

un conjunto de estrategias y acciones que han dado resultados positivos en diferentes contextos, de las que los países desarrollados y en vías de desarrollo pueden aprender para mejorar sus propuestas de valor público hacia la sociedad, mediante la adopción de la tecnología (Lee, Tan y Trimi, 2005; Alhomod et al, 2012).

Aun considerando las experiencias positivas a nivel interancional, así como las ventajas que ofrece el gobierno digital para hacer más eficiente y masiva la formulación de políticas y la prestación de servicios públicos, los mecanismos mediante los cuáles ocurre la adopción y desarrollo de este paradigma, en algunos casos limitan sus resultados potenciales. Al respecto, existe la idea de que el sector privado debe intervenir en la transferencia tecnológica y de capacidades de gestión para la implementación exitosa de un gobierno electrónico, aprovechando la flexibilidad y la rápida evolución de los procesos y modelos de negocio en las empresas privadas (Tapscott, 1998; Rivera Urrutia, 2003; Fountaine, 2005).

Por ende, un modo de lograr que el desarrollo de alguna forma de valor público ocurra de manera eficiente y eficaz, particularmente en el caso del valor material o tangible, que aportan algunos proyectos públicos como obras de infraestructura, pueden ser las alianzas público-privadas (Weihe, 2008).

Sin profundizar en la forma y los mecanismos mediante los cuales se asocian los actores públicos y privados para la gestión de proyectos, existen beneficios de estas alianzas que vale la pena considerar para enriquecer el análisis. Tomando como punto de partida la guía de la Comisión Europea (2003), algunas ventajas de las alianzas público-privadas para el desarrollo de proyectos o la entrega de servicios públicos son:

- Mayor velocidad para la construcción de infraestructura, convirtiendo una inversión inicial considerable en pagos programados, de mayor flexibilidad y facilidad de cumplimiento.

- Reducción de costos y tiempos para el diseño y desarrollo de proyectos.
- Distribución eficiente de los riesgos e incentivos para la provisión de servicios de mejor calidad por parte de los gobiernos.
- Mejor aprovechamiento de los activos públicos, a partir de la gestión privada, para proveer de ingresos adicionales a las partes involucradas.
- Mejor calidad en la gerencia pública y mayor valor por el dinero, donde el gobierno no es un operador, sino un gestor y supervisión de los bienes y servicios públicos.

Si bien la separación de las funciones públicas y privadas, en un esquema *tayloriano* de la gestión, puede generar eficiencia, eficacia y economías de escala, derivadas de la mitigación de riesgos y la reducción de las curvas de aprendizaje en ámbitos correspondientes a las empresas y los gobiernos, Scribner (2011) recoge al menos dos barreras que presenta este mecanismo para la instrumentación de políticas públicas y proyectos de alto valor. En un primer momento, las alianzas no eliminan el riesgo moral asociado a la acción política, donde los tomadores de decisiones pueden no ser imparciales a la hora de asignar proyectos al sector privado; en adición a ello, las empresas pueden verse tentadas a capturar las rentas de los usuarios de la infraestructura y los servicios públicos (Scribner, 2011).

Otras limitaciones recurrentes de las alianzas se manifiestan por el incumplimiento de las condiciones contractuales pactadas entre las partes al principio de un proyecto, la existencia de una demanda insuficiente por los bienes o servicios públicos que se van a desarrollar, lo cual impide el retorno comercial esperado al momento de concretar una alianza, y los problemas financieros derivados de la recuperación del capital invertido por alguna de las partes, lo que en la mayoría de los casos requiere subvenciones públicas que generan una carga para los recursos de los gobiernos (Alborta, Stevenson y Triana, 2011).

Volviendo a la relación entre la nueva economía y el gobierno electrónico, Sharma (2007) explora algunos casos en los que las asociaciones pú-