

Nacionalización de los bienes de producción y juego de ultimátum

Claudio Lavín

Tanto el contenido de este documento como su redacción son de exclusiva responsabilidad del autor, Expansiva se limita solo a ofrecer un medio para su difusión.



Introducción

En Bolivia, a partir de la llegada de Evo Morales a la presidencia, se ha impulsado un proceso continuo de nacionalización de los bienes de producción, en especial de los hidrocarburos, monopolizados en gran medida en ese país por empresas extranjeras. Dicha nacionalización, que se traduce en traspasar los derechos de producción desde organizaciones privadas extranjeras a empresas locales mayormente (o completamente) reguladas por el Estado, responde a un movimiento de creciente influencia en Latinoamérica en general, donde gobiernos como el de Chávez en Venezuela y Kirchner en Argentina han seguido políticas equivalentes con sus medios de producción (y en ocasiones de comunicación). Este proceso además se ha visto reforzado por la formación de una especie de “alianza ideológica” entre gobiernos de la región que comparten las visiones económicas y sociales propias de gobiernos de una izquierda que por momentos recuerda el establecimiento de los socialismos reales a mediados del siglo XX, evidentemente guardando las proporciones.

Desarrollo

Las razones por las cuales se ha producido este proceso claramente responden a una serie de factores que pueden ir desde la ideología a la base de los gobiernos, pasando por los bonos de popularidad que estos se asignan con las este tipo de decisiones, hasta la conveniencia práctica que esto supone para la economía de estos países. Dentro de esta amplia gama de explicaciones posibles ha surgido una interesante aproximación al fenómeno derivada del enfoque de la economía experimental y la teoría de juegos. Los modelos economía experimental y teoría de juegos básicamente buscan establecer modelos de interacción basados en reglas de comportamientos entre distintos agentes, de tal forma que dentro de las reglas establecidas, las decisiones que estos tomen afecta directamente la obtención de unos determinados réditos. Un ejemplo clásico de este tipo de interacción es el llamado “Juego de Ultimátum”, en este dos jugadores se enfrentan a la siguiente situación: El jugador 1 posee una cantidad x de dinero la cual debe compartir con un jugador 2. Este último puede aceptar la oferta de 1 y cada jugador se adjudica la ganancia pactada por 1, o bien el jugador 2 está facultado para rechazar la oferta de 1, caso en el cual ambos jugadores se quedan sin ganancias.

A partir de esta simple situación formal derivada de un juego, se puede establecer un análisis y posible aproximación a los motivos por los cuales se podría estar estableciendo este proceso de nacionalización y bajo las características que ha ido tomando. Se tomará como caso ejemplar el proceso boliviano de nacionalización y se intentará extrapolar a un caso de Juego de Ultimátum, teniendo clara las proporciones y la mucha mayor complejidad que supone la real situación en relación a un juego formalizado y con reglas claramente establecidas como el juego descrito.

Extrapolando el juego de ultimátum, el caso boliviano (y similares) se puede entender de la siguiente forma: Las empresas extranjeras las hacen de jugador 1, y



realizan una “oferta” a Bolivia (más bien a sus representantes) de repartir las ganancias que supone la explotación de los recursos naturales del país, a partir de la generación de empleo y el pago de impuestos al gobierno derivados de las ganancias de esta actividad (entre otros posibles aspectos). De esta manera si Bolivia acepta la oferta entonces permite explotación de recursos y se queda con su parte del reparto, graficadas en este caso como empleo e impuestos. Si rechaza la oferta entonces ni las transnacionales pueden obtener ganancias de los recursos ni Bolivia podría sacar el mejor provecho de estos, contemplando que los inversionistas cuentan con un mayor capital económico y humano, y mayor capacidad tecnológica, de esta manera se debe renunciar a los beneficios derivados de mayores exportaciones y mejores servicios. Contemplando el proceso de nacionalización en el que se encuentra actualmente Bolivia se plantea que la respuesta del gobierno ha sido el rechazar el ultimátum “planteado” por los inversionistas extranjeros.

De esta manera se puede plantear, a partir del modelo, que la estrategia de negociación que ha seguido el gobierno boliviano con los inversionistas extranjeros a sido: “inversión a mi manera o de ninguna manera”. Esto se puede explicar desde una perspectiva netamente ideológica y desde una visión pragmática, aunque ambas relacionadas. La primera dice relación con la línea desde la cual Morales plantea su visión política, influenciada por el Socialismo, con un gran recelo a la inversión privada y por la reivindicación de los pueblos indígenas, en general los menos beneficiados por las políticas privatizadoras. Por otra parte su asenso al poder surge del gran apoyo que concita entre las clases más bajas y justamente desde los departamentos con mayor población nativa, masa especialmente crítica, por lo que una postura condescendiente ante las transnacionales tendría un alto costo político y eventualmente electoral, reforzado esto con los resultados arrojados por el Latinobarómetro que muestran la mala opinión generalizada de la población con las privatizaciones e inversión extranjera en general. En este sentido la estrategia implica el contar con el beneficio inmediato de un mayor apoyo popular y en el largo plazo un mejoramiento posible de la oferta privatizadora, con el costo alternativo evidente de renunciar a los beneficios que se plantea que la privatización ya en las actuales condiciones supone

Conclusiones o recomendaciones

No obstante el riesgo que supone el camino adoptado por Morales, se plantea que empresas como Repsol (inversionista española en Bolivia) han decidido negociar con Morales para llegar a acuerdos más convenientes para ambas partes. En este sentido parece ser que la respuesta negativa al “ultimátum” dada por Evo Morales ha tenido como consecuencia que ciertas empresas, ante la posibilidad de perder las posibles utilidades dadas por la explotación de los recursos naturales de ese país, decidan mejorar su oferta inicial hacía el gobierno con la motivación de que la oferta no sea rechazada y quedarse con los réditos correspondientes. Esto es parte además de uno de los aspectos más llamativos del juego de ultimátum, por cuanto se supone que el segundo jugador, en este caso Bolivia (o sus representantes) en general tienen más ganancias con cualquiera



de las ofertas que entregue el jugador 1 que con el rechazo y la pérdida de ambos, sin embargo, se ha observado tanto en la formalización del juego como en su aplicación a situaciones reales, que cuando la oferta de 1 es baja, el segundo jugador tiende a castigar dicha conducta incluso con la consecuencia de pérdidas totales para ambos. Esto en el caso de la inversión puede no ser tan claro, pero existe un consenso relativamente alto en que cuando la inversión privada se realiza en adecuados términos, sobre todo en los casos en que estas cuentan con mayor desarrollo tecnológico y humano, esto trae y ha traído positivas consecuencias macroeconómicas para los países.

Este nuevo proceso de negociación además está dejando entrever que la negativa total del presidente boliviano a la inversión extranjera no es tal, y que el traspaso de mayores ganancias para Bolivia en la “oferta” de las empresas podría hacer primar en la decisión final criterios no necesariamente ideológicos.

Referencias

Güth, Werner; Schmittberger, Rolf & Schwarze, Bernd. *An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining*. Journal of Economic Behavior and Organization, 1982

Kenzie & Mookerjee. *Distributive Impact of Privatization in Latin America: An Overview from Four Countries*. 2003

Oriol, Joan. *Mitos y Realidades de la Inversión Multinacional*. Revista Internacional Para el Desarrollo Humano, 2006

Autor

Claudio Lavín

Psicólogo. Universidad de Valparaíso. Investigador de la consultora de estrategia de diseño de interface hombre-máquina, Amable Ltda.