

5. RAZONES TEÓRICAS PARA LA EXISTENCIA DE LAS EMPRESAS DEL ESTADO

Alfredo Schclarek Curutchet

Introducción

La reciente crisis económica mundial pone en cuestión la lógica del pensamiento económico dominante. En este sentido, una pregunta central que vuelve a cobrar relevancia es si el mercado resuelve por sí solo los distintos problemas económicos de una sociedad o si hace falta la política. Política en el sentido de gobernar sobre nuestros destinos y no dejar la evolución de la sociedad a lo que establezca el mercado. Es bajo esta premisa que se hace necesario volver a rediscutir en que actividades económicas debe prevalecer lo que determine el mercado por sí solo y en qué actividades se hace necesaria la intervención directa o indirecta del Estado.

En la segunda sección presentaremos algunos argumentos teóricos que justifican la intervención directa de las empresas del Estado en el proceso productivo. En la tercera sección también analizaremos teóricamente cuales son las dificultades de suplantar las empresas estatales a través de un proceso de privatización con regulación y control estatal. El análisis desarrollado en estas secciones no debe ser visto como un intento por justificar la intervención del Estado en todas las actividades productivas o argumentando que nunca es beneficiosa la privatización de las empresas estatales. Debe ser visto como un intento de exponer elementos analíticos objetivos y argumentos teóricos para elevar el nivel de la discusión y no caer en simplificaciones y conclusiones extremas dominadas por preconceptos. Es solo debatiendo estas cuestiones abiertamente, lo más objetivamente posible, sin dogmatismos, que lograremos una mejor sociedad.

Razones a favor de la existencia de las empresas del Estado

En esta sección analizaremos algunas de las razones conceptuales por las cuales a veces es necesaria o conveniente la existencia de las Empresas Estatales. Es decir, analizaremos desde un punto de vista teórico cuales son las ventajas de tener una política económica que aliente la provisión de bienes y servicios vía las empresas públicas en vez de dejar que el mercado actúe por sí solo o se siga una política de privatización.

Respecto a las justificaciones teóricas para la existencia de empresas estatales, destacamos seis argumentos. Un primer argumento se relaciona con el objetivo de desarrollo económico y la necesidad de contar con sectores productivos estratégicos, como ser los sectores energéticos, sectores de transporte, industrias pesadas de metales y químicos, etc. Sin estos sectores productivos estratégicos es muy difícil, o imposible, que la estructura productiva de un país se pueda desarrollar y se pueda iniciar un proceso de industrialización.¹ Sin embargo, para desarrollar estas actividades productivas, en general, es necesario hacer grandes inversiones con largos periodos de gestación. En estos casos, muchas veces, y fundamentalmente cuando el país está menos desarrollado y/o no hay suficiente desarrollo tecnológico doméstico, el Estado no solo puede movilizar más recursos que el sector privado, sino que también puede tener una visión global y de largo plazo y utilizar las empresas estatales como una herramienta fundamental de política económica para su estrategia de desarrollo. Incluso existen actividades económicas que, por sus características tecnológicas, requieren de la inversión coordinada de varios agentes para que las mismas sean rentables individualmente. Es decir, la rentabilidad individual de estos proyectos es mucho mayor si previamente hubo inversiones en el sector. En estos casos, las empresas privadas no tienen individualmente incentivos para ser las primeras en invertir y se puede dar una falla en la coordinación.² En este caso, el Estado puede asumir un papel protagónico al liderar el comportamiento y coordinar expectativas a través del involucramiento activo de las Empresas del Estado, y de esta manera actuar subsidiaria y complementariamente al sector privado viabilizar las inversiones individuales de los agentes privados.

1 Este argumento se relaciona a las teorías de industrialización mediante el “planeamiento indicativo” o la política industrial selectiva y la industrialización mediante la sustitución de importaciones (Chang, 2009). Otro argumento similar, pero haciendo eje en que para la producción de bienes o servicios nuevos es necesario contar con ciertas capacidades brindadas por la producción de diversos bienes y servicios previamente existentes, ha sido propuesto por Hidalgo et. al (2009). Sin embargo, ellos sostienen que dada la cantidad y complejidad de las capacidades necesarias no es claro que el Estado pueda afectar positivamente la creación de nuevos productos o sectores. Sin lugar a dudas, no hay que minimizar las dificultades en determinar que productos o servicios nuevos un país tendrá éxito en producir, pero esto tampoco significa que no sea posible determinar ciertos productos o sectores que son claves para poder iniciar un proceso de industrialización.

2 Aquí estamos distinguiendo fallas de mercado y fallas de coordinación de la siguiente manera. Las fallas de mercado presuponen que el mercado (o sector) ya existe y que por alguna razón, ya sea por algún problema de información asimétrica, costos de transacción, externalidades, etc., e incluso por la misma intervención del Estado, el óptimo no se puede lograr. El concepto de falla de coordinación implica, en cambio, aceptar la posibilidad que el mercado (o sector) no se desarrollará si se deja a los agentes privados actuar libremente. El problema no se restringe a simplemente un problema de no poder lograr el óptimo, sino que el problema fundamental es que ese mercado (o sector) ni siquiera existirá. Estas fallas en la coordinación se deben a, por ejemplo, información incompleta o incertidumbre real (Knight, 1921).

Un segundo argumento, que también está relacionado al desarrollo económico, tiene que ver con la innovación y el desarrollo tecnológico. Como es bien sabido, la innovación y el desarrollo tecnológico son precondiciones para un proceso de desarrollo sustentable en el tiempo. Sin embargo, el proceso de innovación tiene un carácter de alta incertidumbre, incluso surge muchas veces de descubrimientos fortuitos o accidentales. Además, muchas veces los conocimientos descubiertos tienen un carácter de bien público, dificultando la apropiación privada de los beneficios. Por ello, no es extraño que las empresas privadas —que buscan maximizar sus beneficios— inviertan menos en investigación básica y más en investigación aplicada. Evidentemente, se hace necesario que el Estado participe activamente en la innovación y el desarrollo tecnológico, no solo para crear conocimientos en universidades y laboratorios públicos, sino también como catalizador y movilizador de recursos a través de las empresas estatales. En definitiva, un Estado como creador de la economía del conocimiento (Mazzucato, 2013).

Las empresas del Estado pueden utilizarse para liderar el proceso de innovación mediante el desarrollo de estrategias para el avance tecnológico en áreas prioritarias y el fomento a que los conocimientos y la innovación se difundan a los distintos sectores de la economía a través de las redes existentes, o facilitando el establecimiento de nuevas redes. Este aspecto de liderazgo es especialmente relevante para la investigación y el desarrollo que tiene una misión concreta u orientada, a diferencia del avance general del conocimiento. Más aún, el éxito de un *cluster* productivo de alta tecnología no se logra de manera inmediata, sino que puede tomar varios años, plagados de momentos de alta incertidumbre, donde hay idas y vueltas en la percepción sobre las probabilidades de éxito y la conveniencia de la inversión. En estas situaciones, las empresas estatales tienen una mayor probabilidad de sobrevivencia.

Una tercera razón para justificar la existencia de empresas estatales es que no siempre los objetivos de las empresas privadas son coincidentes o complementarios con los objetivos de la sociedad.³ En otras palabras, no siempre la elección libre de una empresa privada coincide con lo que es mejor para el desarrollo del país o la sociedad en donde se desenvuelve. Los proyectos de gran envergadura y con largos periodos de gestación, por más que sean de alta rentabilidad social, muchas veces no resultan atractivos para el inversionista privado (Brophy Haney y Pollitt, 2010). Es una característica del sector privado preferir inversiones que arrojen ganancias en el corto plazo y con bajo riesgo que lo contrario. Incluso hay sectores sumamente rentables cuyas ganancias podrían utilizarse para invertir en

³ Por supuesto que también se puede dar el caso de que los objetivos de los que administran las empresas estatales tampoco sean lograr los objetivos estratégicos de la empresa o maximizar el bienestar de la sociedad. Muchas veces el objetivo de ellos es maximizar el poder del sindicato respectivo, o de colocar punteros políticos del partido gobernante, o realizar negociados mediante sobreprecios con los proveedores. En las próximas secciones analizaremos estos problemas y posibles soluciones.

otros sectores y fomentar el desarrollo productivo en vez de ser distribuidos como dividendos. Este argumento se complementa si tenemos en cuenta que muchas empresas multinacionales definen sus planes de inversión no sólo teniendo en cuenta la situación particular en un país, sino en función de un plan estratégico global. Esto significa que no siempre las necesidades de inversión de un país se alinean con los planes globales de inversión de las empresas multinacionales (YPF, 2012). Adicionalmente, se ha argumentado que a veces las empresas privadas no tienen incentivos a invertir debido a que el Estado no puede comprometerse a respetar el derecho a la propiedad, con altos riesgos de expropiación y subas de impuestos (Esfahani y Ardakani, 2005).

Una cuarta ventaja de tener empresas estatales es que pueden ser usadas activamente en la implementación de la política macroeconómica para suavizar los ciclos económicos o fomentar la estabilidad de precios de un país. Esta función contracíclica puede, por ejemplo, ser un complemento importante para la prosecución de políticas monetarias y fiscales expansivas en periodos de baja en la actividad económica o en recesiones. Cuando hay recesiones leves, puede ser suficiente utilizar una política monetaria expansiva que reduzca la tasa de interés que fija el banco central para de esta manera abaratar el crédito productivo y estabilizar la economía. Sin embargo, cuando la recesión es más aguda, una reducción en la tasa de interés del banco central puede no ser suficiente ya que los bancos pueden rehusarse a dar crédito productivo por el aumento en el riesgo sistémico. Esta reducción en la oferta de crédito, y la consiguiente caída en la inversión productiva, puede tener como consecuencia que la recesión se profundice aún más. En estos casos, puede ser muy útil tener bancos estatales, que ante la baja en la demanda agregada y el aumento en la incertidumbre, continúan dispuestos a ofrecer crédito productivo para estimular la inversión y la demanda agregada (Brei y Schclarek, 2013).

Incluso las empresas estatales productivas pueden actuar de manera contracíclica y aumentar sus inversiones para de esta manera estabilizar la demanda agregada y evitar que se profundice la recesión. El financiamiento de esta inversión pública puede venir a través de un aumento en el crédito productivo, una recapitalización y/o directamente vía una contratación directa (política fiscal expansiva). En cuanto a la política antiinflacionaria, es posible utilizar las empresas estatales para implementar políticas de control de precios (Galbraith, 1980). Como muchas de estas empresas son monopólicas u oligopólicas y tienen un margen de ganancia positivo, es posible disminuir sus precios transitoriamente mientras se intenta detener el proceso inflacionario.

Una quinta razón para la existencia de Empresas del Estado es que pueden proveer ciertos productos o servicios a un menor precio que las empresas privadas, especialmente en aquellos sectores donde hay poder de mercado (Kwoka, 2002; 2005). Por supuesto que este argumento presupone que las empresas estatales son

eficientes, ya que de lo contrario puede incluso observarse lo opuesto, es decir que sea más barata la provisión de bienes y/o servicios por el sector privado. La razón por la cual, al existir empresas estatales eficientes, los precios de los bienes y servicios pueden ser menores que las provistas por empresas privadas, es que estas últimas tienen un natural ánimo de lucro. Es decir, las empresas privadas prefieren una alta rentabilidad y un corto plazo de recuperación de sus inversiones. Las empresas estatales, en cambio, pueden abstenerse de maximizar sus ganancias y subir sus precios, si con ello se busca algún otro tipo de objetivo social, como ser la provisión de bienes o servicios a un bajo costo para el resto de las empresas productivas del país o los consumidores finales. Además, las empresas privadas pueden tener tendencias a fomentar una concentración del mercado donde operan para así poder aumentar sus precios y maximizar sus ganancias, llegando al extremo de colusión y formación de carteles. En estos casos, la presencia de una empresa estatal en un mercado oligopólico puede incluso ser usada para introducir cierta competencia, romper la colusión y bajar el precio del bien o servicio.

Por otro lado, el objetivo de maximizar la ganancia también puede significar que las empresas privadas pueden preferir bajar la calidad de sus productos y servicios para bajar los costos de producción. Por supuesto que esto no significa que siempre lo harán, ya que dependiendo de la competencia que haya en el mercado, una baja en la calidad también puede implicar una pérdida de clientes. En general este efecto es más probable que aparezca cuando hay menos competencia, cuando es más difícil observar o distinguir la baja en la calidad del servicio o producto, las decisiones de los consumidores son inefectivas para castigar este comportamiento y/o a las empresas privadas no les importa su reputación (Brophy Haney y Pollitt, 2010). Hay casos en donde la natural tendencia al aumento de precios y la baja en la calidad por parte de la empresa privada se intenta contrarrestar con el otorgamiento de subsidios por parte del Estado a estas empresas privadas. En estos casos se estaría contrariando uno de los principales argumentos a favor de la privatización (disminuir el déficit fiscal del Estado).⁴ En el caso de las empresas estatales, al no tener como único objetivo la maximización de ganancias, es posible que tengan como objetivo maximizar la calidad o cobertura del bien o servicio que proveen aun cuando esto signifique resignar ciertas ganancias. El alcanzar satisfactoriamente estos objetivos alternativos a la maximización de las ganancias presupone que la empresa es eficiente, de lo contrario es posible que la calidad o la cobertura sea inferior al que podría proveer la empresa privada.

Por último, y como sexto argumento, existen algunos bienes y servicios que son de gran utilidad social pero que por su naturaleza no generan ningún tipo de incentivo económico para que sean provistos por el sector privado, tornándose

⁴ También se puede dar el caso que el Estado subsidie a una empresa estatal, mediante subsidios directos, el no cobro de impuestos y/o créditos subsidiados, para que esta brinde el bien o servicio a un precio inferior al costo.

necesaria, entonces, la participación del Estado (Böheim, 2013). La rentabilidad es un criterio fundamental de todas las empresas privadas. No existe emprendimiento privado que no sea guiado por el ánimo de lucro. En el caso de las empresas estatales, este criterio no va a ser siempre el eje principal en el que va a asentarse la empresa. Existen otras razones en las que pueden basarse la existencia de las empresas del Estado, como son la justicia social, la igualdad, el interés en fomentar el desarrollo o ampliar la cobertura de servicios a zonas escasamente pobladas o más carenciadas. En este caso, el Estado puede proveer estos bienes y servicios subsidiándolos. A modo de ejemplo podemos mencionar, la provisión de agua, electricidad, gas, telefonía y otros servicios esenciales en zonas alejadas y de escasa población o desarrollo.

Problemas con la privatización y la (des)regulación

Algunos de los argumentos planteados precedentemente, especialmente los puntos tercero, quinto y sexto, pueden ser resueltos mediante la privatización y la implementación de un marco regulatorio adecuado y la creación de un ente regulador estatal que tiene como función controlar a estas empresas privatizadas (Laffont y Tirole, 1991). Con respecto al primer, segundo y cuarto argumentos sobre las ventajas de las empresas estatales, es decir el uso de éstas como una herramienta de desarrollo y como una herramienta de política económica contracíclica, no parecería que el modelo de privatización y regulación pueda dar una respuesta satisfactoria. Respecto al primer y segundo punto, ya se dijo que las fallas de coordinación implican que un determinado bien (o sector) puede no desarrollarse ni ser ofrecido por el privado. ¿Cómo se podría regular y controlar un mercado que ni siquiera existe? Evidentemente será necesario el involucramiento de las empresas estatales, al menos en una primera fase, hasta que el bien (o sector) se haya creado. Respecto al segundo punto, una política contracíclica requiere tomar decisiones y acciones discrecionales en forma oportuna y diligente. No parecería sencillo, ni recomendable, llevar adelante una política contracíclica, como se propuso precedentemente, mediante la regulación y el control estatal sobre empresas privadas.

Volviendo al argumento de que una solución es la privatización con regulación y control estatal, podemos mencionar al menos tres problemas de esta estrategia. En primer lugar, muchas veces las privatizaciones no son consecuencia de un debate transparente y una decisión democrática, sino que son llevadas a cabo mediante actos de corrupción y/o por imposición externa, por ejemplo como parte de un paquete de ayuda financiera de los organismos multilaterales en el contexto de una corrida bancaria o crisis económica. En estos casos, las privatizaciones nacen de una imposición externa, sin un verdadero consenso social y político que lo respalde. De algún modo, se podría argumentar que la privatización surge de romper las reglas de juego imperantes previamente, y por ende es una decisión que adolece de cierta debilidad de origen. Esta debilidad, fruto de la falta de consenso social, hace que pueda existir un cierto riesgo de vuelta atrás

con la medida, especialmente si cambia el gobierno. Esto puede tener como consecuencia que las empresas privadas que se han beneficiado con la privatización tengan como objetivo principal recuperar su inversión inicial en el menor tiempo posible, aun cuando esto signifique no estar respetando el marco regulatorio. Evidentemente que estas empresas también serán sumamente reticentes a hacer grandes inversiones.

El segundo aspecto que pone en duda la conveniencia de la solución de regulación estatal a las privatizadas tiene que ver con la calidad institucional imperante. Como argumenta Perotti (2004), en un país donde no existen instituciones desarrolladas, que impiden un efectivo control y regulación del sector privado, un rápido proceso de privatización puede llevar a que se pierda el control sobre el sistema económico y que se ponga en peligro la seguridad y la salud pública. Incluso bajo este tipo de subdesarrollo institucional es muy probable que el proceso de regulación sea “capturado” por los mismos intereses económicos que se deben regular, lo cual impide que se logren los objetivos buscados con las privatizaciones. Siguiendo esta línea de pensamiento, sería deseable posponer el proceso de privatización, y que continúe la existencia de las empresas estatales, hasta que se logre cierto grado mínimo de desarrollo institucional que garantice un mínimo de efectividad en la regulación estatal.

En tercer lugar, y quizás más fundamental que los anteriores argumentos, la regulación y el control estatal pueden ser sumamente dificultosos y costosos, incluso imposibles de implementar (Hart, 2003; Sappington y Stiglitz, 1987). En algunos casos, resulta difícil, o sumamente costoso, establecer *ex ante* las actividades, recursos e insumos que serán necesarios para la adecuada provisión de un bien o servicio de una determinada calidad y de cierto grado de complejidad en su producción. Esto implica que se hace imposible establecer un contrato completo *ex ante*, donde se acuerden exactamente los precios, costos, calidades e inversiones necesarias para la provisión de estos bienes o servicios. Desde un punto de vista teórico, esta dificultad podría justificarse mediante las teorías relacionadas a la información incompleta y la incertidumbre real (Knight, 1921).

La imposibilidad de implementar un contrato completo *ex ante* hace que sea necesario que el regulador audite *ex post* a la empresa privatizada. Sin embargo, en algunos casos esto también resulta en un proceso sumamente complejo y costoso, y requiere mucha información y recursos humanos con grandes conocimientos y habilidades. Más aun, el conocimiento sobre la dificultad de regular y controlar adecuadamente a la empresa privatizada *ex post* y *ex ante*, puede llevar a la empresa privatizada a querer cubrirse con anticipación su propia incertidumbre acerca de cuanto terminarían siendo finalmente sus verdaderos costos. Además, es probable que logre aprovecharse de la dificultad de regular y controlar *ex post* para sobrestimar los verdaderos costos y la calidad de los bienes y servicios que provee y/o no hacer las inversiones que dice realizar. Desde un punto de vista teórico, estas

dificultades pueden justificarse mediante los conceptos de información asimétrica y costos de transacción o costos de revelar creíblemente la información (Williamson, 1975).

Conclusiones finales

A lo largo de este trabajo hemos analizado desde un punto de vista teórico cuales son los principales argumentos a favor de la existencia de las Empresas del Estado y los problemas que las privatizaciones pueden acarrear. Una primera conclusión del trabajo es que la decisión de dejar que el mercado resuelva la provisión de bienes o servicios por sí solo, mantener la intervención directa del Estado a través de empresas del Estado o de privatizar con regulación y control estatal, es una cuestión empírica en donde es necesario estudiar y analizar las particularidades de cada industria o sector, analizando específicamente las características del bien o servicio, del proceso de producción y sus aspectos tecnológicos, de los clientes o consumidores, de los proveedores, e incluso la evolución histórica reciente y la situación política e institucional del país o región. No existe una regla general y es necesario aceptar la gran variedad de alternativas disponibles, sin caer en extremos motivados por preconceptos. En este sentido afirmar que toda empresa estatal debe ser privatizada, como decir que todas las empresas deben ser del Estado, es caer en un análisis simplista y generalizador que nos impide analizar las particularidades y complejidades de cada caso específico.

Una segunda reflexión final es que para que las Empresas del Estado cumplan con sus objetivos es necesario que sean competitivas, eficientes, transparentes, participativas e innovadoras. En definitiva, que sean bien administradas. Esto no es una tarea sencilla para una empresa privada y menos aún para una empresa estatal. Hay varias cuestiones idiosincráticas de las empresas estatales que dificultan este objetivo, como ser la propiedad difusa para los ciudadanos, la dificultad de ejercer un control directo, una restricción presupuestaria debilitada por la ayuda financiera extra del Estado, etc. Más aun, muchas veces los gobernantes de turno toman decisiones perjudiciales para estas empresas, con un claro objetivo ideológico y/o directamente para cometer actos de corrupción. Sin lugar a dudas, la buena administración del Estado, y en particular de las empresas del Estado, es algo que necesita ser profunda y continuamente estudiada (Chang, 2007; Schlarrek y Torres, 2012). A pesar de esfuerzos importantes como los de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD, 2005; 2010) y de la Comisión Andina de Fomento (CAF, 2012), carecemos actualmente de suficientes estudios técnicos y académicos que nos ayuden a comprender cabalmente como mejoramos la administración de la empresas del Estado.

Referencias

- Brei, M. y A. Schclarek (2013). "Public Bank Lending in Times of Crisis". *Journal of Financial Stability*. En prensa.
- Brophy Haney, A. y M.G. Pollitt (2010). "New Models of Public Ownership in Energy". Working Paper in Economics 1055. *Cambridge*: University of Cambridge.
- Böheim, M. (2013). "Private versus Public Ownership of Companies: Theoretical Foundations". Mimeo
- CAF (2012). White Paper sobre el Gobierno Corporativo en Empresas de Propiedad Estatal. Caracas: Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Chang, H. (2007). "State-Owned Enterprise Reform". UNDESA Policy Notes, Naciones Unidas. New York: United Nations Department for Economic and Social Affairs (UNDESA).
- Esfahani, H.S. y A.T. Ardakani (2005). "What Determines the Extent of Public Ownership?". Urbana-Champaign: University of Illinois.
- Galbraith, J.K. (1980). *A Theory of Price Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hart, O. (2003). "Incomplete Contracts and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public-Private Partnerships". *Economic Journal*, 113(486): 69-76.
- Hidalgo, C., B. Klinger, A. Barabási, y R. Hausmann (2007). "The Product Space Conditions the Development of Nations". *Science*, 27(5837): 482-487.
- Knight, F.H. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company.
- Kwoka, J. (2002). "Governance Alternatives and Pricing in the U.S. Electric Power Industry". *Journal of Law, Economics & Organization*, 18(1): 278-294.
- Kwoka, J. (2005). "The Comparative Advantage of Public Ownership: Evidence from U.S. Electric Utilities". *Canadian Journal of Economics*, 38(2): 622-640.
- Laffont, J-J. y J. Tirole (1991). "Privatization and Incentives". *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7(0): 84-105.
- Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State - Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Londres: Anthem Press.
- OECD (2005). *OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises*. Ginebra: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).
- OECD (2010). *Accountability and transparency – a guide for state ownership*. Ginebra: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).
- Perotti, E. (2004). "State ownership - a residual role?". Policy Research Working Paper 3407. Washington, DC: The World Bank.
- Sappington, D. y J.E. Stiglitz (1987) "Privatization, Information, and Incentives". *Journal of Policy Analysis and Management*, 6(4): 567-582.

- Schclarek, A. y L. Torres (2012). “Empresas del Estado: Razones de existencia y propuestas de modernización”. *Actualidad Económica*, XXII(78): 22-38.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Nueva York: The Free Press.
- YPF (2012). “Informe Mosconi”. Buenos Aires: Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios y Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.