

¿Nacionalización para los pobres?

La privatización tiene una pésima reputación en América Latina y algunos líderes de la región han decidido cambiar de rumbo y aumentar los controles estatales. Sin embargo, lo más probable es que la nacionalización de sectores claves, ejecutada en nombre de las clases bajas y medias, tenga el efecto contrario y traiga consigo servicios de menor calidad, ofrecidos por compañías poco rentables y a menos gente. El temor de que la privatización beneficie a los inversionistas adinerados y a los accionistas de empresas a costa de los consumidores pobres sencillamente no es cierto. Los gobiernos que actúan siguiendo esa suposición pueden acabar por perjudicar a los mismos ciudadanos que afirman proteger.

Durante los años 90 América Latina se ubicó a la cabeza del mundo en desarrollo en una etapa de privatización que se concentró principalmente en los sectores de servicios públicos e infraestructura. El control del Estado sobre las compañías de telecomunicaciones, electricidad, combustible, agua y otras áreas se traspasó al sector privado en busca de una mayor eficiencia. En la mayoría de los casos se alcanzó ese objetivo y los datos recopilados demuestran que al cabo de casi dos decenios la privatización ha mejorado considerablemente la rentabilidad y eficiencia de las compañías afectadas.

Entonces, ¿por qué dos de cada tres latinoamericanos afirman que la privatización

ha sido perjudicial para ellos y sus países? Quizá la respuesta esté en la nube de corrupción que ha proyectado su sombra sobre los casos más destacados de privatización o en el enriquecimiento escandaloso de unos pocos particulares o compañías participantes. También es preciso señalar el papel de la pérdida de empleos, dado que algunos trabajadores quedan necesariamente desplazados cuando

se aplican criterios económicos más que políticos al tomar decisiones sobre el empleo y la inversión.

Algunos gobernantes izquierdistas latinoamericanos han reaccionado a este rechazo popular de la privatización descartando lo bueno junto con lo malo. En vez de evaluar el proceso y examinar los abusos que el mismo pueda haber engendrado, han decidido volver a poner muchos servicios públicos y sectores industriales bajo el control del

Estado. En Venezuela, Hugo Chávez recientemente asumió el control de La Electricidad de Caracas, dejando así el servicio de distribución eléctrica de la ciudad capital en manos del gobierno, igual que hizo con CANTV, la empresa nacional de telecomunicaciones. Los inversionistas extranjeros en la industria petrolera también se vieron obligados a entregar al Estado el control mayoritario de toda empresa conjunta para no tener que abandonar el país del todo. En Bolivia, Evo Morales inmediatamente después de haber asumido el

Antes de sumarse a la corriente nacionalizadora, los líderes latinoamericanos deberían considerar sus posibles efectos sociales.



Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Investigación

Volumen 13
Mayo-Agosto 2007

EN ESTA EDICIÓN

¿Salen perjudicados los trabajadores con la privatización? **3**

El color de la privatización **6**

Los retos para los gobiernos: la regulación **8**

Publicaciones nuevas **10**

Mira quién habla **14**

Noticias de nuestras redes **16**

PRONTO DISPONIBLE!



► Continúa en la página 2

¿Nacionalización para los pobres?

► viene de la página 1

poder nacionalizó las industrias petrolera y del gas, y luego expulsó del país a la empresa privada que había venido manejando la red de acueductos de La Paz desde 1997.

Conviene que los demás líderes de la región, antes de sumarse a esa corriente, repasen los hechos. Si lo hacen, descubrirán que la privatización ha sido, de hecho, una bendición para muchos de sus electores pobres. La privatización de servicios públicos normalmente hace aumentar las tarifas, lo que afecta de manera desproporcionada a los sectores de menores ingresos. Pero la ampliación de la cobertura de esos servicios tiene el efecto opuesto y tiende a beneficiar a sectores que son, en promedio, aún más pobres. En total, los efectos sobre los pobres son positivos. Las investigaciones realizadas confirman que los estratos más pobres han percibido beneficios en numerosos casos de privatización en América Latina, entre ellos los de la privatización del sector eléctrico y de acueductos en Argentina, telefónico, de acueductos y electricidad en Bolivia, y eléctrico en Nicaragua.

Aún así, puede que éste no sea sino el comienzo de los efectos sociales y distributivos de la privatización. Aún más sorprendente resultan las evidencias de beneficios importantes en las áreas de salud, manejo del tiempo y empleo. Por ejemplo, gracias a la privatización de los acueductos en Argentina, muchos barrios marginales que anteriormente carecían del servicio ahora disponen de agua corriente. Gracias a ello ha disminuido considerablemente la incidencia de diarrea y los casos registrados son menos graves. Dado que la calidad del servicio ha mejorado grandemente, los residentes de esas zonas ya no tienen necesidad de pagar para recibir agua en camiones

cisterna o, peor aún, tener que acarrear agua en recipientes desde riachuelos o comprar agua embotellada. Incluso con los precios más altos, el mejoramiento del servicio les ha permitido economizar tiempo y dinero.

Al evaluar la privatización de la industria eléctrica en Argentina, la cuantificación de los efectos de un servicio de distribución eléctrica confiable sobre la calidad de los alimentos

Las privatizaciones pueden ser socialmente beneficiosas si se regula bien a las empresas privatizadas.

consumidos en los hogares y la manera en que ello incide en la salud de los niños ha arrojado resultados notables. A todas luces, si el suministro eléctrico no es estable y continuo los refrigeradores no pueden funcionar debidamente. A medida que el suministro eléctrico fue mejorando tras la privatización, los refrigeradores funcionaron mejor, los alimentos no quedaron tan expuestos a la descomposición; los estudios realizados confirman una reducción del número de nacimientos de bajo peso y del índice de mortalidad infantil. En otras palabras, efectivamente hay un vínculo directo entre la privatización eléctrica y niños más saludables.

En Perú, la privatización eléctrica ha sido una bendición para los campe-

sinos y los trabajadores pobres de las zonas rurales. Gracias a un servicio eléctrico más continuo y confiable, los usuarios pueden economizar tiempo en faenas agrícolas y destinar parte del mismo a actividades no agrícolas o de esparcimiento, con lo que aumentan tanto sus ingresos como su bienestar general. La privatización del servicio telefónico también ha beneficiado a los sectores rurales pobres. El gobierno ha exigido que la compañía privada Telefónica del Perú instale cabinas telefónicas públicas en pueblos seleccionados al azar. En comparación con los residentes de poblados que carecen de esas cabinas, los beneficiarios de los afortunados caseríos que las recibieron han experimentado mejoras apreciables en sus ingresos, especialmente el de origen no agrícola, lo cual es crucial para estabilizar los ingresos rurales. Claro que esos beneficios obedecen más a los requisitos impuestos por el gobierno que a la buena voluntad de la empresa privada, pero también es cierto que la compañía pública que manejó el servicio anteriormente no tuvo la capacidad o la disposición de dar esta clase de servicio en el pasado.

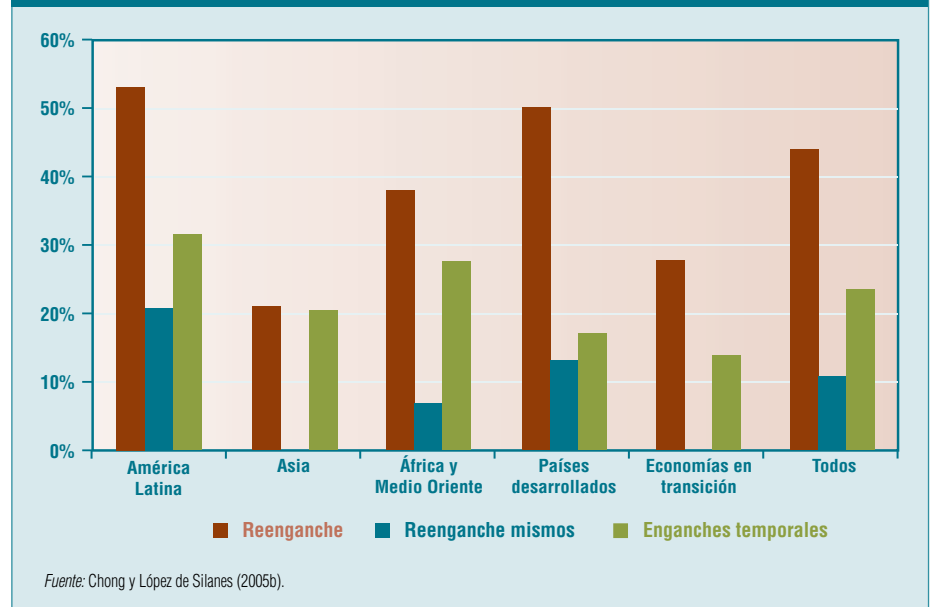
Contrariamente a la creencia generalizada, las privatizaciones pueden resultar sumamente beneficiosas desde el punto de vista social, pero para llevar sus beneficios a los pobres se necesita la regulación del gobierno a las empresas privadas. En esta edición de IDEA, que resume los resultados de un proyecto de la Red Latinoamericana de Investigación sobre los beneficios de la privatización para el bienestar y del Informe sobre Progreso Económico y Social de 2008 sobre exclusión social, se analiza este aspecto poco reconocido de la privatización y la regulación complementaria que puede ayudar a mejorar su imagen.

¿Salen perjudicados los trabajadores con la privatización?

La privatización produce, inevitablemente, tanto ganadores como perdedores. En general se considera que los trabajadores son los que salen más perjudicados con el proceso. Después de todo, una de las motivaciones principales de la privatización es mejorar la eficiencia, productividad y, a fin de cuentas, la rentabilidad, y no hay manera más fácil de hacerlo que reduciendo la nómina. Pero la privatización no es un asunto blanco y negro como es a menudo descrito. Con el tiempo, los efectos de la privatización en los trabajadores son mucho más complejos de lo que parece a primera vista.

¿Contribuyó la privatización a mejorar la productividad y la eficiencia en América Latina? Estudios realizados en cinco países latinoamericanos indican que sí. Normalmente, después de ser privatizadas, las empresas aumentan su relación de ingresos netos a ventas en 14 puntos porcentuales, principalmente mediante la mejora de la eficiencia, a medida que los costos unitarios se reducen en 16% en promedio. Otros indicadores apuntan a resultados similares. Por ejemplo, la relación de ventas a activos aumentó 26% en promedio, mientras que la relación de ventas a empleados también aumentó notablemente. En Chile y México, los dos casos más sobresalientes, la relación de ventas por empleado se duplicó en las compañías privatizadas y algunas de ellas registraron aumentos varias veces mayores. A primera vista, puede parecer que estos resultados son producto de una simple reducción de costos y el redimensionamiento de la fuerza laboral. Sin embargo, de hecho, después de la privatización, estos indi-

Gráfico 1. Porcentaje de reconstratación después de la privatización por región



cadores mejoraron al mismo tiempo que aumentó considerablemente la producción. En México y Colombia se registraron los incrementos más cuantiosos, de 68% y 59%, respectivamente. En Brasil, país que se ubicó por debajo de otros en el estudio, la producción registró un aumento nada desdeñable de 17%.

Sin embargo, en general se tiene la impresión de que el incremento de la productividad se produce a costa de puestos de trabajo y de prestaciones sociales. En particular, se piensa que la mayoría de los trabajadores despedidos de las empresas públicas se ven obligados a pasar al sector informal de la economía, perdiendo así una fuente estable de ingresos y acceso a prestaciones sociales. Este punto de vista no carece de fundamento en los hechos:

dado que a menudo las empresas públicas han sido usadas para crear empleo con fines políticos, ha sido necesario aplicar recortes de nómina de corto plazo a fin de darle viabilidad a esas empresas como parte del proceso de privatización.

La magnitud de la pérdida de puestos de trabajo atribuible a la privatización en seis países latinoamericanos varía considerablemente. Mientras que en Chile la pérdida de empleos ajustada por ramo de actividad promedió apenas 5%, en Perú y Argentina el promedio ajustado por ramo de actividad en empresas propiedad del Estado (EPE) privatizadas se ubicó aproximadamente en 40%. Sin embargo, el efecto de las privatizaciones en el empleo en Colombia parece haber

► Continúa en la página 4

¿Salen perjudicados los trabajadores con la privatización?

► viene de la página 3

sido muy leve, al menos en el sector eléctrico, donde se registró la mayoría de las privatizaciones.

Pero estos hallazgos de corto plazo no dan una idea general de las privatizaciones y el empleo. A mediano plazo muchas empresas recontrataron a trabajadores que al principio habían quedado despedidos durante el proceso de privatización, una vez que quedó claro que se había despedido a trabajadores que no debieron haberlo sido. Como se puede apreciar en el Gráfico 1, las privatizaciones en América Latina brindan un ejemplo excelente del llamado problema de la “selección adversa”. Dado que algunos trabajadores que perdieron su empleo efectivamente fueron a dar al sector informal, está claro que las cesantías generadas por la privatización ocasionaron exclusión social, pero en algunos casos este problema fue atenuado por la recontratación de esos trabajadores.

Hasta ahora no se sabe a ciencia cierta si la mejora de la eficiencia fue producto de inversiones que mejoraron la productividad o de recortes de puestos de trabajo y bienes sociales. Si bien los limitados elementos de juicio de que se dispone hacen pensar que la reducción de los costos laborales ayudó a mejorar la rentabilidad tras la privatización, esas economías no bastan para explicar el grueso del aumento de la rentabilidad (La Porta y López de Silanes, 1999). Además, la reducción de empleos no es el único medio para aumentar la productividad laboral e, incluso cuando se producen, pueden ir acompañadas de otras medidas de reducción de costos tales como recortes de salarios y prestaciones.

No obstante, la productividad no se puede tratar aisladamente y al tomar

en cuenta otros indicadores laborales los elementos de juicio sobre los beneficios de la privatización son mixtos. Los gerentes de las compañías privatizadas ganan considerablemente más que sus colegas tanto en empresas propiedad del Estado como en las que siempre han sido privadas, mientras que los salarios de los trabajadores menos calificados de las compañías privatizadas no se diferencian gran cosa de los de los trabajadores que desempeñan labores similares en las empresas privadas o las que son propiedad del Estado. Por otro lado, las condiciones de trabajo parecen haberse deteriorado considerablemente en el tránsito de la propiedad oficial a la privada. Además de la desregulación del mercado laboral en toda la región, ha habido una tendencia clara a la reducción de los costos laborales distintos a los salarios, especialmente las prestaciones sociales. En otras palabras, las compañías privatizadas y las privadas parecen preferir trabajadores temporales, no contratos permanentes, y emplear trabajadores menos calificados. En tales circunstancias, los trabajadores tienen menos posibilidades de organizarse, lo que significa que las empresas privatizadas tienen niveles de sindicalización más bajos que las empresas propiedad del Estado.

En algunos casos, no obstante, el aumento de la productividad generado por la privatización ha conducido a salarios más elevados y otras formas de remuneración. En México los salarios en una amplia gama de empresas privatizadas aumentaron 76% en promedio entre 1983 y 1994, muy por encima del resto de la economía. Aún más sorprendente es que los salarios aumentaron considerablemente más

en el caso de los obreros que en el de los oficinistas (122% y 77%, respectivamente, durante el período de 1983 a 1994). Los trabajadores de muchas empresas privatizadas se han beneficiado además de programas de participación en la titularidad de la empresa creados con la idea de fomentar el interés de los trabajadores en la privatización. En Colombia, los salarios promedio de las empresas manufactureras privatizadas aumentaron 25% tras la privatización. Pero al igual que en otros países, da la impresión de que otras condiciones laborales se han deteriorado y que la influencia de los sindicatos se ha venido erosionando.

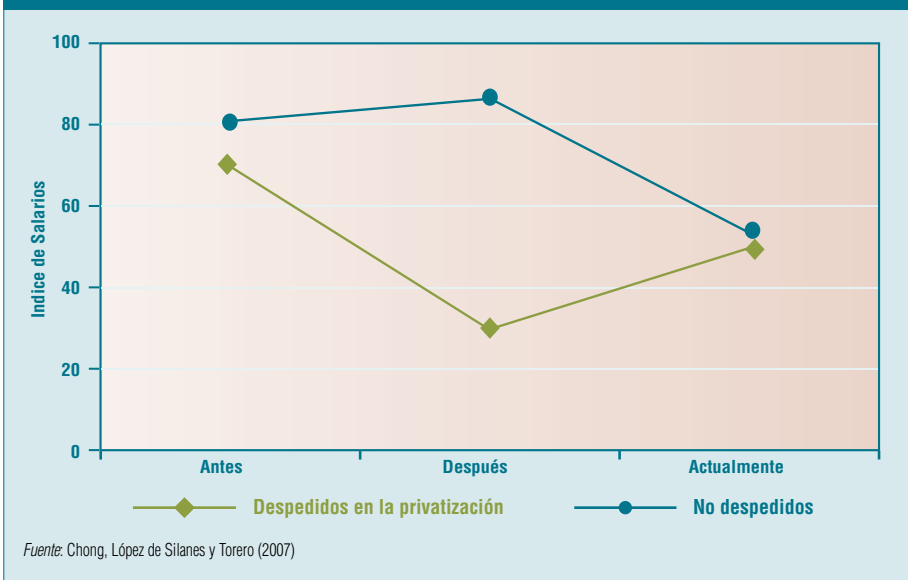
¿Qué pasó con los trabajadores que fueron despedidos durante el proceso de reestructuración, bien sea antes o después de la privatización? Cabe afirmar que este segmento de la población, que normalmente corresponde a los estratos más vulnerables a fluctuaciones económicas de todo tipo, sufre el mayor riesgo de exclusión social debido a la privatización. De hecho, una de las inquietudes con respecto a la privatización ha sido la posibilidad de que los trabajadores despedidos no consigan obtener un empleo similar en el sector privado por motivo de su edad, escasa calificación o la acumulación de habilidades que no se pueden emplear en otras actividades económicas. Aunque la limitación de los datos ha hecho casi imposible tratar esta cuestión debidamente a gran escala en la mayoría de los países, Chong, López de Silanes y Torero (2007) han analizado las condiciones de los trabajadores despedidos en Perú tanto antes de la privatización como 10 años después. Aunque esos

► Continúa en la página 5

¿Salen perjudicados los trabajadores con la privatización?

► viene de la página 4

Gráfico 2. Salario neto de trabajadores despedidos y no despedidos en Perú



vatización y que los trabajadores que pierden el empleo están condenados al desempleo o la pobreza. En general, los trabajadores despedidos como consecuencia de una privatización sufren un descalabro grave al principio, pero no tardan en recuperarse hasta que su salario y prestaciones se ubican a la par de sus colegas en el sector privado.

En síntesis, el efecto de la privatización en los trabajadores no se puede juzgar de manera categórica como positivo o negativo. Por otro lado, el papel del Estado como empresario no se limita meramente a las cuestiones de eficiencia y rentabilidad a las que sí se circunscriben las empresas privadas y, en este sentido, no cabe comparar estos resultados de las empresas privatizadas con los de las públicas. Por otro lado, hay algunos beneficios significativos en términos de eficiencia y productividad absolutas, pero esas mejoras se producen a costa de las prestaciones sociales, los derechos de afiliación a sindicatos y la composición de la mano de obra de los trabajadores. No obstante, una comparación a largo plazo pinta una imagen mucho más optimista. Con el tiempo, el bienestar de los trabajadores despedidos durante el proceso de privatización tiende a converger con el de los que permanecieron en el sector privado de la economía.

Todo se reduce a que las privatizaciones constituyen una decisión necesaria de política a causa del fracaso del Estado como administrador de empresas. En el corto plazo resultan onerosas para la fuerza laboral, pero a mediano y largo plazo la convergencia termina por igualar la situación de los que en un principio fueron considerados perjudicados.

trabajadores recibieron compensación por la despedida, el trabajador promedio experimentó un descalabro inicial considerable al quedar sin trabajo, lo que valida las inquietudes sobre las repercusiones de la privatización en la desigualdad y la exclusión social. Por otro lado, tal como ilustra el Gráfico 2, los salarios y las prestaciones de esos trabajadores acaban por recuperarse y alcanzar el mismo nivel que los de los trabajadores del sector privado en su mismo ramo de actividad.

Quizá más sorprendente es que los que no fueron despedidos en el Perú hayan obtenido salarios y prestaciones mejores que los trabajadores afines que sí fueron despedidos a causa de la privatización o que los que siempre estuvieron en el sector privado. Los trabajadores de las otrora empresas propiedad del Estado aparentemente consiguieron obtener más

que los demás trabajadores gracias a la posición de sus empresas en el mercado, al poder de los sindicatos o a los favorables términos de un contrato colectivo que continúa vigente. Este resultado también explica por qué la remuneración de los trabajadores que perdieron el empleo debido a la privatización vuelve a ubicarse en el promedio de su ramo de actividad en el sector privado.

Otro hallazgo interesante es que el trabajador típico agota su compensación durante los primeros dos años, por lo general invirtiendo en su vivienda o creando una empresa propia. Pero desafortunadamente, el nuevo negocio fracasa hacia el final de ese lapso y los trabajadores pasan a actividades relacionadas con su empleo anterior. Estos resultados contradicen la creencia de que los trabajadores salen perjudicados a largo plazo después de la pri-

El color de la privatización

¿Cumple algún papel la discriminación a la hora de despedir trabajadores durante un proceso de privatización?

A primera vista la respuesta parece ser afirmativa. Sin embargo, una observación más detenida revela que los trabajadores pierden su empleo más por motivo de su nivel de capacidad y destreza y otras características que por su raza, origen étnico o sexo. Aparentemente, la discriminación, al menos en su forma tradicional, no es tan generalizada como se pensaba, ni en los mercados laborales ni en la sociedad latinoamericana en general.

Un estudio del proceso de privatización en Perú en el que se analizó el origen étnico de trabajadores despedidos reveló pruebas descriptivas de una parcialización en contra de los sectores no blancos de la población. Sin embargo, un análisis estadístico que tomó en cuenta otros varios factores refuta la hipótesis de discriminación, al menos en lo relevante al despido de trabajadores. Ha sido más bien la dotación individual del capital humano lo que determinó la conservación o pérdida de un empleo. Puede que la discriminación haya o no haya sido importante para determinar si esos individuos recibieron el tipo de educación o de atención médica que necesitaron a lo largo de su vida para llegar a ser trabajadores competitivos, pero eso no fue el factor decisivo cuando quedaron despedidos luego de una privatización.

Según la creencia generalizada, la sociedad latinoamericana es altamente discriminatoria. Sin embargo, los resultados de este estudio suscitan la pregunta de a quién se discrimina. El sondeo de opinión por excelencia de la región, Latinobarómetro, revela que la mayoría de la gente de la región

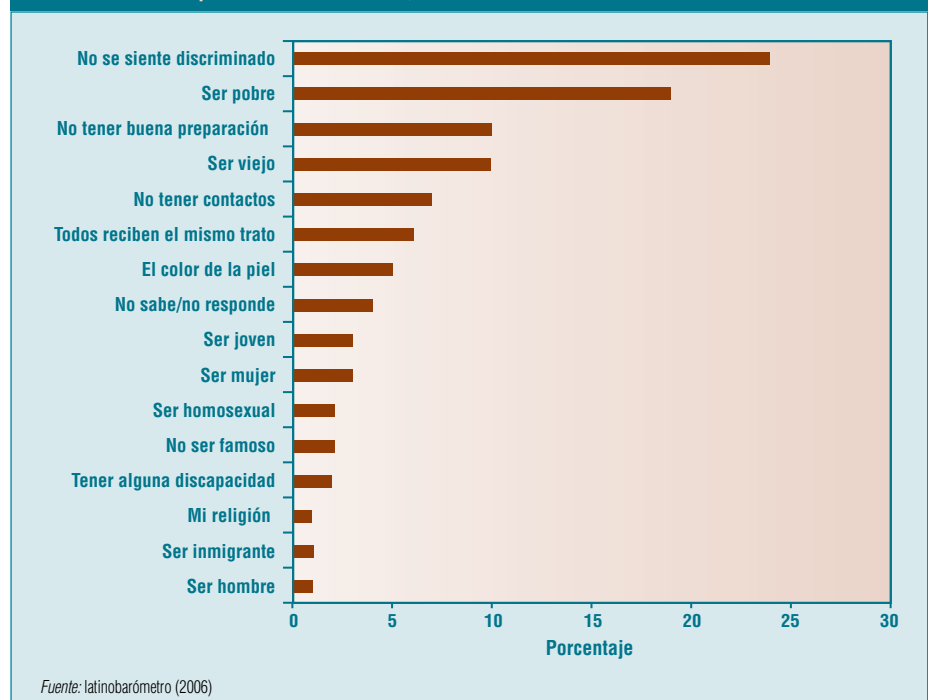
piensa que existe algún tipo de discriminación. Sin embargo, la mayoría de los latinoamericanos no piensan que la misma sea contra los sectores tradicionalmente discriminados (las etnias autóctonas, los descendientes de los esclavos africanos y las mujeres, para citar los ejemplos históricos más destacados). En vez de ello, piensan que los pobres son los que sufren en mayor medida un trato desigual. Después de los pobres, los latinoamericanos piensan que los que más son objeto de discriminación son las personas de escasa preparación, los ancianos y los que carecen de contactos sociales. Curiosamente, casi una cuarta parte de los encuestados indicó que no se siente objeto de discriminación en lo absoluto. Estas percepciones en cuanto a la discriminación son poco intuitivas y se resumen en el Gráfico 3. En el gráfico

se destaca la existencia de alguna clase de discriminación derivada de factores económicos, más que de corte étnico o sociológico.

Los estudios de los efectos de la discriminación racial en el mercado laboral se han concentrado en analizar las diferencias de capacidad de generación de ingresos entre hombres y mujeres, o entre miembros de etnias autóctonas y personas que no lo son, o entre descendientes de africanos y blancos. Las comparaciones de salario por hora hacen pensar que existen diferencias considerables. Dependiendo de los cálculos, los trabajadores que no pertenecen a etnias autóctonas ganan entre 80% y 140% más que los que sí pertenecen a ellas. Pero los trabajadores que pertenecen a esas etnias exhiben características de capital humano que

► Continúa en la página 7

Gráfico 3. Motivos para la discriminación, 2006



El color de la privatización

► viene de la página 6

son, en promedio, más deseables que las de los trabajadores de esas etnias. La más resaltante de esas características es la educación (escolaridad), pero también ha habido diferencias en cuanto a la experiencia en el mercado laboral y el campo de especialización. Por lo tanto, atribuir la totalidad de la diferencia en los ingresos a la existencia de discriminación salarial en el mercado laboral sería engañoso. Al menos una parte de la diferencia se puede atribuir a las diferencias en características observables del capital humano que recompensa el mercado laboral y que por lo tanto no tienen nada que ver con la discriminación. Las técnicas econométricas han permitido identificar en cierta medida la magnitud de este componente. En términos de diferencia en cuanto a la capacidad de generar ingresos, esas diferencias en las características del capital humano representan más de la mitad de la diferencia en la capacidad de generación de ingresos documentada.

Las pruebas de discriminación (o, más precisamente, las diferencias de ingresos que no responden a las diferencias en las características de productividad de los individuos) halladas por este tipo de estudio son considerablemente menores de lo que sugeriría una simple comparación de la capacidad de generación de ingresos. No obstante, estos estudios han sido objeto de críticas, especialmente por no haber identificado verazmente las conductas discriminatorias debidas a la presencia de “características no observables”. Es decir, que las características del capital humano que esos estudios normalmente pueden analizar son únicamente aquellas que son fácilmente observables (escolaridad, experiencia en el mercado laboral, campo de especialización, elección del

área de actividad, etcétera), pero hay otras características no observables que incluyen las actitudes empresariales, la motivación, la ética laboral, la dedicación y la capacidad de hacerse valer. Esas características no se captan en una encuesta (y, en tal sentido, no son “observadas”) pero para un patrón, o en términos más generales, para los actores más importantes del mercado laboral, son diáfananamente claras.

Las investigaciones recientes sobre las llamadas prácticas discriminatorias en los mercados laborales de la región han procurado separar los efectos de las características observables de los de las no observables. Los resultados constituyen un gran paso de avance hacia el objetivo de entender la discriminación y sus canales, usando herramientas que hagan hincapié en los esfuerzos de “observar lo inobservable”. Curiosamente, muchos de los resultados obtenidos de medios experimentales controlados parecen contradecir la idea de que los latinoamericanos actúan de manera discriminatoria actualmente. Las pruebas apuntan hacia la existencia de estereotipos que se esfuman cuando se revela la información subyacente. Por ejemplo, al escoger socios en un juego experimental de inversión que depende no sólo de las decisiones del individuo sino también de las de sus compañeros, la gente mostró preferencia por mujeres y personas altas y de apariencia blanca. Pero al proporcionarles información sobre el desempeño anterior de los demás participantes, da la impresión de que la información que se usó anteriormente para crear estereotipos deja de tener importancia. En cierta medida, también hay pruebas de que algún tipo de autodiscriminación explica en parte los resultados discriminatorios. Un ejemplo que viene al

Las privatizaciones, al igual que los mercados laborales, reproducen las diferencias que se originan en otras esferas.

caso es el de mujeres que solicitan salarios entre 6% y 9% menores que los que solicitan sus colegas hombres. Tanto los estereotipos como la autodiscriminación son comportamientos que sencillamente pueden obedecer a las diferencias substanciales en cuanto a la dotación de los agentes del mercado. En tales circunstancias, los mercados laborales sencillamente funcionan como cajas de resonancia que amplifican las diferencias que existen en otras esferas.

Evidentemente, lo que la mayoría de los latinoamericanos observan en sus actividades cotidianas son diferencias considerables en cuanto a los activos humanos, físicos, financieros y sociales vinculados con las distinciones en cuanto a sexo, raza, grupo étnico y clase social. Sin embargo, no necesariamente cabe atribuir a esos resultados diferenciados las prácticas discriminatorias que puedan tener los latinoamericanos actualmente. Desafortunadamente, la confusión entre los resultados diferenciados y la discriminación ha sido corriente en el tratamiento académico de este problema. Esto a su vez se ha trasladado automáticamente al discurso público y a la memoria colectiva de las sociedades.

Los retos para los gobiernos: la regulación

¿Por qué fracasan las privatizaciones? Un elemento común de los fracasos es la regulación inadecuada que conduce a bajos niveles de competencia, lo que deja a los productores en total libertad de acaparar los beneficios de la privatización sin compartirlos con los consumidores. Aunque a los críticos les gusta emplear esto como argumento en contra de nuevas privatizaciones, lo cierto es que si la privatización se ejecuta correctamente, puede llevar a beneficios sociales. El reto para los gobiernos es crear un marco regulatorio adecuado, particularmente para los servicios públicos, que proporcione servicios básicos a los pobres.

Hay dos instancias principales en las que se debería analizar detenidamente la regulación en conjunto con la privatización: las actividades económicas que se consideran monopolios naturales o en las que existen estructuras oligopólicas de mercado, y aquéllas en las que el gobierno posee la mayor parte de los activos en ese ramo de actividad, incluso si no hay alguna empresa individual que tenga una posición predominante en el mercado. Los sectores con una presencia considerable del Estado tienden a estar protegidos por una red de regulaciones cuya intención original fue recortar las pérdidas de las empresas del Estado (EPE) y reducir el déficit fiscal. En algunos de esos casos, la iniciativa reguladora que se necesita se puede considerar más una desregulación para deshacerse de estructuras que protegían a las empresas de la competencia y que permitían que las empresas privatizadas obtuvieran beneficios extraordinarios a costa de

los consumidores. La competencia y la regulación se deben considerar cuidadosamente como parte de las secuelas del proceso de privatización. Una regulación adecuada puede generar mejoras en la eficiencia que beneficien tanto a los consumidores como a los productores. En casos de sectores con poder de oligopolio, la regulación se debe complementar con un nuevo conjunto de reglas y divulgación que haga mejorar la supervisión y reduzca el abuso del poder de mercado. La regulación de los sectores oligopólicos se complica a causa de la debilidad de la aplicación de la normativa legal.

Una regulación creíble complementa la privatización de dos maneras. Al nivel más básico, la competencia en los mercados de productos proporciona una herramienta para ir descartando a las empresas menos eficientes. Este proceso puede tomarse demasiado tiempo o incluso no llegar a producirse si la regulación inhibe nuevos ingresos al mercado o encarece demasiado la salida del mismo. Un análisis de los efectos de la privatización y la regulación del sector de las telecomunicaciones en América Latina y África muestra que la combinación de competencia de parte de compañías de telefonía móvil y privatización con la existencia de una entidad reguladora aparte conduce a una relación significativa con los aumentos de la eficiencia laboral, las líneas principales per cápita y la capacidad de conexión. Esto implica que la privatización de ramos de actividad oligopólica con reformas simultáneas puede mejorar el bienestar social, especialmente con la mejora de los servicios. Un beneficio adicional es que los países en los que ya había

una entidad reguladora antes de la privatización obtuvieron precios mejores en la privatización y ello les proporcionó a sus gobiernos más ingresos para destinar a la inversión y programas sociales.

En segundo lugar, una regulación adecuada también puede complementar la privatización haciendo aumentar el costo de la intervención política. Mientras que un monopolio ineficiente puede despilfarrar sus ingresos sin poner en peligro su existencia, una empresa privada en un ramo de actividad competido necesita un subsidio para poder mantenerse a flote. La introducción de la competencia obliga a los políticos a pagar a las empresas directamente para participar en iniciativas de motivación política, mientras que anteriormente los costos de tales iniciativas eran absorbidos por una EPE que no tenía por qué preocuparse de su desempeño en el mercado. De hecho, la competencia a menudo se restringe precisamente porque hace aumentar los costos de la influencia política. Colombia y México son buenos ejemplos de iniciativas adecuadas de políticas de desregulación que, combinadas con la privatización, pueden servir como palanca para transformar el panorama económico y reducir las interferencias políticas en la economía. A comienzos de los años 90, Colombia dio inicio a un programa de apertura económica mediante la promoción de la competencia y la desregulación de los mercados. Se concibió la privatización como un instrumento para alcanzar ambos objetivos. Diez años antes, México comenzó a transformar su economía, otrora cerrada,

► *Continúa en la página 9*

Los retos para los gobiernos: la regulación

► viene de la página 8

caracterizada por controles de capitales, regulación de precios, restricciones a la inversión extranjera directa, elevados aranceles, cuotas de importación y un sector público de gran tamaño. Igual que ocurrió con Colombia, la privatización, combinada con la desregulación, cumplió un papel clave en la iniciativa de reestructurar la economía y ayudar a las empresas recientemente privatizadas a ponerse a la par de sus contrapartes del sector privado.

En términos generales, una regulación adecuada se puede producir en tres momentos distintos: antes de la privatización, durante la privatización o después de que se ha vendido una EPE. Los estudios en este respecto han hecho hincapié en la importancia de contar con una regulación eficiente desde el principio. La regulación después de la privatización de la empresa puede hacer aumentar el ritmo de la desinversión y facilitar la venta de empresas a precios más altos si reduce el riesgo regulatorio. Sin embargo, establecer una regulación eficaz previa a la privatización es fácil de decir pero difícil de lograr. De entrada, es probable que los cambios regulatorios previos a la privatización ayuden a reducir las ganancias de la EPE, lo que se traduce en mayores necesidades económicas para el gobierno en momentos difíciles. Además, sin la presión de una privatización inminente, la voluntad política de llevar a cabo una verdadera reforma regulatoria pudiera no concretarse. Por último, a los gobiernos con poca experiencia en la privatización a menudo les resulta difícil llevar a la práctica una reforma regulatoria eficaz previa a la privatización.

La regulación al momento de la privatización resuelve los primeros problemas y *reduce los descuentos por el riesgo regulatorio*. Mientras

Es difícil regular después de privatizar porque el status quo le conviene a los nuevos propietarios.

exista un marco regulatorio adecuado antes o al momento de la privatización, el proceso debería reportar beneficios tanto para los consumidores como para el gobierno. Los gobiernos que carecen de capacidades regulatorias en el momento de la privatización y desean maximizar los precios de venta a menudo postergan la aplicación de una regulación plena y clara. Tratar de establecer un régimen jurídico adecuado tras la privatización puede resultar problemático desde el punto de vista de la economía política. Dado que la entidad a cargo de aplicar y regular los contratos a menudo es la misma institución que llevó a cabo la privatización, o una dependencia de la misma, hay un incentivo para suavizar la aplicación de la normativa legal, a fin de evitar poner al descubierto errores del pasado. En el caso de numerosas concesiones en proyectos de infraestructura, el sector privado consiguió negociar una regulación protectora después de la privatización, debido a la amenaza de quiebra, retiro o abandono de futuros compromisos de inversión. Todo ello incide en la reputación y credibilidad de los políticos que respaldan la privatización. En los últimos 15 años, los contratos de concesión en países en desarrollo a menudo han conducido a renegociaciones. En América Latina y el Caribe, 40% de todos los contratos de

concesión se renegociaron apenas 2,2 años después de su firma. Tales renegociaciones oportunistas de contratos de concesión son cosa corriente debido al enfoque que se conoce como “privatizar ahora y regular después”. Los costos superiores a lo previsto en las concesiones y la falta de claridad de las reglas que rigen las contingencias dan a los propietarios privados la oportunidad de sacarle más dinero al gobierno. Por último, tratar de alterar de manera significativa el marco regulatorio tras la venta también puede resultar difícil, ya que al momento de la privatización se crean nuevos grupos de electores opuestos a la regulación. A los accionistas y los gerentes de empresas recientemente privatizadas se unen trabajadores y consumidores que podrían beneficiarse de la situación regulatoria de protección de que gozan esas empresas.

El desempeño de la regulación no se puede analizar aisladamente. Se puede entender la regulación como uno de los componentes de la “frontera de lo institucionalmente posible” de un ramo de actividad económica. Otros componentes pueden ser las entidades antimonopolio, los tribunales, las autoridades a los niveles Ejecutivo, nacional y municipal, y el ministerio de adscripción del ramo, en el caso de las empresas de servicios básicos.

Una regulación adecuada puede hacer que la privatización funcione, tanto para los gobiernos como para los consumidores. Cerciorarse de que las empresas funcionen en un entorno competitivo al servicio de sus clientes en vez de al de sus accionistas es clave para alcanzar la meta de una economía más eficiente, productiva y justa. También puede contribuir a cambiar el rostro de la privatización ante la opinión pública.



Publicaciones nuevas

DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN

(Todos están en inglés)

On the Determinants of International Currency Choice: Will the Euro Dominate the World? (WP-611)

(Factores determinantes de la escogencia de divisas internacionales: ¿acabará el euro dominando el mundo?)

Matteo Bobba, Giuseppe Della Corte y Andrew Powell

El dinero se utiliza para proteger el valor, como medio de intercambio y como unidad de cuenta. Los análisis más recientes de la escogencia de divisas en un entorno internacional se han concentrado en la denominación de las reservas, es decir, el papel del dinero como resguardo del valor. Este trabajo se concentra en la escogencia de divisas como unidad de cuenta. Se basa en la creación del euro para postular un efecto considerable y significativo de liquidez del euro a costa del dólar, especialmente en los primeros años de la nueva moneda. Los cálculos hacen pensar que el euro se está convirtiendo con rapidez en una amenaza para el papel del dólar como moneda dominante a nivel internacional.

Debt Sustainability under Catastrophic Risk: The Case for Government Budget Insurance (WP-607)

(Sustentabilidad de la deuda en situaciones de riesgo catastrófico: argumento a favor de un mecanismo oficial de seguro presupuestario)

Eduardo Borensztein, Eduardo A. Cavallo y Patricio Valenzuela

La región del Caribe, una de las más propensas del mundo a sufrir desastres naturales, tiene los niveles más

bajos de cobertura de seguro. En este trabajo se analiza la vulnerabilidad de las finanzas públicas de Belice a los huracanes y los efectos potenciales de los instrumentos de seguro en la reducción de esa vulnerabilidad. En este trabajo se descubre que los seguros de riesgo catastrófico ayudan a mejorar considerablemente la sustentabilidad de la deuda de Belice. Además, la metodología empleada, permite estimar el nivel adecuado de aseguramiento, que, en el caso de ese país, es una cobertura máxima de \$120 millones al año. Las organizaciones internacionales pueden cumplir un papel ayudando a los países a superar las distorsiones de los mercados de seguros, así como ayudando a suavizar la resistencia política interna a la contratación de pólizas de seguro.

Output Volatility and Openness to Trade: A Reassessment (WP-604)

(Reevaluación de la inestabilidad de la producción y la apertura al comercio internacional)

Eduardo Cavallo

En este trabajo se presentan nuevos elementos de juicio empíricos que sugieren que la apertura al comercio internacional tiende a estabilizar la producción. Los resultados confirman que la exposición al comercio internacional hace aumentar la inestabilidad de la producción a través del canal de los términos de intercambio, tal como se había documentado anteriormente en diversos trabajos. Pero también se demuestra que este efecto queda contrarrestado por un efecto estabilizador mayor. Este último efecto se produce (al menos en parte) a través del canal financiero. El efecto estabilizador del intercambio comercial predomina en países más expuestos a los desplazamientos del capital que en aquellos que lo están menos.

The Determinants of Corporate Risk in Emerging Markets: An Option-Adjusted Spread Analysis (WP-602)

(Factores determinantes del riesgo empresarial en mercados emergentes: análisis de márgenes ajustados por las opciones)

Eduardo Cavallo y Patricio Valenzuela

En este estudio se descubre que los márgenes de los bonos empresariales de las economías de los mercados emergentes vienen determinados por variables específicas de las empresas emisoras, así como por las características de los bonos, las condiciones macroeconómicas, el riesgo soberano y los factores mundiales. Las características específicas de la empresa explican la mayor parte de la variación. Además, este trabajo descubre dos asimetrías. La primera responde a la hipótesis “ligera” del techo soberano, según la cual el traspaso del riesgo del soberano al sector privado es de menos de 1 a 1. La segunda concuerda con la noción popular de que las reacciones de pánico son corrientes en mercados emergentes en los que los inversionistas están menos informados y son más propensos a exhibir reacciones colectivas.

Institutional Quality and Government Efficiency (WP-606)

(Calidad de las instituciones y eficiencia gubernamental)

Alberto Chong y Mark Gradstein

Los países más pobres tienen un sector público mucho más reducido y, por ende, una carga tributaria menor que los países más ricos, a pesar de lo cual su desempeño económico no necesariamente es mejor. Usando un modelo sencillo, en este trabajo se sugiere que el crecimiento y los efectos de la tributación en el bienestar dependen

► Continúa en la página 11

Publicaciones nuevas

► viene de la página 10

de la calidad de las instituciones y que, por consiguiente, los niveles tributarios óptimos aumentan a medida que mejora la calidad de las instituciones. Este trabajo también revela que un mayor nivel de calidad institucional refuerza las percepciones positivas a nivel de empresa sobre la calidad de los servicios públicos, al mismo tiempo que moderan el punto de vista de que los impuestos son una traba para el crecimiento.

Privatized Firms, Rule of Law and Labor Outcomes in Emerging Markets (WP-608) (*Empresas privatizadas, estado de derecho y resultados laborales en mercados emergentes*)

Alberto Chong y
Gianmarco León

En este trabajo se emplea un conjunto de datos recabados recientemente a nivel de grandes empresas para comparar los indicadores laborales de compañías privatizadas, privadas y públicas de todo el mundo, especialmente en cuanto a los salarios, prestaciones, composición laboral, preparación y capacitación, sindicalización y calidad de la gerencia. Aunque la productividad laboral aumenta tras una privatización, la relación de trabajadores fijos a temporales también aumenta. La convergencia depende en cierta medida de la calidad de las instituciones, es decir, del estado de derecho. Esto no sólo se cumple en cuanto a la relación de trabajadores fijos a trabajadores temporales, sino también en cuanto al nivel de preparación de la fuerza laboral y en cuanto a los años de experiencia de la gerencia. Por otro lado, el estado de derecho parece ser menos importante en el caso de la productividad y la capacitación laboral.

The Educational Gender Gap in Latin America and the Caribbean (WP-600) (*La brecha de escolaridad entre los sexos en América Latina y el Caribe*)

Suzanne Duryea, Sebastián Galiani,
Hugo Nópo y Claudia Piras

En este trabajo se analiza la evolución de las diferencias entre los sexos en cuanto a la asistencia a clases y el logro en América Latina y el Caribe, tanto para adultos que abandonaron el sistema educativo como para los niños que siguen asistiendo a la escuela. Los resultados indican que la brecha en la escolaridad se estrechó en el grupo de personas nacidas hacia finales de los años 60. Desde entonces, la brecha se ha venido revirtiendo, de modo que las mujeres nacidas en 1980 tienen, en promedio, una cuarta parte de un año escolar más de escolaridad que los varones. Desde 1940 hasta 1980 la brecha entre los sexos en cuanto al logro se ha venido desplazando a favor de las mujeres, a un ritmo de 0,27 años de escolaridad por cada diez años. En Bolivia, Guatemala, México y Perú (los países que no han conseguido cerrar su brecha en cuando al logro escolar de adultos) hay diferencias entre los sexos más notorias a favor de los varones, pero únicamente entre los niños de más edad de los quintiles más bajos y entre las etnias autóctonas.

LIBROS



Investor Protection and Corporate Governance: Firm-Level Evidence from Across Latin America
(*Protección a los inversionistas y gestión empresarial:*

elementos de juicio a nivel de empresa

de toda América Latina) (En inglés, únicamente)

Alberto Chong y
Florencio López de Silanes, editores.
Stanford University Press, Palo Alto, y
World Bank Press, Washington, DC,
junio.

En este libro se analizan las tendencias recientes en cuanto a la protección a los inversionistas en América Latina. Basándose en datos a nivel de empresas de seis países, el libro muestra que, al igual que la protección jurídica a los inversionistas, la gestión empresarial adecuada a nivel de empresa guarda relación con menores costos del capital, una mejor valuación, desempeño y el pago de dividendos entre un país y otro. Las compañías pueden compensar las deficiencias de los regímenes jurídicos de su país mediante el mejoramiento de las prácticas de gestión empresarial, aumentando así la transparencia y limitando el potencial de conflicto entre los accionistas más grandes y los minoritarios. Las empresas y los reguladores deben mejorar sus estructuras de gobierno y de protección de los accionistas para poder satisfacer los nuevos y más exigentes parámetros de los países industrializados impuestos como reacción a los escándalos registrados en los últimos años en Asia, Europa y EE.UU.

OTRAS PUBLICACIONES

(En inglés, únicamente)

Rent Seeking and Democracy: Empirical Evidence for Uruguay
(*Procura de rentas y democracia: elementos de juicio empíricos en el caso de Uruguay*)

César Calderón y Alberto Chong
Economic Inquiry, Vol. 45, 3: 592-601,
julio

► Continúa en la página 12

Publicaciones nuevas

► viene de la página 11

En este trabajo se presentan pruebas de causalidad Granger entre las conductas de procura de rentas y la democracia en Uruguay, donde tanto dichas conductas como los movimientos políticos han venido variando ampliamente en los últimos 80 años, pero donde la heterogeneidad etnolingüística y la desigualdad se han mantenido en niveles bajos. Esto ayuda a identificar interacciones “puras” y su vínculo con resultados de procura de rentas. La presencia y duración de la democracia parece ser conducente a una disminución de la procura de rentas, aunque dicha disminución no parece haber tenido efecto alguno en la calidad del régimen democrático. Aunque la duración del régimen democrático puede incidir en la conducta de procura de rentas, esta conducta también exhibe causalidad Granger en respuesta a la duración de la democracia.

Institutional Enforcement, Labor-Market Rigidities, and Economic Performance (*Aplicación institucional, rigidez del mercado laboral y desempeño económico*)

César Calderón, Alberto Chong y Gianmarco León
Emerging Markets Review, Vol. 8, Ed. 1, marzo de 2007, págs. 38-49.

En este trabajo se comparan diversas medidas de rigidez laboral y se prueba si dicha rigidez laboral es conducente al crecimiento a largo plazo. Se descubre que las regulaciones laborales que no se aplican en la práctica efectivamente no tienen efecto alguno en el crecimiento económico, pero que las regulaciones laborales aplicables sí lo tienen. Esto da la impresión de que la rigidez laboral guarda una relación negativa con el crecimiento económico de largo plazo.

Current Account Deficits in Africa (*Déficit de cuenta corriente en África*)

César Calderón, Alberto Chong y Luisa Zanforlin
Economic Development and Cultural Change, octubre de 2007.

En este trabajo se analiza la conducta de déficit de cuenta corriente de África. Se descubre que los déficit son (i) no muy persistentes, (ii) guardan una relación positiva con el crecimiento interno, (iii) guardan una relación estrecha con el ahorro público (y privado), lo que hace pensar que la consolidación fiscal en programas auspiciados por el FMI pueden ser relativamente eficaces, (iv) guardan relación con los movimientos de asistencia, de modo de cerrar la brecha externa, y (v) guardan relación con la desvalorización de la moneda y los términos de intercambio comercial.

Where Did You Go to School? Private-Public Differences in schooling trajectories and their Role in Earnings Determination

(*¿En qué escuela estudió usted? Diferencias entre el sector privado y el público en trayectorias educativas y su papel en la determinación de la capacidad de generación de ingresos*)

Sebastián Calónico y Hugo Ñopo
Wellbeing and Social Policy Journal, Vol. 3, No. 1. 2007.

En este trabajo se analizan las diferencias entre los sectores privados y públicos en cuanto a los retornos individuales a la educación en las zonas urbanas del Perú. El análisis de un par de conjuntos de datos permitió cuantificar las diferencias en cuanto a la capacidad de generación de ingresos de la fuerza laboral entre todas las trayectorias educativas posibles. Los resultados apuntan a rendimientos más altos a la educación para aquellos que han asistido a escuelas privadas que para los

que se formaron en el sector público. Sin embargo, hubo una heterogeneidad más amplia de la calidad en el sistema privado. Las diferencias entre el sector privado y el público en cuanto a los rendimientos son más pronunciadas en secundaria que en cualquier otro nivel educativo. Por otro lado, las diferencias entre el sector privado y el público en cuanto a los rendimientos de la educación técnica son casi inexistentes.

Should State-Owned Firms Change CEOs before Privatization? Some Evidence From the Telecommunications Industry

(*¿Deben las empresas propiedad del Estado cambiar de presidente ejecutivo antes de la privatización? Elementos de juicio del sector de las telecomunicaciones*)

Alberto Chong y Virgilio Galdo
Applied Economics Letters, Vol. 14, Ed. 8, junio de 2007, págs. 591-595.

¿Deben las empresas propiedad del Estado cambiar a su presidente ejecutivo antes de ser privatizadas? Este trabajo recoge datos de los procesos de privatización de 77 empresas de telecomunicaciones, que representan casi 80% de este ramo en términos de valor, y halla que, en el ramo de las telecomunicaciones, el reemplazo del presidente ejecutivo de una empresa mejora el desempeño antes de la privatización, en términos de penetración, eficiencia en operaciones y rentabilidad. El cambio del presidente ejecutivo antes de la privatización parece tener consecuencias reales sobre el desempeño de la empresa antes de su privatización. Además, estos hallazgos se corresponden con los resultados de investigaciones anteriores que vinculan el reemplazo del presidente ejecutivo con un aumento de los precios registrados en la privatización.

► Continúa en la página 13

Publicaciones nuevas

▶ viene de la página 12

Institutions and Inequality

(Instituciones y desigualdad)

Alberto Chong and Mark Gradstein.
The Review of Economics and Statistics, Vol. 89, Ed. 3, agosto de 2007.

En este trabajo se presentan elementos teóricos y elementos de juicio de la relación entre la desigualdad y la calidad de las instituciones. Se presenta un modelo en el que los dos pueden reforzarse mutuamente de manera dinámica y se pone a prueba esta relación con una amplia gama de medidas institucionales. La doble causalidad entre la fortaleza de las instituciones y una distribución más equitativa de los ingresos se establece empíricamente mediante el uso de un panel dinámico y un análisis de retroalimentación lineal.

Barriers to Exit (Barreras a la salida)

Alberto Chong y Gianmarco León.
Economics Letters, julio del 2007.

A diferencia de obras anteriores sobre las barreras al ingreso en el comercio internacional, este trabajo pone a prueba cuatro teorías sobre las barreras a la salida y descubre que las mismas responden a factores macroeconómicos y la fuga de cerebros, mientras que las hipótesis institucionales y culturales no son empíricamente robustas.

Bundling in the Provision of Public Services: Evidence for Peru

(Prestación combinada de servicios públicos: elementos de juicio del Perú)

Alberto Chong, Jaime Saavedra y Jesko Hentschel
Oxford Development Studies, Vol. 35, Ed. 3, 2007.

Este trabajo emplea datos de panel del Perú durante el período de 1994 a 2000 para hallar que el bienestar de los hogares mejora, según la variación

del consumo, en mayor medida cuando reciben dos o más servicios conjuntamente que cuando los servicios se prestan por separado. Esa mejora parece ser más que proporcional, tal como confirman las pruebas F sobre los coeficientes de los regresores correspondientes. De modo que prestar servicios combinados puede ayudar a lograr efectos de mejoramiento del bienestar. Este hallazgo es especialmente robusto en el caso de las zonas urbanas.

International Remittances and Income Inequality: An Empirical Investigation (Remesas internacionales y desigualdad del ingreso: investigación empírica)

Valerie Koechlin y Gianmarco León
Journal of Policy Reform, Vol. 10(2), junio de 2007.

En este trabajo se presentan pruebas de una relación de U invertida entre las remesas internacionales y la desigualdad del ingreso en una sección representativa de 78 países. El análisis corrobora obras teóricas anteriores que describen cómo, durante las etapas iniciales de la migración, las remesas hacen aumentar la desigualdad del ingreso. Luego, a medida que el costo de oportunidad de emigrar va disminuyendo a causa de este efecto, las remesas tienden a disminuir la desigualdad. La formación y el desarrollo del sector financiero pueden ayudar a los países a alcanzar la etapa de disminución de la desigualdad más rápidamente.

Ethnicity and Earnings in a Mixed Race Labor Market (Origen étnico e ingresos en un mercado laboral racialmente plural)

Hugo Ñopo, Jaime Saavedra y Máximo Torero
Economic Development and Cultural Change, Vol. 55, No. 4, julio de 2007.

En este estudio se analiza la relación entre los ingresos y las diferencias raciales en las zonas urbanas del Perú. Los cálculos de un modelo semiparamétrico arrojan pruebas de una prima racial para los individuos de raza blanca en cuanto a los ingresos, la cual es estadísticamente significativa entre los asalariados pero no entre los trabajadores independientes. Estos resultados pueden corroborar explicaciones en cuanto a la discriminación por parte de las empresas.



En mayo de 2007 el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (RES) lanzó su nuevo servicio *REVELA*—Revelación de expectativas en América Latina—; un análisis de las expectativas de crecimiento de los mercados y la inflación en los países de la región. Cada mes RES reúne los resultados de las encuestas realizadas entre los participantes de los mercados por los bancos centrales de la región. Con esos datos RES produce un conjunto de gráficos y tablas ilustrativos y saca conclusiones sobre el crecimiento y las tendencias inflacionarias de la región. A la fecha, *REVELA* muestra que aunque las expectativas de crecimiento en América Latina siguen siendo elevadas, actualmente se han estabilizado, al mismo tiempo que comienzan a aumentar las expectativas inflacionarias, aunque de manera atenuada. El informe, junto con los datos de fondo, se va actualizado mensualmente y se puede consultar en www.iadb.org/RES/REVELA.cfm.



Mira quién habla

Esta sección del boletín brinda una síntesis de las presentaciones y eventos que ha patrocinado el Departamento de Investigación.

Desequilibrios mundiales y manejo del riesgo: ¿El centro se ha convertido en la periferia?

El Banco Interamericano de Desarrollo y la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) reunieron a un distinguido grupo de académicos y especialistas en finanzas en Madrid el año pasado, en una conferencia patrocinada conjuntamente por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y la Fundación Rafael del Pino, cuyo objetivo fue procurar un entendimiento más claro de la situación de los desequilibrios mundiales y evaluar los riesgos de que se produzca un cambio abrupto en los mercados de capitales, con atención especial a los mercados emergentes. La conferencia fue organizada por Alejandro Izquierdo y Carlos Quijano. En el sitio web <http://www.iadb.org/res/imbalance.cfm> ya hay disponibles trabajos, presentaciones y videos de la conferencia.

Una economía cada vez más integrada a nivel mundial ofrece tanto oportunidades como retos. Aunque se considera que un mercado mundial de capitales ayuda a mejorar la asignación de recursos, a menudo se le ha vinculado con un mayor grado de inestabilidad y esta perspectiva hace aumentar la inquietud en vista del entorno actual de desequilibrios de cuenta corriente. En los últimos años los bancos centrales de China, Japón y otros países del Este de Asia, así como los de India y países exportadores de petróleo, han venido acumulando considerables reservas denominadas en dólares. Esto constituye un contraste marcado con el crecimiento ininterrumpido del déficit de

cuenta corriente en Estados Unidos desde comienzos de los años 90, que alcanzó aproximadamente a 7% del PIB en 2006, lo cual pinta una situación peculiar en la que “el centro” está siendo financiado actualmente por “la periferia”.

Muchos observadores consideran que esta situación es insostenible. De hecho, algunos advierten de un cambio y ajuste abruptos que pueden desestabilizar los mercados financieros y provocar una “parada repentina” de los movimientos de capitales, lo que a su vez puede tener efectos perjudiciales en los mercados emergentes y quizá hasta provocar una crisis sistémica de la economía mundial.

El tema principal y más apremiante de la conferencia fue la globalización financiera, especialmente la cuestión de los cambios en la globalización financiera y la capacidad de las economías de adaptarse con seguridad a este importante cambio. Pero esta situación no carece de precedentes, ya que evoca una época anterior de globalización, a finales del Siglo XIX y comienzos del Siglo XX. Por aquel entonces, al igual que a finales del Siglo XX, se produjeron fenómenos imprevistos tales como las paradas repentinas de los movimientos de capitales, en un contexto de vulnerabilidades internas como el “pecado original” y la dolarización de los pasivos internos de las economías emergentes. La combinación de mercados incompletos y una globalización cada vez mayor provocaron trastornos importantes de los mercados financieros, como evidenciaron las reacciones a la crisis de la deuda de Rusia en 1998.

En el contexto actual de desequilibrios mundiales y una integración

financiera cada vez mayor, la mayoría de los participantes estuvieron de acuerdo en que las perspectivas a corto plazo de los mercados financieros mundiales siguen siendo favorables y que debe ser posible financiar el déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos con pocas dificultades a lo largo de los próximos dos años. Sin embargo, las perspectivas a un horizonte de cinco años lucen menos ciertas, a juzgar por la amplia divergencia de los puntos de vista de los participantes. De hecho, varios de ellos sostuvieron que las perspectivas a corto plazo dependen de vulnerabilidades considerables y que nuevos cambios abruptos e inesperados pueden llevar a ajustes desordenados y a una reducción brusca y considerable del crecimiento económico en todo el mundo, con repercusiones especialmente graves en algunos países emergentes. En un escenario alternativo se producen aumentos de las tasas de interés en EE.UU. que podrían llevar a un episodio de “fuga a la calidad” en el que los capitales se desplazan de mercados emergentes a EE.UU., lo que a su vez atenuaría los efectos en ese país al tiempo que los magnifica en las economías emergentes.

Aunque los mercados manejan muy bien las sacudidas que se manifiestan con cierta regularidad, generalmente no suelen ser tan hábiles en el manejo de sorpresas poco frecuentes. Una sacudida cuyos orígenes se ubiquen fuera de la perspectiva habitual de los inversionistas, como por ejemplo en una guerra entre EE.UU. e Irán, puede provocar una sacudida petrolera y la combinación de una sacudida petrolera y los desequili-

► *Continúa en la página 15*

Mira quién habla

► viene de la página 14

brios puede complicar considerablemente el sistema financiero mundial. Otra fuente de incertidumbre es la creación de instrumentos financieros nuevos, como los que se negocian en los mercados de derivados (cambios de incumplimiento crediticio, por ejemplo), que han venido creciendo considerablemente en un contexto de escasa información pública acerca de su tamaño y naturaleza, y una regulación mínima. En esos mercados, una situación de desacomodo, combinada con los desequilibrios mundiales, puede resultar una combinación peligrosa. Independientemente de las inquietudes sobre la actualidad y el futuro, sería poco aconsejable extrapolar tendencias futuras basándose en episodios de crisis pasadas, ya que los mercados han aprendido y se han concebido instrumentos que permiten disminuir la probabilidad de que se vuelvan a presentar episodios de ese tipo.

Seminario sobre liderazgo, capacidad y crisis de las reformas institucionales en América Latina.

Alejandro Bonvecchi,
Mayo 11 de 2007

Las explicaciones del cambio institucional en América Latina, especialmente el cambio en las instituciones financieras, se han buscado principalmente en aspectos estructurales o en los actores.

Las explicaciones basadas en aspectos estructurales consideran que esos cambios surgen de crisis económicas o de la difusión de ideas de políticas, o ambas cosas. El proceso de cambio institucional es propiciado por los siguientes factores: la capacidad de los estados, el tipo de sistema

político, el sistema de partidos, el nivel de competencia del electorado y los patrones de representación de unidades políticas subnacionales. La naturaleza del cambio resultante abarca tanto la difusión de ideas de políticas como el ajuste de las capacidades de los estados a un entorno nuevo.

Por otro lado, según las explicaciones basadas en los actores, el cambio institucional puede tener su origen en una gama de fuentes: las presiones sobre los gobiernos provenientes de una gama de actores (incluidas las fuentes multilaterales de crédito y las instituciones financieras internacionales), los mandatos electorales, la percepción de riesgo por parte de los diseñadores de políticas, los cambios en cargos de alta jerarquía y las decisiones estratégicas autónomas tomadas por los diseñadores de políticas. El proceso subsiguiente de cambio institucional depende de la organización y la fortaleza relativas de los actores, las relaciones entre los gobiernos y los actores económicos, las relaciones entre el Poder Ejecutivo y el partido gobernante de un país, y las percepciones de los actores en cuanto al riesgo en un escenario dado. Por consiguiente, la naturaleza del cambio institucional resultante se puede examinar en términos de los cambios en la configuración interna de los actores y la fortaleza de las organizaciones, así como por el grado relativo de influencia institucional entre unos y otros actores.

Aunque cada uno de esos enfoques puede aportar explicaciones válidas en cierta medida, un enfoque integral permite una explicación que revele más matices y se ajuste mejor a la realidad del cambio institucional que abarca cuatro hipótesis:

1. El cambio se produce cuando los gobiernos perciben que el estatus

quo es altamente riesgoso, ya sea como resultado de situaciones de crisis o de presión de instituciones financieras internacionales o de actores del mercado financiero.

2. Los procesos del cambio institucional se desarrollan con rapidez y profundidad, en la medida en que se presentan las siguientes condiciones: (i) hay un número reducido de actores con poder de veto, (ii) los actores con poder de veto son débiles y fiscalmente dependientes y (iii) la negociación es coordinada y de amplia cobertura.
3. La distancia que marquen los cambios con respecto al estatus quo viene dada por la medida en la que los legados de las políticas existentes queden desacreditados, por la flexibilidad de las estructuras administrativas y por la fortaleza de los dirigentes de los partidos nacionales.
4. Los procesos de cambio institucional son centralizadores en la medida en que se aplican las condiciones siguientes: (i) las estructuras administrativas son flexibles, (ii) los dirigentes de los partidos nacionales son fuertes, (iii) las organizaciones nacionales más importantes son disciplinadas y fuertes, y (iv) legisladores, asociaciones regionales importantes y líderes partidistas subnacionales particulares son débiles.

Las hipótesis generales que se derivan de una explicación integral conducen más aún a una serie considerable de hipótesis más específicas en cuanto a los cambios de las reglas presupuestarias, tributación, regímenes de seguridad social y federalismo fiscal.



Noticias de nuestras redes

Red Latinoamericana de Investigación La calidad de vida en América Latina y el Caribe

Con motivo del 50mo aniversario del Banco Interamericano de Desarrollo, el Informe de Progreso Económico y Social (IPES) se dedicará al análisis de la calidad de vida de los pueblos de América Latina y el Caribe. Los aspectos a ser analizados comprenden la calidad de la educación y la salud y el acceso a las mismas, la calidad del empleo, la seguridad pública y la calidad de la vivienda y la infraestructura pública. El Departamento de Investigación, a modo de preámbulo para ese informe, va a dar inicio a tres proyectos de la Red de Investigación sobre diferentes aspectos de la calidad de vida:

- La calidad de la educación en América Latina y el Caribe
- Cómo entender la calidad de vida en América Latina y el Caribe: un enfoque multidimensional
- La calidad de vida en vecindarios citadinos de América Latina y el Caribe

Las instituciones seleccionadas para participar en el estudio de la **calidad de la educación** son las siguientes:

- FIEL - Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, Argentina
- Fundación ARU, Bolivia
- Instituto Futuro & Escola de Economía de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, Brasil
- MIDE UC - Centro de Medición, Escuela de Psicología, Pontificia Universidad Católica de Chile
- Spectron Desarrollo S.C. México
- Instituto Desarrollo, Paraguay
- ABT Asociados Inc., Perú

El plazo para la presentación de las propuestas para los otros dos estudios vence el 1 de agosto de 2007 y los ganadores se anunciarán el 10 de agosto de 2007.

www.iadb.org/res/laresnetwork.cfm

Red Financiera Latinoamericana

El IV Taller de la Red Financiera Latinoamericana (RFL) tendrá lugar en la Universidad de los Andes, en Bogotá, los días 3 y 4 de octubre de 2007, inmediatamente antes de la Asamblea Anual del LACEA/LAMES. La RFL invita a presentar trabajos sobre cualquier tema de finanzas, aunque se dará preferencia a aquéllos con pertinencia para las economías emergentes. El taller será organizado mediante la selección de un número reducido de trabajos que serán tratados en sesiones temáticas

Oradores de orden:

Guillermo Calvo
Universidad de Columbia
Roberto Rigobón,
Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT)

Organizadores:

Arturo Galindo
ASOBANCARIA
Alejandro Gaviria
Universidad de los Andes
Andrew Powell
Banco Interamericano de Desarrollo

www.iadb.org/res/lfn

La presente edición de IDEA se basa en investigaciones realizadas por Alberto Chong, Gianmarco León, Florencio López de Silanes, Hugo Ñopo y Máximo Torero, con la colaboración de Vanessa Ríos.

Eduardo Lora
Director General

Rita Funaro
Editora

Ideas para el Desarrollo en las Américas, IDEA, es un boletín sobre políticas económicas y sociales que publica tres veces al año el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Agradecemos todos los comentarios, los cuales se deben dirigir a la editora de IDEA, Rita Funaro, a la dirección de correo electrónico ritaf@iadb.org.

Las opiniones expresadas aquí son responsabilidad de los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista y políticas del BID. Se permite la libre reproducción de los artículos, siempre que se reconozca como fuente a *IDEA* y al BID. Si desea recibir el boletín electrónicamente, sírvase enviar su dirección de correo electrónico a RES-pubs@iadb.org. Todos los números del boletín pueden consultarse en la siguiente página de Internet: <http://www.iadb.org/res/news>



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
1300 New York Ave., NW
Washington, DC 20577