

Aspectos Sociales de Proyectos de Inversión:

Herramientas Analíticas

Prof. Alberto Simpser

Objetivos

Objetivo general:

- Proveer un marco analítico para entender los retos de las transacciones entre empresas inversionistas y comunidades, con aplicación al resto del curso

Objetivos particulares:

- Desarrollar conceptos de: arreglos Coaseianos, costos de transacción, compromiso creíble, especificidad de bienes
- Ilustrar condiciones que facilitan/impiden transacciones de mutuo beneficio entre empresa y comunidad

Organización

1. Introducción y contexto
2. Obstáculos a transacciones mutuamente benéficas
3. Soluciones generales

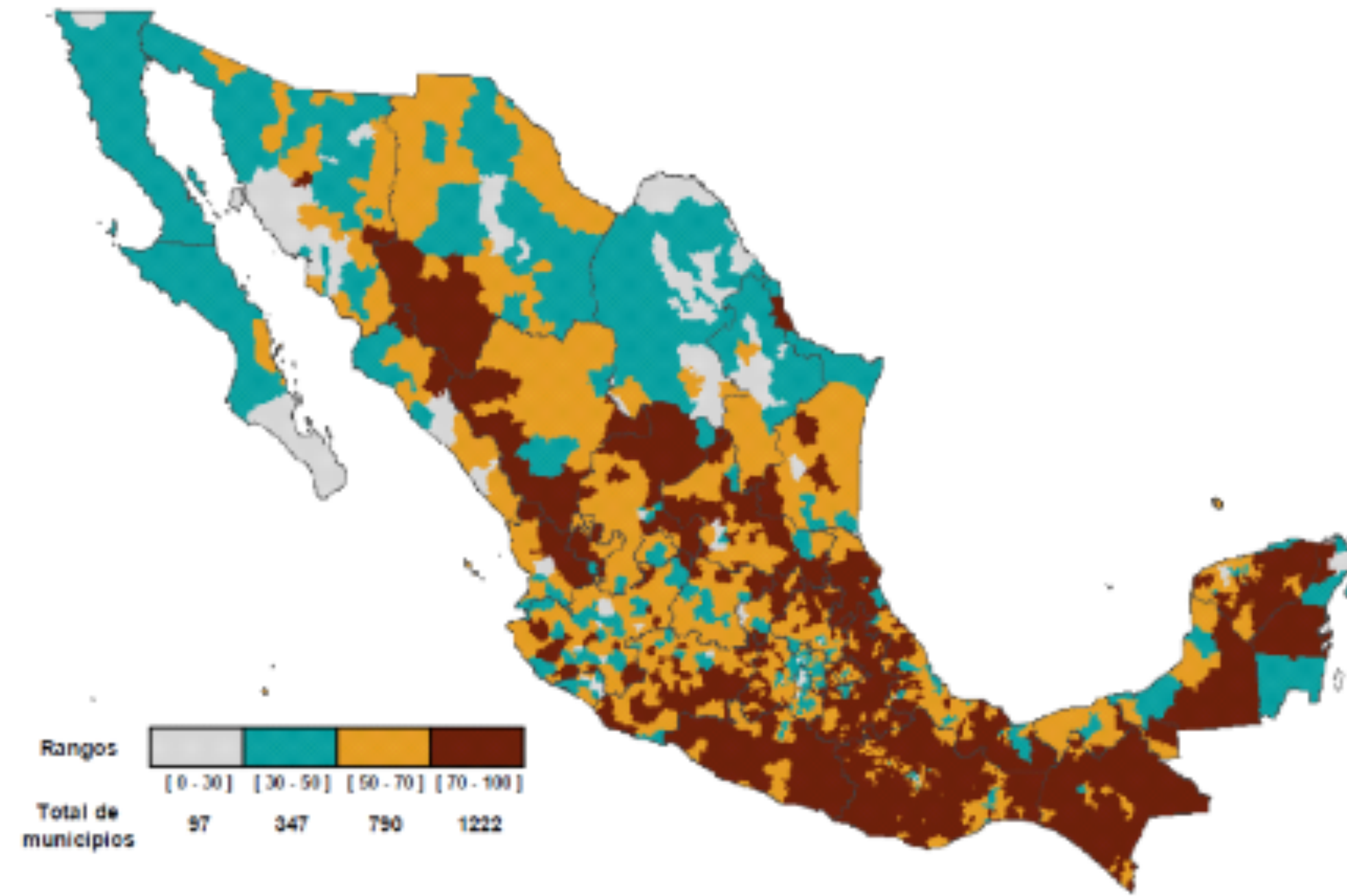
1. Introducción y contexto



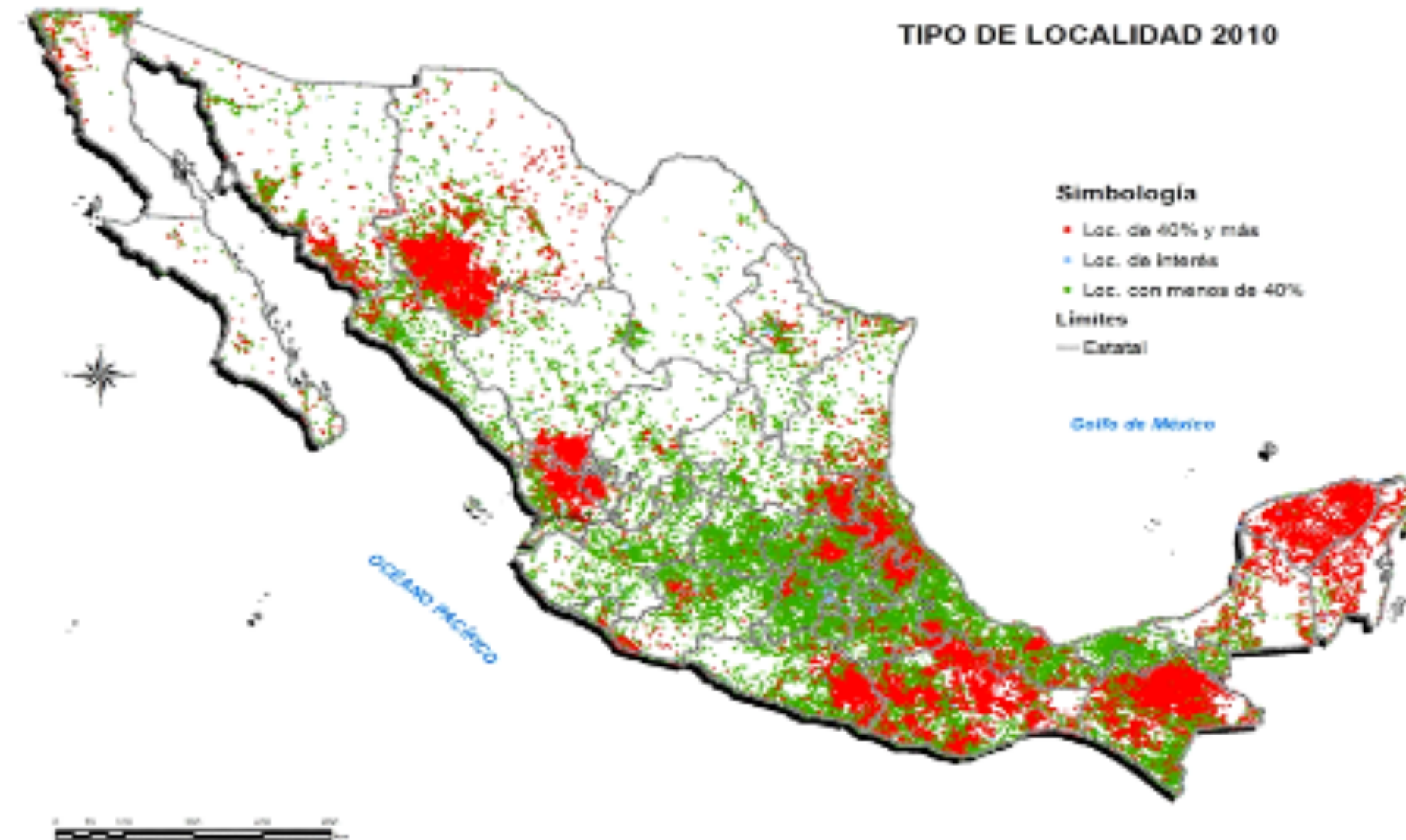
Predicción de Coase

- *Si un proyecto genera riqueza, las partes llegarán a un acuerdo para que se lleve a cabo el proyecto*
 - Lógica: todas las partes recibirían parte de la riqueza generada
- Pero muchos proyectos de inversión que generarían riqueza no se llevan a cabo
- ¿Por qué?

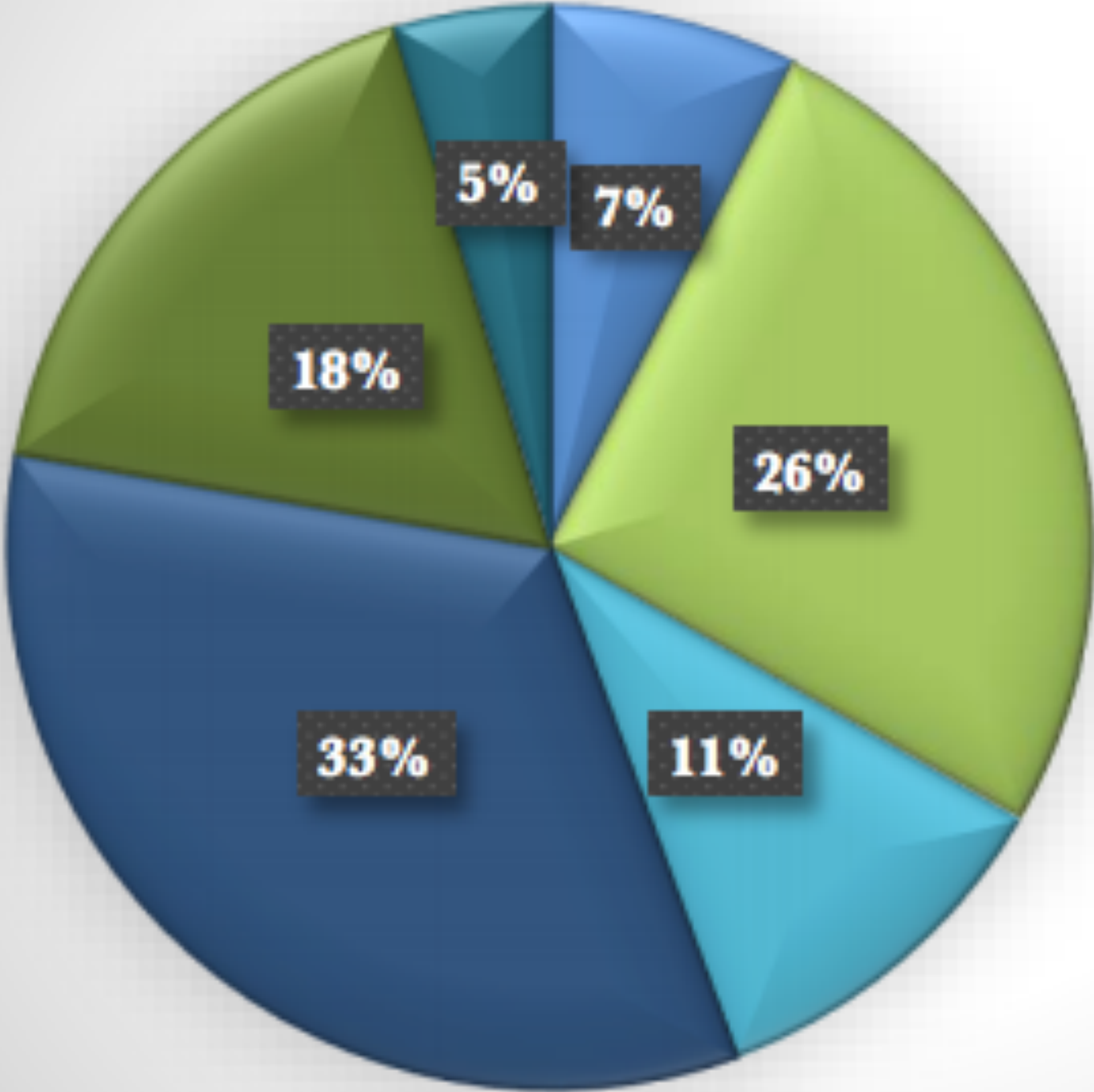
Pobreza:



Población indígena:

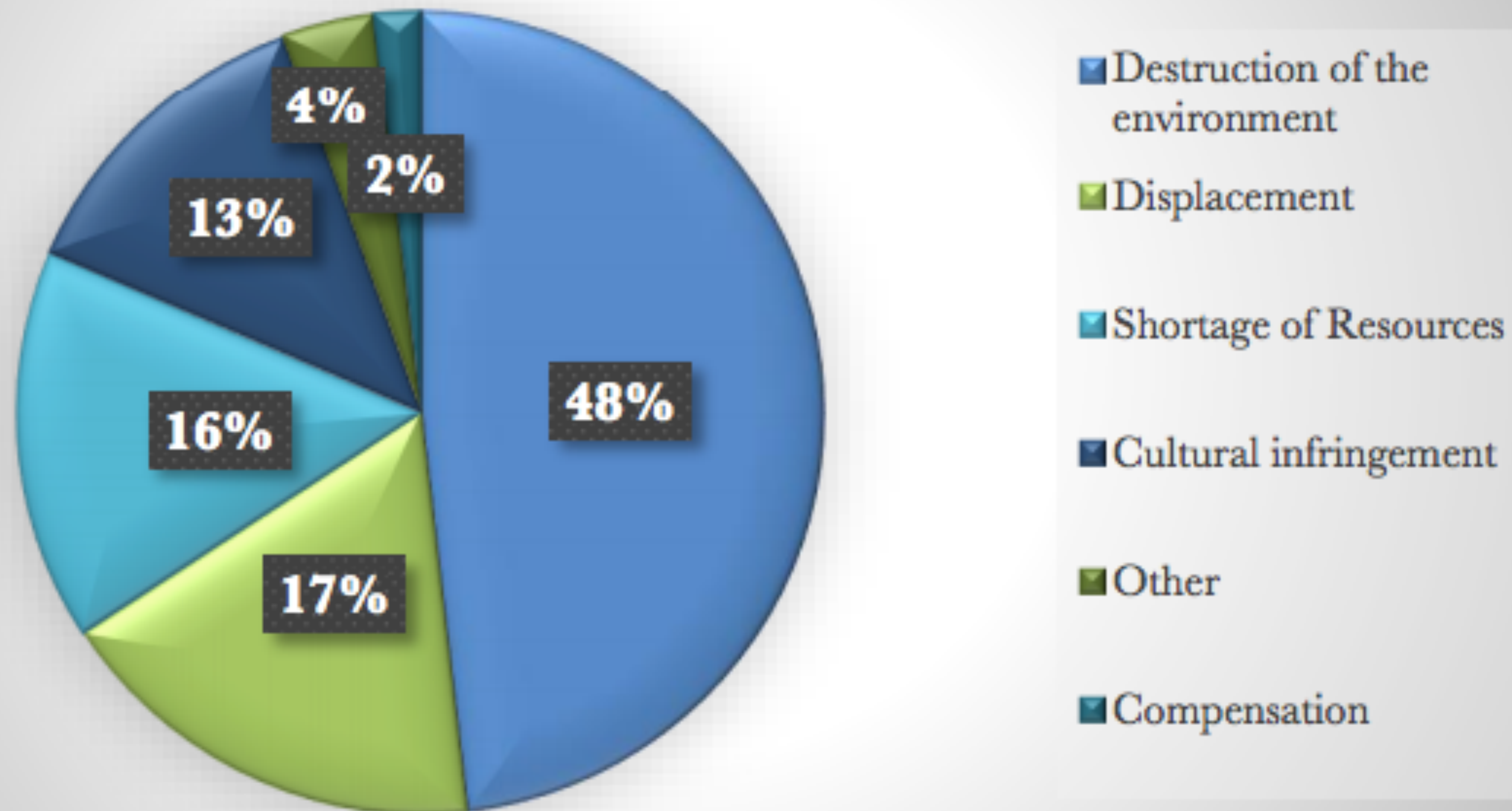


When do disputes start?

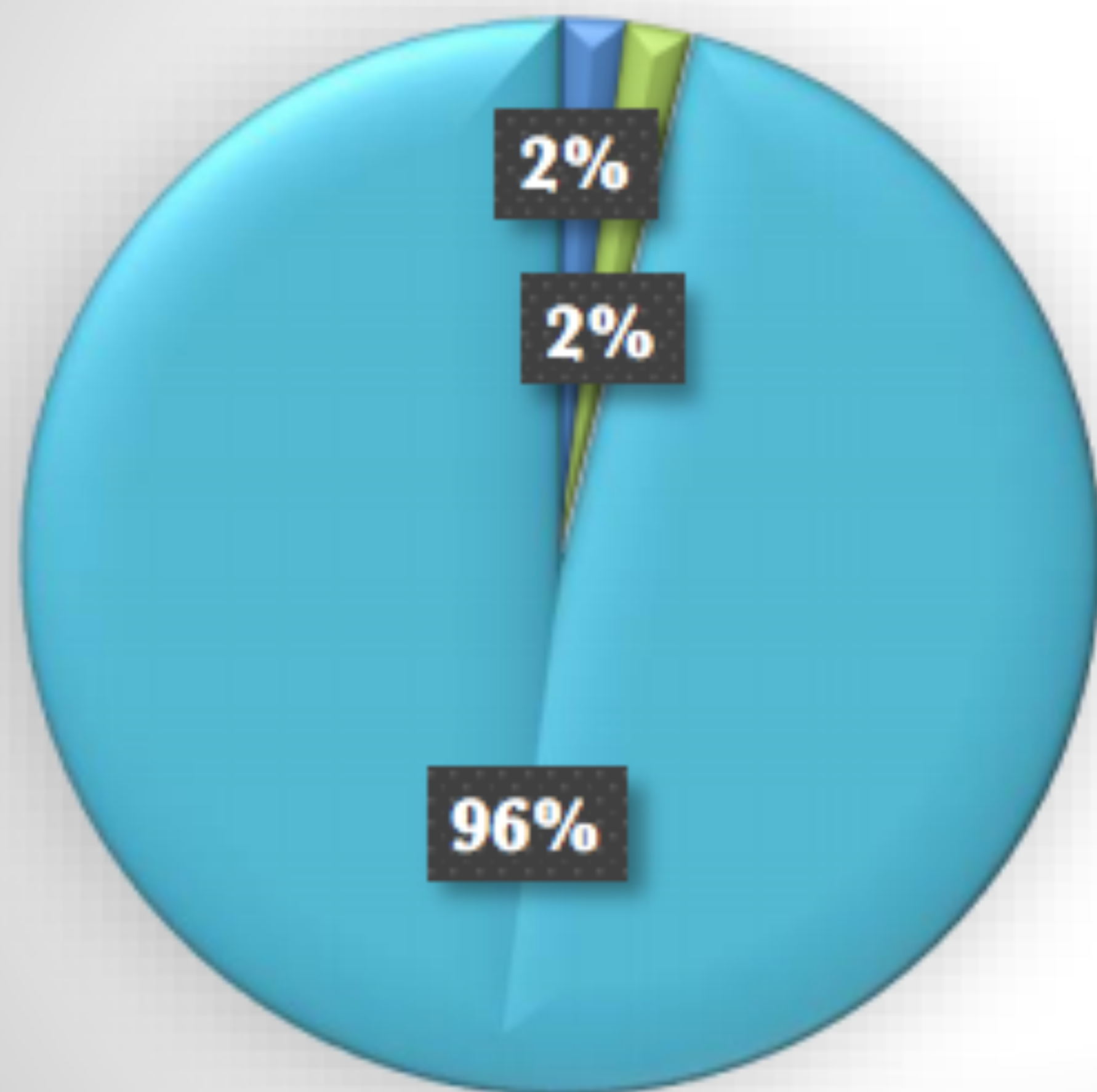


- Exploration
- Feasibility
- Construction
- Operation
- Expansion
- Decommissioning

What is the primary driver of conflict?



The importance of compensation



■ Driven by compensation

■ Compensation as a secondary driver

■ Driven by another factor

2. Obstáculos a transacciones mutuamente benéficas

Obstáculos

- Coase buscaba precisamente apuntar a los obstáculos que **impiden transacciones mutuamente benéficas**
- Dichos obstáculos se conocen como **costos de transacción**
- Fuentes clave de costos de transacción
 - **Especificidad de bienes** (*asset specificity*)
 - **Problema del compromiso creíble** (*commitment problem*)
 - **Incertidumbre**
 - **Diferencias en creencias** (*beliefs*)

Especificidad

- Ejemplo:
 - Mando a hacer una rosca de Reyes. Si no la compro, la panadería la puede vender a quien sea
 - Mando a hacer un pastel con mi nombre. Si no lo compro, la panadería no lo podrá vender

Especificidad para la empresa

- Ejemplos de inversiones **específicas** hechas por la empresa:
 - Estudios de viabilidad
 - Inversión en capital físico
 - Relocalización de personal
 - Entrenamiento de ejecutivos y trabajadores
- Pregunta clave: **de cancelarse el proyecto, ¿cuál sería el valor de estas inversiones para la empresa?**

Especificidad para la comunidad

- Ejemplos de inversiones **específicas** para la comunidad:
 - Deterioro ambiental
 - Relocalización física
 - Pérdida de valores simbólicos
- Pregunta clave: **de cancelarse el proyecto, ¿qué valor tendría para la comunidad haber aceptado lo anterior?**

Especificidad y Oportunismo (*Hold Up*)

- La parte que incurre una inversión específica se vuelve **vulnerable al oportunismo** de la contraparte
 - Una vez que hicieron mi pastel, puedo pedir un descuento bajo amenaza de no comprarlo
 - Una vez que la comunidad abrió su tierra a la explotación, la empresa puede descontinuar los beneficios prometidos
 - Una vez que la empresa creó el ducto, la comunidad puede pedir más beneficios bajo amenaza de cortarlo

Compromiso creíble

- Problema: **lo que hoy prometo hacer mañana no necesariamente me convendrá mañana**
- Ejemplo clásico (North y Weingast 1989):
 - El Rey necesita dinero, pero una vez que se lo prestan puede no pagarlo, entonces nadie le presta
 - Hoy, el Rey promete que pagará sus deudas, pero mañana no tendrá ningún incentivo para hacerlo

Incertidumbre

- En cualquier relación contractual, es **imposible prever de antemano** todo lo que podrá suceder
- La posibilidad de perder en un conflicto imprevisto es un costo de transacción
- Ejemplo:
 - Un ducto se ruptora y contamina las aguas del subsuelo
 - Un miembro prominente de la comunidad retira su apoyo al proyecto minero una vez que la empresa comienza a operar
 - Un tercero no incluido en los acuerdos dice tener derechos de propiedad

Incertidumbre: derechos de propiedad

1. Centralizados

- Hay claridad sobre quién es dueño de qué
- Una vez que alguien adquiere un derecho, tiene seguridad de que es suyo

2. Descentralizados

- Múltiples terceros (ONGs, individuos, comunidades aledañas, grupos criminales) pueden presentarse en cualquier momento y bloquear el proyecto

Diferencias en creencias

- La empresa piensa que A es bueno para la comunidad
- La comunidad piensa que B es bueno para la comunidad
- ¿De dónde vienen este tipo de diferencias?
 - Información diferente
 - Valores y preferencias diferentes

3. Soluciones generales

Mitigación de Costos de Transacción

- ***Enforcement* externo**
- **La sombra del futuro**
- **Certidumbre jurídica**
- **Normas de confianza**

Enforcement externo

- **El estado**, y en ocasiones el **crimen organizado**, pueden hacer valer acuerdos por la fuerza
- Un **árbitro externo** a las partes puede dirimir conflictos imprevistos
- Se requiere, además, que las partes tengan incentivos para escuchar al árbitro

La sombra del futuro

- En relaciones de largo plazo, la **continuidad futura de la relación** puede valer más que la ganancia oportunista de corto plazo
- En caso de conflictos imprevistos:
 - El llevar un problema a la corte ruptura relaciones
 - El arbitraje por un tercero puede funcionar, si la relación pesa más que el costo de implementar sus decisiones

Certidumbre jurídica sobre derechos de propiedad

- Es clave que esté claro **quiénes son** las partes con derechos de propiedad
- De no ser así, nunca se cuenta con seguridad sobre el acuerdo: un tercero podría tener **poder de veto**

Normas de confianza

- Cualquier transacción es más factible cuando existe **confianza mutua**
- Malas experiencias pasadas reducen la confianza futura, tanto de empresas como de comunidades
- Es difícil **comunicar información de manera creíble** cuando hay desconfianza
- Por ello, la **construcción de la confianza** es clave

4. Conclusiones

Conclusiones sobre Retos

- Las relaciones empresa-comunidad en proyectos de infraestructura, extracción, o generación de energía enfrentan retos difíciles:
 - Falta de confianza
 - Incertidumbre sobre derechos de propiedad
 - Incertidumbre sobre imprevistos futuros
 - Alta especificidad de las inversiones de ambas partes
 - Falta de credibilidad de que se harán valer los acuerdos y contratos
 - No hay *enforcement* externo
 - La sombra del futuro con frecuencia es muy corta

Conclusiones sobre Soluciones

- Es esencial mitigar los costos de transacción para llegar a acuerdos mutuamente benéficos
 - Papel del gobierno
 - *Enforcement*
 - Certidumbre sobre derechos de propiedad
 - Construcción de reputación de las empresas (alargar la sombra del futuro)
 - Papel de las partes
 - Construcción de normas de confianza
 - Mecanismos de compromiso creíble (fideicomisos, arbitraje)

Fin de la presentación