograr decisiones más consistentes; 4=La selección de proyectos APP es el resultado consistente de varias consideraciones de eficiencia, costo-beneficio y evaluación social requeridas por ley y acompañadas por prácticas de contabilidad rigurosas

(3) Ecuanimidad/transparencia de licitaciones, cambios a contratos: “¿Los reglamentos favorecen injustamente a ciertos licitantes y operadores de proyecto sobre otros? ¿Los reglamentos requieren el establecimiento de licitación competitiva (i.e., el uso de criterios objetivos durante el proceso de selección, el requerimiento de la publicación de los documentos, contratos, y cambios a los contratos necesarios a la licitación)? ¿Los reglamentos requieren la licitación para el trabajo adicional significativo que sea necesario? ¿Existe un sistema establecido para la supervisión independiente de tales procedimientos de renegociación y condiciones?”

- Puntaje: 0=Los reglamentos injustamente favorecen a ciertos licitantes sobre otros, los requisitos de transparencia no existen y los contratos se cambian de manera discrecional; 1=Los reglamentos introducen alguna parcialidad hacia partes particulares, y los esquemas de licitación, transparencia y renegociación son pobres; 2=La licitación es justa y transparente, pero la regulación de las renegociaciones y las expansiones es pobre; 3=Los reglamentos definen un campo de juego nivelado, con consideraciones para la expansión, la renegociación y el ajuste de los contratos; 4=Los reglamentos establecen procedimientos de licitación justos y transparentes, limitan las renegociaciones y los ajustes, y requieren la supervisión independiente de los procedimientos post-otorgo

(4) Mecanismos de resolución de disputas: “¿Existen mecanismos justos y transparentes para resolver controversias entre el estado y el operador? ¿La ley provee esquemas de conciliación técnicamente adecuados y eficientes? ¿Las sentencias de arbitraje deben proceder de acuerdo a la ley y a los contratos, sin apelaciones largas?”

- Puntaje: 0=Los sistemas de resolución de disputas para las APPs son indefinidos e insuficientes; 1=Existen los mecanismos de resolución de disputas, pero estos no son adecuados ni eficientes; 2=Existen los mecanismos adecuados de resolución de disputas, pero los arbitrajes y las apelaciones son largas y complejas; 3=Existen mecanismos comprensivos y efectivos de resolución de disputas, e incorporan las consideraciones técnicas necesarias; 4=Mecanismos efectivos y eficientes de resolución de disputas establecen arbitraje independiente de acuerdo a la ley y a los contratos, sin apelaciones largas y con opciones viables de reconciliación pre-judicial

Régimen institucional

(5) Calidad del diseño institucional: Este indicador evalúa la existencia y el rol de varias agencias para la supervisión y la planificación APP apropiada, por ejemplo una junta APP al nivel ministerial, una Agencia Estatal de Contratación, una Agencia Asesora APP y una Agencia Regulatoria para la aplicación de estándares de proyecto. También considera el rol supervisor y la participación de las oficinas gubernamentales de presupuesto y planificación.

- Puntaje: 0=No existen las agencias o juntas APP-específicas, y las instituciones relevantes en este sector carecen de responsabilidad e independencia de las partes deseando captar rentas; 2=Existen agencias de aspecto generalmente técnico, pero no llenan todos los roles necesarios para la supervisión comprensiva sectorial; 3=Existen las agencias necesarias y ellas llenan todos los roles necesarios para la supervisión sectorial, aunque sus roles y estructura podrían ser mejorados; 4=El diseño institucional establece supervisión y agencias de planificación satisfactorias, e incorpora controles y contrapesos para asegurar la planificación y regulación efectiva y aumentar la responsabilidad

(6) Riesgo de retraso y expropiación de contratos APP: “¿Las cortes aplican los derechos de propiedad y las sentencias del arbitraje? ¿Las cortes confirman los contratos relacionados al recobro de costos? ¿Los inversionistas pueden: apelar sentencias de los reguladores, expedir la transferencia de contratos para salir de proyectos, y obtener compensación justa por terminación temprana?” También considera si el estado tiene un mecanismo de agilización para reemplazar a operadores fallidos para proteger los derechos de los acreedores.

- Puntaje: 0=Las cortes aplican los derechos de operadores e inversionistas y las sentencias de arbitraje de manera pobre, y no existe un proceso efectivo de apelaciones; 1=Las cortes ocasionalmente confirman los derechos de los operadores y los inversionistas y las sentencias de arbitraje, pero de manera ineficiente; 2=Las cortes normalmente confirman los contratos, los derechos de los operadores APP y de los inversionistas y las sentencias de arbitraje, pero los atrasos son comunes; 3=Las cortes consistentemente y efectivamente confirman los contratos y permiten las apelaciones a las sentencias de los reguladores, aseguran la compensación justa para la terminación temprana, aunque los atrasos ocurren y pueden generar riesgo de retraso; 4=Las cortes aplican los derechos de los operadores APP y de los inversionistas y las sentencias de arbitraje, permitiendo las transferencias de contratos expeditadas, y asegurando que la terminación temprana solo ocurra bajo circunstancias de interés público excepcionales, con compensación justa al operador y a los acreedores

Madurez operacional

(7) Capacidad pública para planificar y supervisar APPs: “¿Las capacidades públicas para la planificación, el diseño/la ingeniería, la evaluación ambiental, la supervisión de los estándares de servicio del proyecto y la resolución de conflictos son robustas? ¿Los oficiales gubernamentales tienen

peritaje en el financiamiento de proyectos, la evaluación de riesgos y el diseño de proyectos? ¿Las autoridades financieras utilizan las prácticas de contabilidad apropiadas cuando se consideran las obligaciones fiscales y contingentes? ¿Tienen una reputación por diseñar contratos que reducen el oportunismo post-licitación?”

- Puntaje: 0=Las agencias no tienen el peritaje ni la experiencia necesaria; 1=Las agencias tienen peritaje y experiencia de proyecto muy limitado; 2=Las agencias tienen algún peritaje y experiencia en la planificación, el diseño y el financiamiento de los proyectos; 3=Las agencias generalmente tienen el peritaje y la experiencia necesaria para la planificación, el diseño y el financiamiento comprensivo de los proyectos, demostrando una capacidad moderada para la supervisión de calidad del servicio; 4=Las agencias tienen el peritaje y la experiencia necesaria para regular consistentemente al sector

(8) Métodos y criterios para el otorgo de proyectos: “¿Cual es el récord de las Agencias APP en utilizar la licitación competitiva y los factores económicos objetivos como los factores primarios en el otorgo de los proyectos y los contratos? ¿Se utilizan esquemas de incentivos eficientes para asignar los proyectos (por ejemplo, en los proyectos de carreteras de peaje, el uso del valor neto de ingresos actual con periodos contractuales de duración variable)?”

- Puntaje: 0=La agencia contratante otorga proyectos basado en consideraciones subjetivas, y no utiliza variables objetivos y económicos; 1=La agencia contratante tiene un récord pobre, pero sí considera factores económicos con algunos límites a la discreción; 2=El regulador considera criterios económicos para otorgar proyectos, aunque estos no siempre son los más eficientes y apropiados, y los factores subjetivos todavía tienen un rol importante; 4=El regulador tiene un récord excelente y utiliza los criterios económicos de una manera efectiva, transparente y consistente

(9) Récord de asignación de riesgo del regulador: “¿La asignación del riesgo entre el estado y el sector privado ha sido exitosa en años recientes? ¿Cuán efectiva ha sido el uso de las garantías y los bonos por buena ejecución para la diversificación del riesgo de los proyectos?”

- Puntaje: 0=La asignación del riesgo frecuentemente se maneja de una manera inapropiada; 1=El riesgo ha sido asignado apropiadamente solo en ciertas ocasiones, evidenciado por las altas instancias de renegociaciones de contratos, y los instrumentos de cobertura y seguro se han utilizado con frecuencia mínima; 2=El riesgo normalmente se distribuye entre el estado y los operadores de una manera equitativa, pero las renegociaciones todavía son comunes y los instrumentos de financiamiento como el seguro, las garantías y los bonos por la buena ejecución se utilizan solo ocasionalmente; 3=El riesgo ha sido distribuido equitativamente, las renegociaciones han sido moderadas, y las partes utilizan algunas prácticas de cobertura de riesgos; 4=El riesgo se ha asignado correctamente entre el estado y el sector privado consistentemente para minimizar las renegociaciones, con el uso extenso y efectivo de los instrumentos financieros

(10) Experiencia en concesiones de transporte y de aguas: Este indicador refleja el número de concesiones de transporte y de aguas y los proyectos “greenfield” (es decir infraestructura nuevamente construido por el concesionario) durante los últimos diez años (1997-2007) en cada país, documentados en la base de datos Participación Privada en Infraestructura (PPI) del Banco Mundial. El puntaje se calcula a base de data bruta, donde el número de proyectos es mejor.

(11) Calidad de las concesiones de transporte y de aguas: Este indicador evalúa el porcentaje de deterioro y la tasa de fallo de APPs de transporte y de aguas durante los últimos diez años (1997-2007). Las cifras provienen de la base de datos PPI del Banco Mundial.

- Puntaje: 0=Para países con cinco o más de cinco proyectos en la base de datos PPI, esto indica una tasa de deterioro/fallo de proyectos mayor de un 20%. Para países con menos de cinco proyectos en la base de datos PPI, esto indica una tasa de deterioro/fallo de proyectos de un 25% o más; 1=Para países con cinco o más proyectos en la base de datos PPI, esto indica una tasa de deterioro/fallo de proyectos entre 14% y 20%. Para países con menos de cinco proyectos de transporte y de aguas, esto indica una tasa de deterioro/fallo de proyectos de un 0%; 2=Tasa de deterioro/fallo entre 8% y 14%; 3=Tasa de deterioro/fallo entre 3% y 8%; 4=Tasa de deterioro/fallo entre 0% y 3%.

Clima de inversión

(12) Distorsión política: Evalúa el nivel de distorsión política afectando al sector privado del país. El puntaje de cada país es un promedio ponderado de los puntajes de estabilidad política y efectividad de gobierno del Economist Intelligence Unit y el índice de ética del sector público del Banco Mundial. Los puntajes son de 0-100, donde 0=peor y 100=mejor.

(13) Ambiente comercial: Evalúa la calidad del ambiente general comercial para los proyectos de infraestructura. El puntaje de cada país es un promedio ponderado de los puntajes de oportunidad de mercado y riesgo macroeconómico del Economist Intelligence Unit y el índice de ética corporativa del Banco Mundial. Los puntajes son de 0-100, donde 0=peor y 100=mejor.

(14) Actitudes sociales hacia la privatización: Este indicador utiliza data agregada de encuestas sobre las actitudes públicas en cada país. La data de encuesta representa la proporción de entrevistados que: no están de acuerdo con que la economía de mercado es lo mejor para el país; no están de acuerdo con que la economía de mercado es el único sistema bajo cual el país puede modernizarse, y que no creen que la empresa privada es indispensable para el desarrollo. Los puntajes son de 0-100, donde 0=peor y 100=mejor.

Facilidades financieras

(15) Riesgo de pago gubernamental: “¿El gobierno cumple regularmente con obligaciones por contratos APP o usa esquemas de garantía de solvencia para reducir el riesgo de pago?” También considera la clasificación de riesgo de deuda soberana del Economist Intelligence Unit y si los países han tenido asociaciones activas con la Agencia de Garantía Multilateral (Multilateral Guarantee Agency—MIGA) del Banco Mundial durante los últimos cinco años para asegurar proyectos de transporte o de aguas.

- Puntaje: 0=El gobierno tiene dificultad en cumplir con sus obligaciones a los concesionarios; 1=El gobierno ocasionalmente cumple con sus obligaciones; 2=El gobierno normalmente cumple con sus obligaciones; 3=El gobierno normalmente cumple con sus obligaciones, y le provee algunas garantías mínimas a los inversionistas; 4=El gobierno tiene un récord excelente de cumplir con sus obligaciones, y le provee garantías robustas a los inversionistas. Por favor tome nota: en ciertos casos donde no se pudo obtener información específica sobre los proyectos o los sectores, el puntaje utiliza la clasificación de riesgo de deuda soberana del Economist Intelligence Unit. En estas instancias, la evaluación utiliza las siguientes pautas: 0 = clasificación de CCC o menos, 1 = clasificación B, 2 = clasificación BB, 3 = clasificación BBB y A, y 4 = clasificación AA o AAA.

(16) Mercado de capital para el financiamiento privado de infraestructura: “¿Cuán disponible y fidedignos son los instrumentos a largo plazo de financiamiento de infraestructura? ¿Existe un mercado desarrollado de seguros y pensiones con productos útiles para la reducción de riesgo de infraestructura? ¿Hay disponibilidad de instrumentos de cobertura para tasas de interés y tasas de cambio?”

- Puntaje: 0=Los mercado para los instrumentos de financiamiento y de riesgo no existen o no son suficientemente desarrollados; 1=El mercado para financiamiento local se desarrolla lentamente, aunque la mayoría del financiamiento viene de fuentes internacionales y los instrumentos de cobertura no son robustos; 2=Existen algunos instrumentos de financiamiento y de riesgo, aunque el financiamiento principalmente viene de organizaciones extranjeras o multilaterales; 3=El mercado doméstico es un mercado de financiamiento significativo y seguro, pero los instrumentos de riesgo todavía se están desarrollando en tamaño y complejidad; 4=Existe un mercado robusto y líquido localmente, y también un mercado local significativo y seguro para los instrumentos de cobertura

(17) Mercado de deuda en moneda local: “¿Existe un mercado líquido y robusto de bonos de deuda en moneda local a medio plazo (5 años+)?”

- Puntaje: 0=No existe un mercado de deuda a tasa fija en moneda local por más de un año; 1=Existe un mercado, pero solo de duración corta; 2=El gobierno está promoviendo un mercado a plazo medio y se espera que se establezca pronto; 3=Existe un mercado de deuda en moneda local a plazo medio (5 años+), pero solo para emisiones del sector público (bonos gubernamentales); 4=Existe un mercado de deuda en moneda local a plazo medio (5 años+) para emisiones del sector privado y del público

(18) Apoyo gubernamental para usuarios de bajos ingresos: “¿El gobierno provee subsidios que permiten que los usuarios de bajos ingresos tengan mejor acceso a los servicios de aguas y de transporte?”

- Puntaje: 0=El gobierno no subvenciona a los sectores de aguas y de transporte, o lo ha hecho de una manera sumamente distorsionaria; 1=El gobierno no subvenciona a los sectores de aguas y de transporte, o lo ha hecho de una manera moderadamente distorsionaria; 2=El gobierno ocasionalmente provee subsidios para los pobres en aguas o en transporte, pero éstos son infrecuentes o utilizados solo en ciertos casos; 3=El gobierno normalmente provee subsidios satisfactorios para los usuarios de bajos ingresos, pero éstos pueden variar entre sectores y proyectos; 4=Los subsidios son comunes, seguros y están dirigidos de manera efectiva a los usuarios de bajos ingresos

Apéndice 3: Metodología y fuentes

Metodología

La metodología para este estudio evaluativo fue creada por el equipo de investigación del Economist Intelligence Unit, en consulta con FOMIN. Los indicadores se conceptualizaron durante un taller en diciembre del 2008 al cual asistieron expertos internacionales de la región y profesionales de los sectores discutidos. El diseño del índice y la investigación se finalizaron en enero y febrero del 2009, y tomaron en cuenta marcos previamente desarrollados por el Foro Económico Mundial, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y por consultas con expertos regionales del sector del Banco Mundial.

El equipo investigativo del Economist Intelligence Unit recopiló data para el índice de las siguientes fuentes (por favor diríjase a la bibliografía para un listado más completo):

3. Entrevistas y/o cuestionarios con expertos del sector, consultantes, y oficiales gubernamentales
4. Tomos legales y reglamentarios
5. Informes nacionales y evaluaciones de riesgo nacionales del Economist Intelligence Unit
6. Estudios académicos
7. Páginas Internet de autoridades gubernamentales
8. Reportajes noticieros de medios comunicativos locales e internacionales
9. El Latinobarómetro y encuestas de Latin American Public Opinion
10. Estrategias nacionales del Banco Inter-Americano de Desarrollo y documentos de la Red para la Transparencia y Gestión de Política Publica
11. La base de datos Participación Privada en Infraestructura (Private Participation in Infrastructure--PPI) del Banco Mundial
12. La base de datos de Agencia de Garantía Multilateral del Banco Mundial
13. Transparency International

Puntajes cualitativos fueron asignados a cada país por cada indicador basado en una evaluación de la información relevante de tres fuentes principales: tomos legales y reglamentarios; entrevistas y cuestionarios; y las evaluaciones de infraestructura como el Índice de Atracción de Inversión (Infrastructure Private Investment Attractiveness Index--IPAI) de Foro Económico Mundial. También se le hizo referencia a los informes secundarios a base específica por país. Para la categoría de facilidades

financieras, se consultaron varias fuentes, incluyendo las evaluaciones de deuda soberana, las evaluaciones de deuda negociable y los informes Finanzas Nacionales (“Country Finance”) del Economist Intelligence Unit.

Definiciones de conceptos

Equilibrio económico o financiero: Esto se refiere a una ecuación que describe costos, ingresos, y rendimientos de la inversión y operación de infraestructura para los participantes del sector privado. El principio de equilibrio se especifica al firmarse los contratos, y hace inferencias importantes sobre niveles de demanda, niveles apropiados de servicio, la estabilidad financiera del proyecto (incluyendo pagos por transferencia al gobierno), y los costos totales y finales de la inversión.

Riesgo de colusión: el riesgo que licitantes u operadores privados crearán acuerdos entre si mismos que son desfavorables a la sustentación de un proyecto o que no consideran los impactos negativos a la porción de financiamiento gubernamental.

Riesgo de atraso: el riesgo que los actores del sector privado atrasen a los procesos de arbitraje para torcer los resultados a su favor.

Actos de autoridad: Acciones unilaterales del gobierno para cambiar las especificaciones y términos económicos de un contrato.

Arbitraje de equidad (también conocido como amigable componedor): Un régimen de arbitraje bastante libre e informal donde las partes intentan resolver una disputa usando consideraciones de equidad y justicia envés de aplicar la ley de una manera estricta.

Bibliografía

Berretta, Nora, “Government Strategic Planning Systems and Determination of Budget Priorities, Final report” (preliminary version), Montevideo 2006, Programa de Implementación del Pilar Externo del Plan de Acción a Mediano Plazo para la Efectividad del Desarrollo (PRODEV)

Bloomgarden, David y Maruyama, Asako, “Infrastructure and Public-Private Partnerships in Latin America and the Caribbean, September 2008”, Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Inter-Americano de Desarrollo

Corream, Paulo, “What it takes to Lower Regulatory Risk in Infrastructure Industries; An assessment and benchmarking of Brazilian regulators”, Boletín informativo PPIAF Grid Lines, septiembre 2007

Drees-Gross, Franz; Andrade, Luis; Schipper, Beatriz, et al, “Delegating water and sanitation services to autonomous operators, February 2005”, Programa de Agua y Saneamiento, Banco Mundial

Economist Intelligence Unit, New York, NY, informes anuales Country Finance y Country Commerce; Economist Intelligence Unit, Servicio de Risk Briefing

Fay, Marianne y Morrison, Mary, “Infrastructure in Latin America and the Caribbean: Recent Developments and Key Challenges, 2007”, Banco Mundial

Gassner, Katharina; Popov, Alexander; y Pushak, Nataliya, “Does Private Sector Participation Improve Performance in Electricity and Water Distribution?” Borrador para PPIAF Trends and Policy Series, julio 2008, PPIAF

Guasch, Jose Luis, “Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions, 2004”, Instituto de Desarrollo del Banco Mundial

Harris, Clive, “Private Participation in Infrastructure in Developing Countries: Trends, Impacts, and Policy Lessons 2003”, Banco Mundial, Documento de Trabajo No. 5

Hodges, John T. and Dellacha, Georgina, “Unsolicited Infrastructure Proposals: How Some Countries Introduce Competition and Transparency, 2007”, Documento de Trabajo No. 1, Fondo de Asesoría en Infraestructura Pública-Privada

Jadresic, Alejandro, “Expert Panels in Regulation of Infrastructure in Chile”, Documento de Trabajo No. 2, 2007, PPIAF

Jul, Ana Maria, “Off-Budget Operations Report” marzo 2006, Santiago, Chile. Diálogo Regional de Política, Banco Interamericano de Desarrollo

Millan, Patricio; Soriano, Alejandro; y Guillamon, Bernardo, Documento de fondo: “Private Sector Participation in Infrastructure in the Latin American and Caribbean Region, August 2003”, Oficina de Evaluación y Supervisión, FOMIN

Ortiz, Alexandra y Piedrafita, Carolina, “Providing and Expanding Water Provision and Solid Waste Collection Services in Peri-urban and Rural Areas”; “The Case of El Salvador within a Regional Context”, (fecha no especificada), Banco Mundial y PPIAF

Rios Ferrer, Guillen Llarena, Treviño y Rivera, “Estudio Marco Legal Regulatorio e Institucional de concesiones Viales en los Países del Plan Puebla Panamá 2006”, Sieca-BID

Banco Mundial, Doing Business Index 2008

Indicadores de gobierno Banco Mundial: Corruption, Governance and Security: Challenges for the Rich Countries and the World, por Daniel Kaufmann, septiembre 2004; Global Competitiveness Report

Foro Económico Mundial, Benchmarking National Attractiveness for Private Investment in Latin American Infrastructure, 2007

Participantes en entrevistas y cuestionarios

Debido a la naturaleza sensitiva del contenido de este informe, no divulgaremos los nombres de los participantes individuales. Se llevaron a cabo veinte entrevistas telefónicas a fondo expertos nacionales de instituciones multilaterales, consultantes del sector, y oficiales gubernamentales. También se distribuyeron ocho cuestionarios adicionales a un grupo separado de profesionales sectoriales. La distribución regional de las entrevistas fue como siguiente:

- Se llevaron a cabo cuatro entrevistas para los tres países en la región Caribeña, más un cuestionario adicional
- Se llevaron a cabo siete entrevistas para la región Centroamericana, más dos cuestionarios adicionales
- Se llevaron a cabo siete entrevistas para Sur América, más cinco cuestionarios adicionales

Participantes Individuales

- Vanesa Sánchez fue la Directora de Proyecto. Ella trabaja en la división de Investigaciones Nacionales y Económicas del Economist Intelligence Unit en Nueva York. Su dirección de correo electrónico es vanesasanchez@eiu.com
- Dr. Eduardo Bitrán es un profesor en la Universidad Adolfo Ibañez en Chile. Él fue el Co-Director de Investigaciones para este proyecto. Su dirección de correo electrónico es Eduardo.Bitran@vtr.net
- Dr. Marcelo Villena es un profesor asociado de Economía en la Universidad Adolfo Ibañez en Chile. Él fue el Co-Director de Investigaciones para este proyecto. Su dirección de correo electrónico es Marcelo.Villena@uai.cl
- David Bloomgarden es un Especialista de Proyecto en el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Su dirección de correo electrónico es davidb@iadb.org
- William Shallcross, el Director de F1 Research, construyó el modelo Excel. Su dirección de correo electrónico es will@f1research.com

Whilst every effort has been made to verify the accuracy of this information, neither the Economist Intelligence Unit Ltd nor the sponsors of this report can accept any responsibility for liability for reliance by any person on this report or any other information, opinions or conclusions set out herein.

LONDON

26 Red Lion Square

London

WC1R 4HQ

United Kingdom

Tel: (44.20) 7576 8000

Fax: (44.20) 7576 8476

E-mail: london@eiu.com

NEW YORK

111 West 57th Street

New York

NY 10019

United States

Tel: (1.212) 554 0600

Fax: (1.212) 586 1181/2

E-mail: newyork@eiu.com

HONG KONG

6001, Central Plaza

18 Harbour Road

Wanchai

Hong Kong

Tel: (852) 2585 3888

Fax: (852) 2802 7638

E-mail: hongkong@eiu.com