Globethics Repository



¿Valieron la pena las privatizaciones? [¿Privatizations worth it?]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Chong, Alberto;Lora, Eduardo
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-09 04:19:45
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/218252

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista **Nueva Sociedad** Nº 207,
enero-febrero de 2007, ISSN: 0251-3552, **<www.nuso.org>**.

¿Valieron la pena las privatizaciones?

La mala administración de las empresas estatales y los déficits en la provisión de servicios impulsaron a la mayoría de los países latinoamericanos a emprender procesos de privatizaciones, cuyo alcance en términos geográficos y sectoriales fue muy desigual. El artículo sostiene que la participación del sector privado mejoró los incentivos e hizo más eficientes a las empresas, y que sus efectos sociales fueron, en términos generales, positivos. Sin embargo, la percepción corriente es adversa. Fortalecer los mecanismos de regulación ayudaría a extender más los beneficios de las privatizaciones y a cambiar la percepción negativa.

Alberto Chong / Eduardo Lora

Introducción

Durante la mayor parte del siglo XX, en América Latina trató de establecerse un Estado paternalista en políticas sociales, intervencionista en políticas económicas y propietario-administrador en materia empresarial. Es discutible cuánto éxito se obtuvo en las primeras dos materias; en la última, en todo

Alberto Chong: peruano, ha sido investigador del Banco Mundial (BM) y actualmente del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Es coautor con Florencio López-de-Silanes del libro *La privatización en América Latina: Mitos y realidad* (BID / Alfaomega, Bogotá, 2005).
Eduardo Lora: colombiano, ex-director de Fedesarrollo en Bogotá. Desde 1996 trabaja en el Departamento de Investigación del BID. Las reformas estructurales han sido uno de sus temas principales de investigación.
Palabras clave: privatizaciones, eficiencia, efectos sociales, regulación, América Latina.

caso, la experiencia fue un fracaso. Las empresas estatales tuvieron –y siguen teniendo– un desempeño deslucido. Con contadas excepciones, resultaron ineficientes, produjeron bienes y servicios de baja calidad y generaron más deudas que ganancias. Llegaron a tener un exceso considerable de personal ya que los gobiernos las usaban para generar y mantener el empleo. Protegidas de la competencia, las empresas del Estado recibían a menudo órdenes de mantener sus precios por debajo del nivel de recuperación de costos, lo que acarreó pérdidas económicas cada vez mayores, que en algunos casos alcanzaron hasta 5% y 6% del PIB. Esto, a su vez, condujo a rescates de empresas y dificultades fiscales, primero en los presupuestos gubernamentales y después en el sistema bancario. Para cubrir estas pérdidas, los gobiernos se vieron obligados a financiar déficits fiscales cada vez más cuantiosos, a aumentar los impuestos o, más usualmente, a reducir los gastos públicos en otras áreas.

La participación privada era la alternativa que inevitablemente se debía probar. América Latina fue pionera en la promoción de la participación privada en proyectos de infraestructura, que representaron alrededor de la mitad de la inversión total –786.000 millones de dólares– en los países en desarrollo entre 1990 y 2003. Este artículo argumenta que la privatización, junto con otras formas de participación privada, ha constituido un aporte positivo a la eficiencia y al bienestar social. Siempre se ha dicho que las privatizaciones causaron pérdidas de empleos y de ingresos a algunos grupos de trabajadores, pero recién ahora está empezando a reconocerse que las mejoras en la cobertura y la calidad de los servicios básicos han sido muy benéficas para las clases medias y bajas.

Hay que decir, no obstante, que en algunos casos la alternativa privada se aplicó en forma simplista y en circunstancias en las que la competencia no tenía oportunidades de florecer. Además, no se prestó debida atención a la regulación. El exceso de optimismo y la simplificación conceptual también dieron pie a una gran cantidad de disputas ineficientes e incumplimientos de contratos de concesión, situación que se vio exacerbada por la falta de experiencia técnica en el diseño de mecanismos de solución de conflictos en entornos jurídicos, fiscales e institucionales débiles.

Alcances de las privatizaciones en América Latina

A pesar del impulso privatizador, el alcance fue muy diverso. Algunos países con importantes sectores estatales, como Costa Rica, Ecuador y Uruguay,

apenas privatizaron algunas empresas, mientras que otros, como Argentina, Bolivia, Panamá y Perú, efectuaron ventas de empresas estatales por valores superiores a 10% de su PIB. La diferencia en el alcance de las privatizaciones y la gran cantidad de activos empresariales que aún hoy permanecen en manos del Estado en muchos países constituyen buenas razones para intentar evaluar los resultados y extraer lecciones para el futuro.

En América Latina, 75% de los ingresos obtenidos con las privatizaciones provino de ventas de empresas de servicios públicos e infraestructura, 11% correspondió al sector financiero y el resto al área del petróleo, gas y manufactura. La mayoría de los países latinoamericanos ha privatizado sus servicios de telecomunicaciones, electricidad, gas y, en menor medida, los de agua y saneamiento. En cambio, la venta de empresas estatales ferroviarias, aerolíneas, aeropuertos y autopistas no ha sido tan importante. En cuanto a los sectores financieros e industriales, las privatizaciones no fueron tan notables porque la participación privada ya estaba muy extendida. La mayoría de los países mantuvo, además, al menos un banco oficial y retuvo el control de empresas vinculadas a recursos naturales como el petróleo, el gas y el cobre. Incluso Chile decidió no privatizar empresas de sectores clave, como el cobre, el petróleo, la banca, el correo, los ferrocarriles y los puertos.

Un caso peculiar es el de Argentina, que no mantuvo en poder del Estado ninguna compañía importante, con la excepción de algunos bancos nacionales y provinciales y algunas empresas provinciales de salubridad. Por el contrario, Uruguay, que en otros aspectos es comparable a Argentina, fue el que menos avanzó en el proceso de privatizaciones en toda la región. De hecho, es el único que no ha vendido empresas en los sectores eléctrico, petrolero y de telecomunicaciones, quizás porque el tema fue sometido explícitamente a una decisión democrática en un referéndum en el que la población votó masivamente en contra de las privatizaciones. Ningún otro país latinoamericano ha utilizado un mecanismo semejante.

Privatizaciones y eficiencia

La competencia y la regulación producen mejores resultados que el control y la gestión estatal por una serie de razones conceptuales bien documentadas. Un motivo fundamental es la naturaleza de los incentivos que condicionan a los gerentes de las empresas estatales. En general, las acciones de una empresa estatal no se negocian en el mercado bursátil y su propiedad rara vez resulta amenazada por intentos hostiles de adquisición. La disciplina

de los acreedores tampoco cumple un papel particularmente importante, pues la mayoría de los préstamos que reciben tienen garantía del mismo Estado. Si se producen pérdidas, lo más factible es que sean cubiertas con subsidios del tesoro. Además, las juntas directivas rara vez aplican prácticas prudentes de buena conducción empresarial y la rotación del personal gerencial obedece más al equilibrio de las fuerzas políticas que a las presiones del mercado.

La segunda razón fundamental para el fracaso de la empresa estatal es el conflicto entre los objetivos económicos y los políticos. Sus gerentes persiguen y deben responder a objetivos políticos, que fácilmente pueden producir daños económicos a la empresa. La interferencia política en la dirección de las compañías estatales genera un exceso de empleo, induce inversiones ineficientes y da lugar a una selección precaria de productos y mercados.

Con una amplia base de datos del ámbito empresarial, una ambiciosa investigación dirigida por Alberto Chong y Florencio López-de-Silanes (2005) ha intentado evaluar los efectos microeconómicos de las privatizaciones en cinco países de América Latina. La conclusión central es que las privatizaciones elevaron considerablemente la rentabilidad y la eficiencia de las empresas, como era de esperarse por las razones enumeradas. Típicamente, después de privatizadas, las empresas registraron un aumento de 14% en la relación de ingresos netos a ventas. Los mayores aumentos se produjeron en Perú y Argentina, donde se situaron en aproximadamente 20%, mientras que Brasil registró solo dos puntos de aumento. La causa principal de esta mejora de la rentabilidad ha sido un salto de eficiencia. De hecho, las privatizaciones produjeron un verdadero desplome de los costos unitarios: 16% de reducción en promedio para todos los casos analizados.

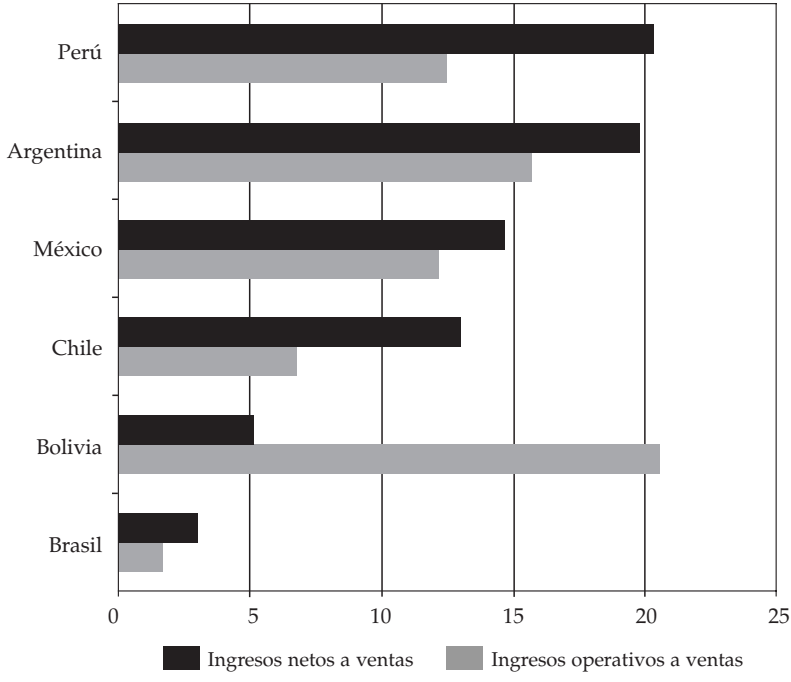
Después de privatizadas, las empresas registraron un aumento de 14% en la relación de ingresos netos a ventas

Otros indicadores revelan resultados semejantes. Por ejemplo, la relación de ventas a activos aumentó en promedio 26%. Perú fue el único país que registró una baja en esta relación, de alrededor de 20%, debido a que las empresas privatizadas emprendieron inversiones de gran magnitud. En cuanto al indicador de ventas por empleado, los resultados también son impresionantes: en Chile y en México, para citar los dos casos más destacados, se duplicó la relación de ventas por empleado en las empresas privatizadas. En algunas empresas específicas, los aumentos fueron incluso superiores.

Podría pensarse que el éxito consistió en seguir haciendo lo mismo con menos costos y menos personal, pero en realidad no es así. Uno de los hallazgos más sorprendentes de la investigación es que la producción de las empresas aumentó considerablemente a raíz de las privatizaciones. Los mayores incrementos se registraron en México y Colombia, donde la producción promedio aumentó 68% y 59%, respectivamente. El país con el aumento más pequeño, pero de todas formas muy importante, es Brasil, donde creció 17%. Los gráficos 1 y 2 resumen los principales resultados de esta investigación.

Gráfico 1

Variaciones de rentabilidad después de la privatización (en porcentaje)

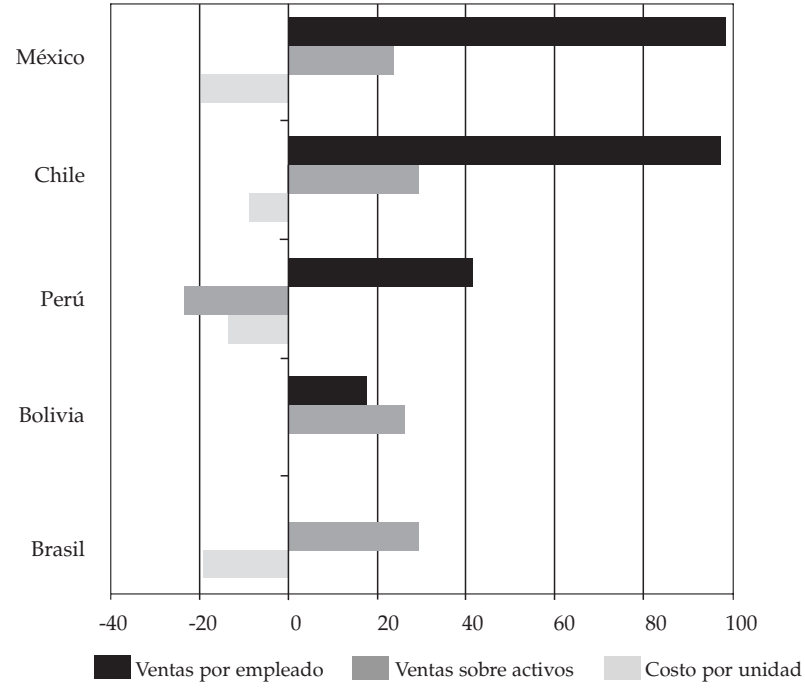


Fuente: A. Chong/F. López-de-Silanes (2005).

Nota: Los componentes de las variables se definen como sigue: ingresos netos son iguales a ingresos operativos menos gastos de intereses e impuestos netos pagados, así como costos de cualesquiera ítems extraordinarios. Ingresos operativos son iguales a ventas menos gastos operativos, menos costos de venta, menos depreciación. Y ventas son iguales al valor total de los productos y servicios vendidos, nacional o internacionalmente, menos devoluciones en ventas y descuentos.

Gráfico 2

Eficiencia en operaciones después de la privatización (en porcentaje)



Fuente: A. Chong/F. López-de-Silanes (2005).

Nota: El costo por unidad se define como la razón de costo de ventas sobre ventas. Los componentes de las variables se definen como sigue: costo de ventas es igual al gasto directo incluido en la producción de un bien o prestación de un servicio, incluyendo gastos de materia prima más compensaciones pagadas a trabajadores de cuello azul. Ventas son iguales al valor total de los productos y servicios vendidos nacional o internacionalmente menos devoluciones en ventas y descuentos. Empleados corresponden al número total de trabajadores (pagados y no pagados) que dependen directamente de la empresa. Y los activos se definen como propiedad, planta y equipo (PPE), que es igual al valor de los activos fijos de una empresa ajustados por la inflación.

El desafío de la regulación

El reto más complicado no es vender las empresas, sino regularlas adecuadamente una vez privatizadas, especialmente en aquellos sectores –como el de infraestructura– en los que generalmente no existen condiciones de competencia. La regulación es necesaria no solo por razones de eficiencia, sino también para que los servicios lleguen a los grupos más pobres de la población,

que usualmente constituyen el segmento de mercado menos rentable. Desde un punto de vista general, la falta de regulación adecuada ha sido la causa más común de las privatizaciones fallidas o que no han producido beneficios para los consumidores. Aunque los opositores a las privatizaciones tienen aquí un poderoso argumento, son numerosos los ejemplos en que la regulación ha mejorado los resultados.

Una regulación creíble complementa la privatización. Así como la competencia de mercado opera como un instrumento de selección en contra de las empresas menos eficientes, la regulación contribuye al éxito de una privatización induciendo la competencia o replicando su sistema de incentivos. Por otro lado, la regulación aumenta –y hace explícito– el costo de las interferencias políticas en el manejo de la empresa ya que, mientras que un monopolio ineficiente puede despilfarrar recursos sin poner en peligro su existencia, una empresa ineficiente en un sector competitivo tendría que recibir un subsidio para sobrevivir. De este modo, la regulación puede ayudar a hacer más visibles los costos de las medidas adoptadas con motivaciones políticas, aun en el caso de empresas que operan en mercados no competitivos.

La regulación puede introducirse antes, en el momento o después de la privatización. En el primer caso, puede facilitar el proceso y contribuir a aumentar el precio de venta de las empresas estatales si logra reducir fuertemente el riesgo regulatorio. Éste puede haber sido el caso, en algunos países, de los sectores de electricidad y telecomunicaciones. Pero no es fácil establecer una regulación eficaz antes de privatizar debido, al menos, a tres motivos. En primer lugar, es posible que los cambios del régimen regulatorio antes de la privatización generen pérdidas adicionales en las empresas estatales que serían difíciles de absorber. En segundo lugar, sin la presión de una privatización inminente es difícil que se materialice la voluntad política necesaria para implementar una verdadera reforma regulatoria. Por último, a los gobiernos con escasa experiencia en privatizaciones a menudo les resulta difícil llevar a cabo una reforma regulatoria eficaz antes de la venta de las empresas estatales.

Implementar la regulación en el momento de la privatización permite aclarar el nuevo conjunto de reglas. De este modo, se reduce la pérdida de valor de las empresas por riesgo regulatorio y se resuelve el problema de la falta de voluntad política. Sin embargo, si la regulación al momento de la privatización busca eliminar un monopolio o limitar las rentas monopólicas que pueda obtener la empresa, su efecto sobre el valor de venta será negativo. Buscando maximizar este valor, muchos gobiernos han preferido postergar la reforma

regulatoria. Es, desde luego, una mala idea. Establecer un régimen regulatorio adecuado tras una privatización puede resultar problemático por razones de economía política. Alberto Chong y José M. Sánchez (2003) muestran que en una gran cantidad de casos de concesión de proyectos de infraestructura, el sector privado consiguió negociar y mantener una regulación protectora después de una privatización, debido a la amenaza de insolvencia, retiro o abandono de compromisos de inversión futuros. Todo esto incide en la reputación y la credibilidad de los políticos que intervienen en la privatización. Según la evidencia empírica recopilada por José Luis Guasch (2001), durante los últimos 15 años los contratos de concesión en países en desarrollo han sido renegociados muy frecuentemente. En América Latina y el Caribe, 40% de los contratos de concesión se renegociaron apenas 2,2 años después de haber sido suscritos. Eduardo Engel y otros (2003) sostienen que la renegociación oportunista de concesiones es común debido al enfoque de «privatice ahora y regule después». Los excesos de costos en las concesiones y la falta de claridad en las reglas que rigen las contingencias brindan a los propietarios privados la oportunidad de obtener una renta económica del gobierno. Al mismo tiempo, resulta difícil alterar considerablemente el marco regulatorio después de la venta de las empresas, porque la privatización crea un conjunto de nuevos actores que se opone a la regulación. A los accionistas y gerentes de las empresas estatales se unen los trabajadores y hasta los consumidores, que en ocasiones pueden obtener beneficios de corto plazo de la situación existente.

En una gran cantidad de casos de concesión de proyectos de infraestructura, el sector privado consiguió negociar y mantener una regulación protectora después de una privatización, debido a la amenaza de insolvencia, retiro o abandono de compromisos de inversión futuros

Aquí es preciso hacer una última advertencia sobre el poder y el alcance de la regulación en los países latinoamericanos. No es posible evaluar el desempeño de la regulación de manera aislada. La regulación es una pieza que opera dentro del «límite institucional posible» en el sector en cuestión. Ese límite está definido por las características y las formas de interactuar de una diversidad de actores, entre los que figuran las entidades antimonopolio, los tribunales judiciales, el Poder Ejecutivo (tanto en el ámbito nacional como municipal) y el ministerio del ramo en el caso de los servicios básicos. Los países con regímenes presidencialistas fuertes a menudo se muestran reacios a darles plena independencia a las entidades reguladoras. Además, en aquellos países

en los que los políticos tienen la posibilidad de interferir y limitar al Poder Judicial las entidades regulatorias suelen tener menos independencia.

Finalmente, en los países más pequeños y pobres la privatización se puede convertir en el acontecimiento económico más importante en muchos años, lo que genera un terreno fértil para establecer una relación bilateral muy estrecha entre el Poder Ejecutivo y las empresas privatizadas. En tales contextos, las decisiones del gobierno pueden anular las competencias de otras instituciones y debilitar el papel de la regulación. En sectores como el agua y saneamiento, que pueden comprender cientos de empresas aisladas y heterogéneas a escala subnacional, será preciso contar con algo más que una entidad reguladora centralizada, sobre todo en aquellos países donde el problema principal es la falta de cobertura. En estos casos, la calidad de la regulación será complementaria de las decisiones de las autoridades del sector y de los organismos municipales, por lo que la coordinación de la regulación con las instituciones pertinentes debe ser la prioridad. Todo esto es particularmente importante en vista de la ola de nuevas entidades regulatorias que hay en la región, tanto independientes como semiindependientes, que han pasado de 43 en 1979 a 134 en 2002 (Jordana/Levi-Faur, 2005).

Efectos sociales y distributivos de las privatizaciones

Los latinoamericanos no están de acuerdo con las privatizaciones. Aunque los números han variado con los ciclos económicos de los países, dos de cada tres consideran que no han sido buenas. Los ciudadanos no tienen por qué saber que las privatizaciones mejoraron la eficiencia o la productividad de las empresas, pero posiblemente sí sean conscientes de las pérdidas de empleos, la corrupción que ha rodeado a algunos casos y el escandaloso enriquecimiento de ciertos individuos o compañías. Diversos estudios han mostrado que todas estas cosas son importantes para la opinión pública. Sin embargo, esto no quiere decir que los efectos sociales o distributivos de las privatizaciones sean negativos. Por ejemplo, las pérdidas de empleo, aunque muy sustanciales como porcentaje de la planta de personal permanente de las empresas, en realidad han sido muy modestas como proporción de la fuerza de trabajo total y, en general, han tendido a ser más que compensadas a través de los reenganches de personal de las mismas empresas o de sus proveedores y contratistas. Es cierto que las condiciones laborales (aunque no los ingresos) se han deteriorado en algunos casos, pero también es verdad que estos efectos nocivos parecen haber estado concentrados en el tiempo y en un número muy reducido de individuos (BID; Chong/López-de-Silanes/Torero).

Mientras que los costos sobre ciertos grupos de trabajadores se han limitado a breves periodos, algunos de los beneficios sociales generados por las privatizaciones han sido de naturaleza más permanente y se han distribuido entre los consumidores a través de un acceso más amplio a los servicios de agua, electricidad y telecomunicaciones, mejoras de calidad y frecuentemente –aunque no siempre– reducciones en las tarifas.

Mientras que los costos sobre ciertos grupos de trabajadores se han limitado a breves periodos, algunos de los beneficios sociales generados por las privatizaciones han sido de naturaleza más permanente y se han distribuido entre los consumidores a través de un acceso más amplio a los servicios

Estudios recientes ofrecen pruebas bastante convincentes de estos beneficios. Algunos se refieren a Argentina, donde la mayoría de la población cree que las privatizaciones no fueron buenas para el país. Sin embargo, gracias a la privatización de acueductos, por ejemplo, las conexiones de agua han llegado a barrios marginados en los que antes no había servicio. La cobertura, de todos modos, aún no es total. Un estudio de Sebastián Galiani, Martín González-Rozada y Ernesto Schargrodsky (2006) analizó los efectos de esta expansión del servicio, comparando la situación de los beneficiarios con la de aquellos que aún no cuentan con agua corriente. Los resultados, aunque esperables, fueron sorprendentes: hubo una fuerte disminución de los casos de diarrea, y los que de todos modos se presentaron fueron menos severos. La mejor provisión de agua implicó también ahorros sustanciales de dinero y tiempo. Y, finalmente, algo que no se esperaba: estas mejoras de salud y de ahorro se dieron también en aquellos hogares que tenían conexiones clandestinas, en los que el agua, aunque gratuita, era de muy baja calidad.

En Argentina también se debatió mucho la privatización de la electricidad. Pero ¿quién sabe algo de sus efectos sociales? Dos investigadores de la Universidad de San Andrés (González-Eiras/Rossi) abordaron esta pregunta de una forma que puede sonar insólita para los economistas, aunque seguramente no para las madres de niños pequeños. Ellos buscaron medir el efecto de un buen servicio eléctrico sobre la calidad de los alimentos consumidos en el hogar y cómo esto afecta la salud de los niños. Obviamente, si la electricidad no es estable y continua los refrigeradores no funcionan bien. En sus estudios, basados en información hogar por hogar, encontraron evidencias de que la privatización de la electricidad redujo la

frecuencia de los nacimientos bajos de peso y de la mortalidad infantil por ingestión de alimentos dañados.

En Perú, algunos estudios demuestran que la privatización de la electricidad ha sido una bendición para los campesinos y los trabajadores pobres del campo. Esto se ha podido establecer comparando las zonas en las que se privatizó la distribución de la electricidad con aquellas en las que se mantuvo la provisión estatal. Según los estudios de Máximo Torero, Eduardo Nakasone y Lorena Alcázar (2006), la mejora sustantiva en la calidad del servicio registrada en las zonas privatizadas repercutió en el manejo del tiempo de los usuarios. Gracias a un servicio de electricidad más continuo y confiable, los ciudadanos que viven en estas zonas pudieron ahorrar tiempo en las labores agrícolas y dedicarlo a actividades no agrícolas o al ocio, con efectos positivos sobre sus ingresos y su bienestar.

La privatización de los teléfonos en Perú también generó beneficios importantes para los pobres del campo. El gobierno le exigió a la empresa privada, Telefónica del Perú, que instalara cabinas públicas en algunos pueblos seleccionados aleatoriamente. Aprovechando este experimento cuasi-natural, tres académicos peruanos (Chong/Galdo/Torero) han evaluado los efectos sobre los beneficiarios. La conclusión es que hubo mejoras palpables de ingreso, especialmente en el no agrícola, que es crucial para estabilizar los ingresos de los pobres del campo. Podría argumentarse que esos beneficios no fueron el resultado de la buena voluntad de la empresa, sino una exigencia del gobierno. Es correcto, pero también es cierto que la compañía telefónica pública no había podido, o no había querido, prestar este servicio. Esto sugiere que los beneficios de la privatización pueden ser orientados por el gobierno a favor de los grupos sociales menos favorecidos.

Desde luego, el hecho de que se hayan encontrado efectos sociales favorables de las privatizaciones no quiere decir que éstos se den de manera automática. Un interesante estudio de Felipe Barrera y Mauricio Olivera (2006) para la privatización del agua en Colombia permite entender por qué. La investigación evalúa el impacto de la privatización en el acceso, la calidad y el precio del agua en 46 municipios. En las zonas urbanas, la privatización mejoró el acceso al servicio y la calidad del agua, sobre todo en beneficio de los sectores más pobres. Sin embargo, también se elevó el precio. En los municipios con gobiernos más capaces, los efectos fueron positivos en términos netos para los pobres. Pero no fue así en los municipios menos capaces o en las zonas rurales, donde los resultados no fueron positivos.

Conclusión: las discretas razones del desencanto

La conclusión es clara: las privatizaciones pueden ser socialmente muy benéficas, pero llevar estas mejoras a los pobres requiere del poder del gobierno para regular a las empresas. Esto no quiere decir que los latinoamericanos vayan a declararse a favor de las privatizaciones, incluso si los gobiernos hacen las cosas bien. Aunque el balance de costos y beneficios sociales sea ampliamente positivo para las privatizaciones, no es ésa la manera como se forman las opiniones. También influyen factores de psicología y de ideología.

Las privatizaciones pueden ser socialmente muy benéficas, pero llevar estas mejoras a los pobres requiere del poder del gobierno para regular a las empresas

En cuanto a la psicología, algunas tendencias identificadas por la economía del comportamiento merecen ser destacadas. La primera es la tensión entre la vida real de las personas y las estadísticas: en la percepción colectiva, pesa mucho más la tragedia de quienes han resultado perjudicados (por ejemplo, porque perdieron su empleo) que una agregación estadística de las pequeñas ganancias de un número diverso de individuos sin identidad. La segunda tendencia es el sesgo psicológico de rechazo a las pérdidas, que lleva a los individuos a otorgarles más peso en sus percepciones a las pérdidas que a las ganancias con respecto a su situación inicial. La tercera tendencia es el sesgo de corto plazo, que lleva a los individuos a observar los cambios bruscos inmediatos y a no percibir los cambios graduales producidos a través de un tiempo prolongado, como los que ocurren con la cobertura o la calidad de ciertos servicios. Un factor adicional que contribuye a la mala evaluación de las privatizaciones es la tendencia a agrupar varios eventos que han ocurrido simultáneamente y asociarlos como causa común de los cambios observados en el corto plazo. En materia de políticas económicas, el «Consenso de Washington» o el «modelo económico neoliberal» aparecen como un denominador común bajo el cual se agrupan políticas cuyos efectos separados son difíciles de distinguir para cualquier observador y que, por lo tanto, tienden a ser rechazadas en conjunto.

Finalmente, hay que mencionar la tensión ideológica entre, por un lado, principios que se consideran sacrosantos, como el derecho al agua u otros servicios básicos que en opinión de una mayoría de latinoamericanos no deberían entregarse a los apetitos mercantilistas del sector privado y, por otro lado, la realidad económica de empresas estatales que han resultado inoperantes e insostenibles.

Pero los expertos en psicología también entienden que el modo en que se formula una pregunta puede alterar su resultado. Los latinoamericanos pueden decir que las privatizaciones no han sido benéficas, pero ¿renunciaría usted a su teléfono móvil si ése fuera el precio de renacionalizar las telecomunicaciones? ¿Le gustaría tener que hacer cola para pagar su cuenta del agua? ¿Le parecería muy divertido tener apagones eléctricos como ocurría antes? ◙

Bibliografía

Barrera, Felipe y Mauricio Olivera: «The Case of Water Sector Privatization in Colombia», informe de investigación, Red de Centros, Banco Interamericano de Desarrollo, 2006.

Banco Interamericano de Desarrollo: *Se buscan buenos empleos. Progreso económico y social. Informe 2004*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC, 2004.

Chong, Alberto y José Miguel Sánchez (eds.): *Medios privados para fines públicos: arreglos contractuales y participación privada en infraestructura en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC, 2003.

Chong, Alberto y Florencio López-de-Silanes (eds.): *La privatización en América Latina: mitos y realidad*, BID / Alfaomega, Bogotá, 2005.

Chong, Alberto, Florencio López-de-Silanes y Máximo Torero: «Back to Reality: What Happens with Workers After Privatization?», Banco Interamericano de Desarrollo, 2006, manuscrito.

Chong, Alberto, Virgilio Galdo y Máximo Torero: «Access to Telephone Services and Household Income in Poor Rural Areas Using a Quasi-Natural Experiment for Peru», informe de investigación, Red de Centros, Banco Interamericano de Desarrollo, 2006.

Engel, Eduardo, Ronald Fischer y Alexander Galetovic: «Privatizing Highways in Latin America: Fixing What Went Wrong» en *Economia, Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* vol. 4 Nº 1, otoño de 2003.

Galiani, Sebastián, Martín González-Rozada y Ernesto Schargrodsky: «Water Expansions in Shantytowns: Health and Savings», informe de investigación, Red de Centros, Banco Interamericano de Desarrollo, 2006.

Gonzalez-Eiras, Martín y Martín A. Rossi: «The Impact of Electricity Sector Privatization on Public Health», informe de investigación, Red de Centros, Banco Interamericano de Desarrollo, 2006.

Guasch, José Luis: «Contract Renegotiation in Latin America and the Caribbean», Banco Mundial, Washington, DC, 2001, mimeo.

Jordana, Jacint y David Levi-Faur: «¿Hacia un Estado regulador latinoamericano? La difusión de agencias reguladoras autónomas por países y sectores», Fundación Cidob Nº 7, Barcelona, 2005.

Torero, Máximo, Eduardo Nakasone y Lorena Alcázar: «Provision of Public Services and Welfare of the Poor: Learning From an Incomplete Electricity Privatization Experience in Rural Peru», informe de investigación, Red de Centros, Banco Interamericano de Desarrollo, 2006.