




Reflexiones sobre las concesiones del Estado. Necesidad de estandarización en su tratamiento conceptual y contable

Reflections on State concessions. Need for standardization in its conceptual and accounting treatment

- MARIUSKA SARDUY GONZÁLEZ¹
 <http://orcid.org/0000-0002-4266-4628>
- JOSÉ ALEJANDRO OÑATE BLANC²
 <http://orcid.org/0009-0008-0445-2932>
- VERÓNICA FRÍAS PISTONO³
 <http://orcid.org/0000-0003-4748-4850>

Universidad de La Habana, Cuba.¹
Universidad de Los Andes, Bogotá. Colombia.^{2,3}
msarduy@fcf.uh.cu¹, jonate@unap.cl²,
mfrias@unap.cl³

RESUMEN

La prestación de bienes y servicios públicos, es uno de los elementos esenciales dentro del desarrollo sostenible de un país o de una región. La concesión es la acción que otorga un gobierno a empresas privadas para administrar un bien público y convirtiéndose en un mecanismo de colaboración entre el sector público y privado conveniente para ambos, y donde este último encuentra la posibilidad de negocio tanto en la explotación como en la construcción de infraestructuras. La calidad de la información contable, la cual debe cumplir sus requisitos teóricos- de la cual dependerá que el gobierno pueda tomar decisiones acertadas y estar preparado para realizar futuros acuerdos económicos. El objetivo de la presente investigación se centra en el estudio teórico respecto a las concesiones del Estado dada la diversidad de enfoques ofrecidos por la teoría y práctica contemporánea siendo todo un reto para la ciencias contables y financieras.

Palabras claves: concesiones, asociaciones público privadas

Código JEL: M 41 Contabilidad

Citar como (APA):

Sarduy González, M. & Otros. (2023) Reflexiones sobre las concesiones del estado. Necesidad de estandarización en su tratamiento conceptual y contable. *Revista Cubana De Finanzas Y Precios*, 7 (1), 33-45. Consultado de http://www.mfp.gob.cu/revista/index.php/RCCFP/article/view/05_V7N12023_MSGyOtros

ABSTRACT

The provision of public goods and services is one of the essential elements within the sustainable development of a country or a region. The concession is the action that a government grants to private companies to administer a public good and becoming a mechanism of collaboration between the public and private sectors convenient for both, and where the latter finds the possibility of business both in the exploitation and in the infrastructure construction. The quality of the accounting information – which should accomplish theoretical standards- upon which the government will depend on making the right decisions and being prepared to make future economic agreements. The objective of this research focuses on the theoretical study regarding the concessions of the State given the diversity of approaches offered by contemporary theory and practice.

Keywords: *concessions, public-private partnerships*

INTRODUCCIÓN

La prestación de bienes y servicios públicos, sin lugar a dudas, es uno de los elementos esenciales dentro del desarrollo sostenible de un país o de una región. Del logro de la satisfacción de las necesidades colectivas, bajo estándares de calidad, dependerá la disminución de la desigualdad y el incremento de la productividad, garantizando así, una gestión eficiente en torno a la planeación, administración y organización del Estado, en aras de un desarrollo sostenible y el crecimiento de la economía nacional, a través de procesos eficientes y eficaces que recaerían directamente en el gasto y en la inversión pública.

Para Laínez y Fuertes (2004), los cambios sociales surgidos a raíz de la globalización, la explosión de las tecnologías de la información y las comunicaciones, han ido transformando a la sociedad donde la información y el conocimiento desempeñan un papel esencial, rebasando los modelos de desarrollo tradicionales para los gobiernos y generando la necesidad de asumir cambios y transformaciones jurídicas que permitan a los nuevos actores incursionar en la prestación de servicios propios del Estado.

Las concesiones son un mecanismo o técnica mediante los cuales el Estado permite a particulares el ejercicio de atribuciones cuya titularidad le pertenecen, conforme al ordenamiento jurídico. También la literatura refiere al definir el término como el proceso mediante el que la Administración Pública o empresa otorga el derecho de explotación sobre determinados bienes y servicios a otra empresa, habitualmente de gestión privada, por tanto, tiene como fin hacer un mejor uso y aprovechamiento de instalaciones y bienes de dominio público o privado. Para ello, se concede la explotación a terceros por un periodo de tiempo determinado (Marinara, 2007). En otras palabras, mediante un contrato que consta de dos partes: un concedente, que es el propietario del bien o servicio, y un concesionario, quien explota ese bien o servicio del concedente. De acuerdo con Ariño (2001), el contrato se realiza con el objeto de otorgar al concesionario la prestación, operación, explotación, organización y/o gestión, total o parcial, de un producto, marca o servicio, o la construcción, explotación o conservación de una obra o bien destinados al servicio o uso público, así como, aquellas actividades necesarias para la adecuada prestación o funcionamiento de la obra o servicio por cuenta y riesgo del concesionario, bajo la vigilancia y control de la entidad

contratante. Todo lo anterior a cambio de una remuneración que puede consistir en derechos, tarifas, tasas, valoración, o en la participación que se le otorgue en la explotación del bien, o en una suma periódica, única o porcentual y en general, en cualquier otra modalidad de contraprestación que las partes acuerden (Lucar, 2018).

Dicha técnica permite una estrecha colaboración del sector privados en la prestación de los servicios, siendo implementada de manera muy limitada, en el caso de la concesión de infraestructura, en especial hospitales, en materia de salud pública, tema que ha cobrado importancia a propósito de las deficiencias que la actual crisis sanitaria producto del COVID - 19 han mostrado los sistema de salud en muchos de los países afectados.

DESARROLLO

Siguiendo a Teubner (2004) el concepto de concesión ha tenido diversas variantes, tanto en la doctrina, como en la práctica administrativa de los Estados. De acuerdo con su naturaleza jurídica, ha variado con las tendencias que puedan apreciarse en la actividad del Estado; en un Estado liberal, la concesión aparecerá como un contrato, y otorgará al particular determinados privilegios; en un Estado intervencionista, la concesión no será un contrato, sino un acto administrativo y paulatinamente se restringirá el régimen de concesión, para que el Estado se haga cargo de actividades que en otros Estados y en otras épocas, se reconocían como parte de la esfera de actividad de los particulares.

Para Calafell (2012) las concesiones, como acto administrativo, se conciben cuando el Estado otorga a personas jurídicas, nacionales o extranjeras, la posibilidad de ejecutar o explotar determinadas obras públicas de infraestructura, o la prestación de ciertos servicios públicos durante un plazo determinado. Esto significa que, si bien el Estado continúa siendo el propietario de la obra, la cede a un particular para que invierta en su construcción y la administre durante un período de tiempo definido por contrato y durante el cual la empresa concesionaria busca recuperar su inversión.

Coll (2020) considera que, de acuerdo con lo recogido en el derecho administrativo español, la concesión se presenta como un medio para la consecución de acciones tales como gestión de un servicio público, aprovechamiento del patrimonio que es de dominio público y ejecución de una obra pública, estableciéndose por un período de tiempo determinado y extinguiéndose la condición cuando se da por finalizado el contrato.

Las concesiones son para el Estado una herramienta de gestión, que por una parte le permiten que se realicen obras que requieren de grandes inversiones, las cuales son asumidas por el sector privado y, de esta manera, pudiera destinar más recursos a otras obras, menos atractivas para los inversionistas privados por su limitado interés comercial, pero que son necesarias para todos los que se ven beneficiados con ellas. Por otra parte, la inversión en infraestructura permite que se mejore los servicios de los usuarios, facilita las actividades económicas y contribuye a la creación de puestos de trabajo. (OCDE, 2011).

Evolución histórica

Los orígenes de la concesión son remotos, antiguamente se otorgaban privilegios a los soberanos para premiar a sus servidores, por servicios recibidos; generalmente consistían en otorgarles ciertas partes del territorio, así se hablaba de concesiones territoriales. También había

concesiones de comercio y aún para regular ciertos aspectos administrativos y hasta judiciales, como las concesiones que se otorgaron por Inglaterra y Holanda a las Compañías de las Indias Orientales. (Flavio, 2004).

Escorcía (2002) refiere que en España se destacan con perfiles bien definidos la concesión minera, sobre todo en los territorios coloniales reconociéndose como un acto administrativo. Más tarde también se reconoce como un contrato entre la Administración Pública y los particulares para prestar determinados servicios públicos o utilizar bienes del Estado, en materia de ferrocarriles, bancaria y de electricidad, donde las partes estipulaban la serie de condiciones financieras y de toda índole, que afectarían a la actividad del concesionario; en ocasiones se señalaban también en ellos las tarifas que pagarían los usuarios.

Para Salomoni (1999) es casi una afirmación que la institución de la concesión tiene sus orígenes casi desde el nacimiento del Derecho Administrativo donde los servicios públicos eran instituidos como atribución directa y a titularidad del Estado, teniendo este un fuerte impacto en el plano económico y social, por lo que la provisión de dichos servicios le era inherente mediante empresas públicas, mixtas o sociedades del Estado. Sin embargo, la tarea de proveer y controlar el servicio se confundía, cuya consecuencia directa era la provisión deficiente y de mala calidad. En la última década del siglo pasado (década de los 90) surge una etapa diferente del servicio público dada cuando el Estado abandona el rol de Estado prestador del servicio, para delegar esta función a la empresa privada.

Incentivos para la toma de decisiones sobre la asignación de recursos concesionados

La concesión es la acción que otorga un gobierno a empresas privadas para administrar un bien público, como subsuelo, bosques primarios, carreteras, agua potable, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones entre otros, para que particulares exploten y obtengan ganancias. A través de la concesión, es la empresa privada ganadora la que explota y gestiona, con un presupuesto público, dicho servicio (De Carvajal, 2010).

Por principio la concesión de bienes públicos contradice la esencia del bien público, que es ser administrado para servir a la sociedad, bajo el criterio de que el servicio público no es un negocio, pero resulta una alternativa ante la venta de bienes públicos donde este se pierde para siempre. En ambos casos el gobierno recibe dinero para salir de gastos en el presente, sacrificando el futuro. En otras palabras, la empresa concesionaria hace inversiones en áreas como las anteriormente mencionadas donde el Estado, en muchos casos, por carecer de financiamiento no puede abordar en tiempo y forma.

Las concesiones pueden ser privadas y públicas, la primera es el proceso mediante el que una empresa otorga la explotación de parte de su negocio a otra empresa que, como la matriz, también es de carácter privado. La concesión privada suele ser siempre de aprobación directa, además, suele concederse por la recepción de un pago previo, donde las acciones más comunes que se llevan a cabo según Coll (2020) son:

- Expandir la compañía a través de un sistema de franquiciados o concesionarios.
- Reforzar la presencia de la compañía en territorios en los que no se encuentran presentes.
- Ahorrar costos en la internacionalización, así como la expansión del negocio.
- Incrementar el beneficio de la empresa, a través de la concesión de parte del negocio, recibiendo por ello parte de los rendimientos.

El autor, anteriormente referenciado, destaca que las concesiones públicas son otorgadas por el Estado, estableciendo estos los requisitos para optar a ella y a través de diversos mecanismos, siendo los más comunes la concesión directa y el concurso público. En la primera es el Estado el que asigna, de forma directa, la empresa que se encargará de ejecutar dicha concesión. En la segunda, el Estado publica la intención de la concesión, por medio de lo que se conoce como licitación pública con alcance nacional e internacional, así como los requisitos, siendo las empresas las que se postulan, emitiendo una propuesta para optar a la concesión. Aunque la concesión directa siga vigente, el método más común, transparente y democrático, es la concesión mediante el concurso público.

Bravo (2015) refiere que existen formas de concesión de bienes públicos por la cual se entrega el bien para su administración y explotación, únicamente, como es el caso de la concesión de obra pública, por la cual se entrega el bien para ser explotado, con la obligación adicional de invertir en la infraestructura. Esta modalidad de concesión constituye una forma de asociación público-privada, considerando que el uso de concesiones en materia de infraestructura estatal resulta de especial interés, puesto que dinamiza el mercado a la vez que permite una mayor participación de la inversión privada en la satisfacción de necesidades públicas.

En la concesión de servicios públicos se autoriza al particular a realizar actividades de las cuales el Estado es titular, en este caso los servicios públicos pueden ser prestados por los particulares, por medio de concesionarios, constituyendo también mecanismos de asociaciones público-privadas. Este modo de gestión es conocido también como gestión indirecta, aludiendo a la concepción del Estado como titular del servicio público (Suárez, 2010).

La privatización de actividades estatales puede entenderse también como la transferencia de infraestructura estatal a manos privadas, en especial la empleada para la prestación de servicios públicos, transferencia que puede efectuarse a través de concesiones. Ambas situaciones pueden darse juntas, o por separado. De hecho, la privatización de determinados servicios públicos ha ido acompañada de la privatización o concesión de la infraestructura empleada por el Estado para prestarlo (Azpiazú y Schorr, 2001).

Lo que el Estado busca con las concesiones es dejar de prestar un servicio que generalmente no pudo prestar bien; lo que el concesionario busca es obtener ganancias. Para Benavides (2014) los resultados para el usuario con el cambio de proveedor del servicio dependen de la habilidad del Estado para escoger al concesionario y negociar el contrato y para reglamentar las condiciones de las concesiones en los distintos servicios; depende también de la capacidad técnica y operativa de la entidad estatal encargada de vigilar el cumplimiento de lo pactado.

En la fijación de las tarifas por el servicio prestado, el punto de partida de la negociación entre el Estado y el concesionario puede ser la fórmula del rendimiento de la inversión, que garantiza un nivel de utilidad con relación al capital, después de pagar todos los gastos, teniendo como inconveniente que no estimula la eficiencia del concesionario, que queda facultado para trasladarle todos sus costos al usuario; además, calcular con precisión los costos iniciales de inversión y de operación y mantenimiento durante su vida útil, de cualquier tipo de infraestructura, es algo bastante complejo, que se presta para muchas interpretaciones equivocadas y en lo cual las entidades estatales no tienen experiencia (Harper, 2017).

Otro método es el de incrementar la tarifa con base en un índice de precios, menos la ganancia prevista en productividad. A nivel internacional y dependiendo de los riesgos del país, el

rendimiento solicitado por los inversionistas se encuentra actualmente entre el 20% y 25% (en dólares), después de impuestos, tiene la desventaja de que poco les gusta a los concesionarios.

Para Olmeda (2001) desde el punto de vista del concesionario, la justificación de sus exigencias en materia de utilidades radica en los riesgos: el cambiario por devaluación; el comercial por sobrecostos de inversión o de operación y mantenimiento, y el riesgo del mercado en caso de una demanda del servicio inferior a la prevista. Sin embargo, estos riesgos son reales únicamente cuando el concesionario, al hacer su contrato con el Estado, no logra trasladárselos o al mismo Estado o al usuario del servicio¹.

Para asegurarlas a las empresas privadas frente a los riesgos a los que pueden estar expuestas, antes de ser concesionadas el Estado exige la contratación de un seguro. También las empresas concesionarias buscan determinadas coberturas frente a posibles pérdidas financieras. Las principales contingencias frente a las que se busca proteger son los riesgos catastróficos de la naturaleza como son terremotos, maremotos, tsunamis, inundaciones o ciénagas, dependiendo del caso.

Considerando lo expresado Moguillansky (2016) de lo descrito anteriormente se pueden intuir tres premisas importantes que rodean al concepto de la concesión: en primer lugar, la concesión es un acto que otorga derechos a un privado; en segundo lugar, los sujetos que intervienen son el Estado y el privado; y finalmente, el Estado actúa bajo principios de interés público, es decir, para la conciencia positiva e importancia económica que pueda tener la explotación de obras o de servicios y no por el interés del concesionario.

Alonso, Cantera y Orozco (2006) aclaran que desde el punto de vista del Estado, las concesiones contribuyen al control del déficit público, es decir, permite al sector público la construcción de infraestructuras sin la necesidad de repercutir en los presupuestos o al menos no de forma inmediata. En caso que sea finalmente la administración quien termine pagando la obra de forma directa, los costos de oportunidad serán superiores al incremento de costo de los recursos privados, con lo que aún pagando un poco más este pago estará justificado.

Otro elemento para considerar, según Contreras (2004), es el control de costos y plazos de ejecución, la empresa que posee la concesión tratará de que los costos sean lo más bajos posibles, de cara a rentabilizar la inversión con el mínimo tiempo posible y aumentar así los beneficios. Y, por otro lado, la necesidad de que se terminen las obras de la forma más rápida posible para que la infraestructura empiece a funcionar y se puedan obtener ingresos

Además, la concesión de la explotación a una empresa privada también conlleva que sea esta la que se encargue del mantenimiento de dicha infraestructura. Por último, permite a las administraciones la atribución de contratos de servicios al sector privado, con lo que permite a las empresas mayor facturación a la vez que se deshace de la necesidad de hacerlo por ella misma.

Además de las razones que motivaron la creación de las concesiones, también existen motivos que han impulsado estas iniciativas como complemento de la inversión pública directa. El primer de estos motivos es el deseo, por parte del Estado, de aprovechar los conocimientos y la experiencia del sector privado en el desarrollo, no solo de la construcción del proyecto, sino en su concepción, mantenimiento y explotación posterior (Silverio, 2008).

¹ Por ejemplo, en los contratos de generación eléctrica el concesionario generalmente consigue protegerse del riesgo del mercado estipulando que la empresa estatal correspondiente tiene que comprarle todo o buena parte de la generación potencial, aun cuando no exista demanda para su utilización.

Este tipo de proyectos también se han impulsado con el motivo de aprovechar las posibilidades financieras de los mercados de capitales para el desarrollo de estos, considerando que son proyectos que generan intereses, con lo que se pueden considerar como inversiones (Cifuentes y Ibagón, 2016).

La rentabilidad privada y la rentabilidad social

La concesión mantiene la propiedad de los activos en el sector público, permitiendo al mismo tiempo que inversionistas privados gestionen estos activos. Bajo este régimen el concesionario, no podrá limitar los bienes solo al consumo privado a través del pago, sin poner en riesgo la continuidad en la provisión de los bienes o servicios públicos (ALIDE, 2013). En otras palabras, cuando el interés público está en cuestión, la concesión es un mecanismo para lograr una provisión continua, sostenible y eficiente de infraestructura, es decir la concesión permite traer gestión privada y recursos líquidos para la ampliación, operación o modernización principalmente de infraestructura, al mismo tiempo que el Estado mantiene el control sobre los usos a los cuales se la destina.

El contrato de concesión, donde el sector privado es el responsable de financiar sus operaciones únicamente desde los pagos realizados por los usuarios, involucra diversos pagos del concesionario al Estado: un pago inicial cuando la concesión se otorga en concurso público; pagos periódicos fijos o como proporción de las tarifas. Para Barrantes (2015) ocurre una generación de valor importante para la sociedad por los servicios prestados con mayor calidad y oportunidad, pero también para el Estado por los importantes recursos transferidos sea directa o indirectamente a través de los ingresos públicos y tributos generados por la operación.

Como uno de los mecanismos para fomentar las inversiones en infraestructura, se puede mencionar el establecimiento de garantías con el fin de proveer soporte financiero al inversionista privado, cubriendo los diferentes riesgos que podrían afectar los beneficios netos percibidos.

El compromiso de un empresario privado con un determinado proyecto responde a la rentabilidad que este genera y del riesgo que presente. De acuerdo con Bravo (2004) un proyecto privado exige determinados niveles de rentabilidad, la que se puede medir mediante el costo de oportunidad del capital, o costo promedio ponderado del capital que recoge, además, los riesgos medibles.

Para Brickell y Elias (2013) cuando la rentabilidad de un proyecto es menor que el retorno esperado por el inversionista, es decir la explotación de la infraestructura obtiene una rentabilidad privada suficiente solamente dependiendo de las tarifas cobradas por la prestación de los servicios, los mecanismos para reducir los riesgos que el concesionario no puede controlar, este no tendrá interés en desarrollarlo, a menos que reciba garantías que solamente se deberán activar en presencia de eventos negativos.

Un proyecto realizado a través de una concesión puede tener una rentabilidad privada poco atractiva para un inversionista privado, pero una rentabilidad social atractiva para el Estado. Así, el proyecto no será desarrollado por el privado sino será rentable que el Estado lo desarrolle, siempre que cuente con los recursos para hacerlo (Barrantes, 2006).

La diferencia entre rentabilidad privada y rentabilidad social es fundamental y expresa la presencia de mercados imperfectos e incompletos. Es así que, una de las condiciones para la no existencia de competencia perfecta y la eficiencia que ésta trae consigo, además de no contar con mercados para todas y cada de las contingencias posibles, con altos costos de transacción asociados a obtener la información necesaria para realizar la misma, así como aquellos asociados

a hacerla cumplir, o garantizarla, son significativos respecto al valor del bien o servicio intercambiado (Chemung, 1997).

La rentabilidad privada es el retorno de un inversionista privado a sus inversiones. La rentabilidad social, por el contrario, recoge los impactos que una inversión tiene sobre el conjunto de mercados, incluyendo la provisión de bienes públicos. (Brickell, y Elias 2013).

Retos ante la adopción de estándares internacionales

Las transformaciones jurídicas derivadas de la globalización conllevan a una modificación del Estado tradicional, creando la necesidad de generar políticas y programas de gobierno, en su mayoría impulsados por el orden jurídico de los países, generadores de intervenciones supranacionales, tendientes a enfrentar los problemas económicos, ambientales, tecnológicos o de seguridad de las naciones, enfocados en la orientación de las políticas venideras que permiten el desarrollo o el mejoramiento de las condiciones de los servicios públicos cuyo prestador es el Estado.

Rojas (2014) refiere que la norma internacional acerca de las concesiones muestra ciertas diferencias en cuanto a:

- ✓ Los criterios que sirvieron de base para entregar en concesión el bien o servicio y las metodologías aplicadas en la evaluación de los proyectos que se presentan.
- ✓ La información concerniente a las garantías de ingresos por la remuneración privada, establecida en los contratos una vez que se identifica el concesionario, la duración y las prórrogas del contrato.
- ✓ La información detallada de los recursos públicos y los aportados por el concesionario que financian las obras, tanto del período como acumulados.
- ✓ Los detalles de la cuantía y del destino de los recursos de la contraprestación económica de las concesiones, así como, de los criterios utilizados para establecer las valoraciones de los activos que se revierten y devuelven.
- ✓ Los términos relevantes del acuerdo que pueda afectar el importe, oportunidad y veracidad de los flujos de efectivo futuros.
- ✓ La naturaleza y el alcance de los derechos a usar determinados activos, los derechos a recibir el concesionario para prestar servicios específicos en relación con el contrato de concesión.
- ✓ Los activos de concesión reconocidos como activos durante el período del informe, incluyendo los activos existentes del concedente reclasificado como activos de concesión y los derechos a recibir determinados activos al final del contrato de concesión.
- ✓ La renovación y opciones de terminación, otros derechos y obligaciones, entre estas últimas las de proveer al concesionario con el acceso a los activos de la concesión o de otros activos generadores de ingresos.

Como ya se ha hecho referencia, actualmente los países en desarrollo de América Latina enfrentan un proceso de globalización que involucra la reestructuración del modelo de desarrollo seguido hasta ahora e implica el cambio hacia un modelo que genere mayor competitividad y permita, el acceso a los mercados de capitales, la reducción de costos financieros, además de facilitar la presentación de información transparente, consistente y comparable con empresas de un mismo sector a nivel global (Cifuentes y Ibagón, 2016).

La existencia de concesiones convierte la colaboración entre el sector público y privado en un mecanismo conveniente para ambos, y donde este último encuentra la posibilidad de negocio

tanto en la explotación como en la construcción de infraestructuras, además de ser un instrumento con futuro prometedor, en el que existirá una competencia creciente en el mercado financiero que empieza a hacerse presente. El reto entonces radica en la calidad de la información contable de la cual va a depender que el gobierno pueda tomar decisiones acertadas y estar preparado para realizar futuros acuerdos económicos.

En el proceso de convergencia, adopción y/o adaptación de estándares internacionales son responsables a los contadores y financistas; empresas, empresarios, gerentes, universidades y el resto de los usuarios, lo cual exige una constante capacitación para implementar el reciente marco normativo legal para poder responder a los requerimientos del nuevo enfoque global (Cano, 2005).

El manejo de la información financiera y contable debe poder generar la toma de decisiones efectivas que generan resultados positivos tanto al interior de la sociedad, como en los grupos de interés en general. Las características y las diferencias de los contratos de concesión de servicios y contratos de concesión de infraestructura requieren el tratamiento contable de la entrega de bienes y de las transacciones, hechos y operaciones que se presentan en las etapas preoperativas, de explotación, y en la finalización del contrato. También requieren del reconocimiento de las contingencias por las garantías de ingresos que surjan de los contratos pactados con el concesionario (De Andrés y Herrero, 2004). Todo lo anterior dentro de un marco global que propenda a estándares.

CONCLUSIONES

Las concesiones representan una oportunidad para reducir las necesidades existentes de servicio e infraestructura en diferentes sectores, donde se han presentado casos exitosos que demuestran los beneficios de esta alternativa a nivel mundial. Al tiempo que se han visto los avances en el cómo llevar adelante cada una de ellas con aprendizajes significativos principalmente las últimas décadas, en diversas realidades.

El éxito de los programas de promoción de la inversión privada en general y de los futuros procesos de concesión en particular, requiere de la presencia de un elemento fundamental: un marco legal con estándares mínimos globales que asegure una concesión de obras públicas con niveles indispensables de seguridad para los inversionistas sin dejar de lado los intereses de la sociedad en su conjunto.

A partir de este trabajo, que describe y analiza teóricamente el tema de concesiones en países de habla hispana, mayoritariamente, se puede inferir para una próxima investigación diversos alcances como serían: la construcción, por un lado, y la administración, por otro, de hospitales, recintos carcelarios, recintos portuarios, entre otros. También a partir del presente estudio un tema abordable en futuras investigaciones es la fijación de tarifas, que consideren aspectos de proyección económica, de tasa de ocupación del bien concesionado, de manera que los usuarios e inversionistas sean recompensados de la forma más justa posible.

Finalmente, decir que las concesiones son una solución que aborda la falta de recursos de los Estados para dar solución a problemas de infraestructura y gestión, que por escasez de recursos estos no pueden abordar para satisfacer oportunamente las necesidades que la sociedad en su conjunto demanda, propendiendo, como se señaló en un comienzo, a la disminución de la desigualdad y el incremento de la productividad de la sociedad toda.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALIDE (2013) *Fuentes de Financiamiento y Oportunidades de Inversión*. Página web: www.alide.org.pe Alonso, C.; Cantera, E.; Orozco, B. (2006). Sector Público y Déficit Fiscal. Icesi.
- Ariño, E. (2001). *Nuevo Derecho de las Infraestructuras, REDETI*. Revista del Derecho de las Telecomunicaciones e Infraestructuras en Red, Editorial Monte corvo, Madrid, España.
- Azpiazu, D. y Martín S (2001). *Privatizaciones, rentas de privilegio, subordinación estatal y acumulación del capital en la Argentina contemporánea* http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/flacso/no3_PrivatizacionesArgentinas90CTA.pdf
- Barrantes, R (2015). *Los fundamentos económicos de las concesiones de infraestructura y servicios Públicos: Revista Círculo de Derecho Administrativo* pp330-337.
- Benavides, L. (2014). *Estudios sobre el régimen jurídico de las asociaciones público- privadas*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Bravo, S (2004). *El costo de capital en sectores regulados y mercados emergentes: Metodología y casos aplicativos*. Serie documento de trabajo N° 13, junio de 2004. Lima: escuela de administración de Negocios para Graduados.
- Bravo, S (2015). *Asociaciones Público Privadas en el sector salud*. En: *Revista de Derecho Administrativo N.10*. Lima, CDA, 2015, p. 123 y ss.
- Brickell, E. y Elias, P. (2013). *Great expectations: Realizing social and environmental benefits from public-private partnerships in agricultural supply chains*. London, Overseas Development Institute (ODI). <http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/8500.pdf> (accessed February 2021)
- Calafell, J. *Teoría General de la concesión*, en www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/26/pr/pr19.pdf [Disponible: 27/3/2012].
- Cano, J. (2005). *Ajuste a Estándares Internacionales de Contabilidad Pública*. Disponible en http://actualicese.com/globalizacion/Estandarizacion/docs/Nomas_internacionales_Jairo_Cano.pdf. Recuperado el 2 de marzo de 2021.
- Cifuentes, B., y Ibagón, I. (2016). *Introducción a las Alianzas público-privadas en Colombia*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Coll, F. (14 de junio, 2020). *Concesión*. Economipedia.com. Francisco Coll Morales
- Contreras, E. (2004). *Evaluación social de inversiones públicas: enfoques alternativos y su aplicabilidad para Latinoamérica*, (LC/L.2210-P), NS.04.II.G.133, 2004.

- Chemung, S (1997). “*La estructura de un contrato y la teoría de un recurso no exclusivo*”, en *Barrantes, Roxana (1997). Hacia un nuevo dorado. Economía de los Recursos Naturales*, editora. Consorcio de investigación económica, Lima, 1997. PP. 173-205.
- De Andrés. F., y Herrero. A (2004). *El contrato de concesión de obras públicas: análisis de su actual regulación*. En: *Revista Jurídica de Castilla y León*. No. 3. 2004. Pp. 79 –146. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1083490>
- De Carvajal B. (2010). *El contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado: Una perspectiva jurídica politológica y emocional.*”Bubok publishing, S.L. Valencia España. 2010. Pág. 30
- Escorcía, J. (2002). *Derecho Administrativo I parte*, Ed. Universitaria, Nicaragua, 2002
- Harper, L. (24 de 05 de 2017). *Tendencias para las contrataciones públicas en América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://blogs.iadb.org/recaudandobienestar/2017/05/24/tendencias-para-las-contrataciones-publicas/>
- Rojas, L. (2014). *Propuesta de armonización de la Norma Internacional de Contabilidad Del sector Público 32 –NICsP 32– Concesiones DE servicios: Otorgador en el sector Público Colombiano*. *Revista Apuntes contables n. ° 17 – 2014 – pp. 9-35*
- OCDE. (2011). *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (07 de 2011). La inversión en infraestructura para la creación de empleo y desarrollo*. Obtenido de www.oecd.org/daf/investment/lac
- Olmeda, M. (2001). *El sector financiero ante la ley reguladora de las concesiones de obras pública: primeras reflexiones*, En: *La política de infraestructuras del Ministerio de Fomento*. Foro de Infraestructuras, Madrid
- Marinara, A. (2007). *Derecho de concesión y bienes cedidos por el Estado en la concesión de servicio público: valuación y amortización en el impuesto a la renta y sobre el patrimonio*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado.
- Moguillansky, Graciela. (2016). *Exposición sobre Alianzas Publico Privadas para una nueva visión estratégica del desarrollo*.http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/0/40350/graciela_moguillansky.pdf.
- Laínez, J. & Fuertes, Y. (2004). *Nuevas tecnologías de la información y la comunicación: cambios en el sector empresarial*. *Revista Internacional Legis Contabilidad & Auditoría*, 20, 181-202.
- Lucar O. (2018). *Las concesiones, grandes oportunidades de negocio*. Las concesiones, grandes oportunidades de negocio – Marsh www.marsh.com › *risk-in-context* › *seguros-concesiones*. Jueves, 31 mayo 2018
- Salomoni, J. (1999). *Teoría General de los servicios públicos*. Buenos Aires: Editorial AD- HOC, 1999, pp. 352-354.

Silverio, L. (2008). *El modelo de concesiones en Brasil. Presentation en la Toll Road Summit of the Americas*. Buenos Aires, Argentina, Marzo de 2008.

Suárez, D. (2010). *Huida o vigencia del Derecho Administrativo: el caso de los servicios públicos domiciliarios Transformaciones -tendencias del Derecho Administrativo*. Medellín: Librería Jurídica Sánchez Ltda.

Teubner, G. (2004). *Global private Regimes: Neo-Spontaneous Law and Dual Constitution of autonomous Sectors*. Public governance in the age of Globalization, 71-87.

DATOS DE LOS AUTORES

MARIUSKA SARDUY GONZÁLEZ

Licenciada en Contabilidad y Finanzas. Doctora en Ciencias Contables y Financieras. Vicedecana de Posgrado e Investigaciones de la Facultad de Contabilidad y Finanzas de La Universidad de La Habana. Profesora Titular. Autora de dos libros de textos que se utilizan para la docencia y de múltiples artículos científicos publicados en revistas referenciadas. Ha participado en varias oportunidades como conferencista en eventos realizados en universidades latinoamericanas de prestigio internacional.

JOSÉ ALEJANDRO OÑATE BLANC

Contador Público, Contador Auditor. Magister en Administración de Empresas Universidad de Los Andes, Bogotá. Director Magister en Control de Gestión. Profesor Asociado de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Arturo Prat de Iquique. Ha participado como profesor invitado y conferencista en eventos realizados en Universidades chilenas y latinoamericanas. Asesor de empresas del sector

MARÍA VERÓNICA FRÍAS PISTONO

Magister en Administración de Empresas, Universidad de los Andes, Bogotá. Directora Vinculación Facultad Ciencias Empresariales, Universidad Arturo Prat-Iquique. Profesora Asistente. Ex Vicerrectora Académica de Universidad Arturo Prat.

Conflictos de intereses

Los autores se responsabilizan con el contenido del artículo y declaran no tener asociación personal o comercial que pueda generar conflictos de interés en relación con este. Además, certifican que todos los documentos presentados son libres de derecho de autor o con derechos declarados y, por lo tanto, asumen cualquier litigio o reclamación relacionada con derechos de propiedad intelectual, exonerando de toda responsabilidad a la Revista Cubana de Finanzas y Precios.

Contribución de los autores

Gestión de proyectos:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Análisis formal:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Conceptualización:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Conservación de datos:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Redacción – primera redacción:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Redacción – revisión y edición:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Investigación:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Metodología:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Validación:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.
Visualización:	Mariuska Sarduy González, José Alejandro Oñate Blanc, María Verónica Frías Pistono.

Fecha de recepción: 1 de marzo de 2023

Fecha de aceptación: 7 de marzo de 2023

Fecha de publicación: 8 de marzo de 2023