

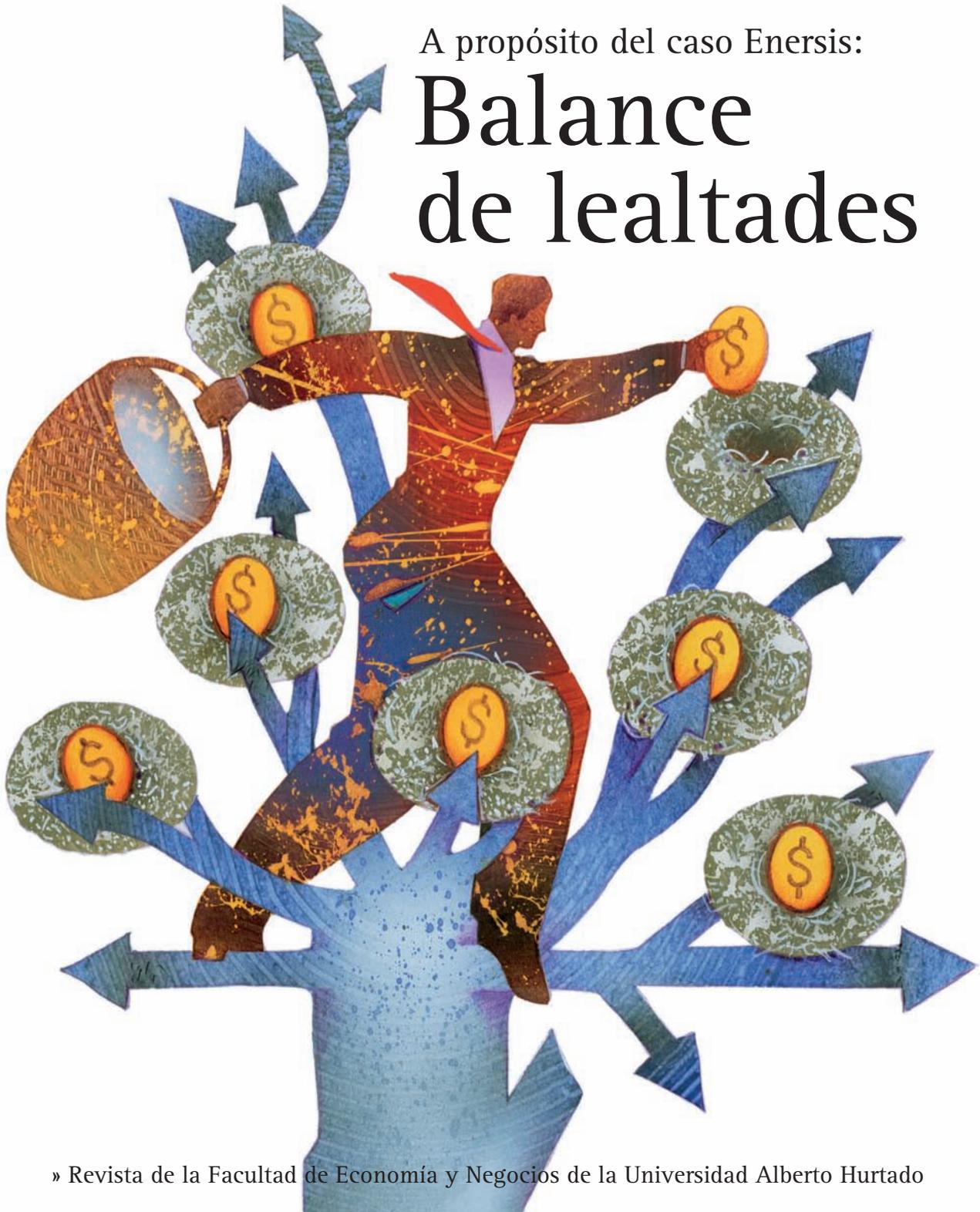


# Observatorio Económico >

nº 66 / septiembre 2012

A propósito del caso Enersis:

## Balance de lealtades





# La ética de la encuesta

Oe

Por Marcela Peticara\*

Incluso después de las fiestas patrias, el debate suscitado en torno a la publicación de las cifras de pobreza todavía está vigente en la prensa.

Hay dos temas de fondo, que van más allá del tratamiento dado a la encuesta CASEN, y que ya estuvieron presentes en los medios de comunicación en otras oportunidades. El primero es definir los estándares éticos que debieran respetar las autoridades de gobierno para gestionar y reportar información relevante para la ciudadanía y el segundo, saber cuáles son los mecanismos o protocolos que garantizan que la información proveniente de bases de datos administrativas o encuestas públicas sea confiable y esté a disposición del público. Además, hay otros dos temas bien puntuales, que no por ello son menos importantes, que tienen que ver con la Encuesta CASEN en sí, y que se refieren a cómo mejorarla como instrumento (y qué protocolos debieran seguirse toda vez que se hace necesario un cambio de instrumento) y a entender los alcances y limitaciones que tiene el indicador tasa de pobreza.

Creo que los políticos y académicos de-

ben cuestionarse por qué se ha transformado en un hito tan importante el hacer el anuncio de cuánto bajó o subió la tasa de pobreza en los últimos dos o tres años, cuando es bien conocido, entre todos, que el valor del indicador que se está usando es altamente sensible a qué valor se define: la canasta básica de alimentos, las decisiones de qué índice de precio usar para actualizar dicho valor y qué ingresos, obviamente, incluimos a la hora de calcular quién es pobre y quién no.

## RESPONSABILIDADES, ESTÁNDARES ÉTICOS Y TRANSPARENCIA

No creo que valga la pena discutir en este momento si el equipo a cargo de la Encuesta erró la estrategia comunicacional. Yo me atrevería a decir que, en realidad, esta estrategia no fue muy distinta a la que se siguió al informar de la reducción de las lista de espera GES (cuando mucha reducción se logró sólo por temas administrativos). Hablo de la estrategia de celebrar con bombos y platillos cualquier "puntillo" en las encuestas que pudiera darnos algún rédito político, sin uno detenerse a pensar qué tanto puede esto

estar reflejándose en "bienestar". Ojo, que esto no es sólo un pecado de los políticos, sino también del mundo académico y, por qué no, del mundo empresarial. Creo, que la discusión de estándares éticos debiera ser transversal a todas las esferas políticas, intelectuales, culturales y económicas. La omisión de cualquier información, intencional o no, que pudiera ir en detrimento del bienestar de un grupo particular de ciudadanos o en beneficio de otro, debiera estar penada.

Y esto nos pone muy cerca del segundo tema ya señalado: qué mecanismos de transparencia, institucionalidad o protocolos deben instrumentarse para minimizar los riesgos de captura de información. Por años en Chile tuvo grandes problemas para tener canales establecidos por los que distribuir información pública. Por información pública me refiero a información administrativa recolectada por el Gobierno y/o a encuestas pagadas con fondos públicos. Desde hace varios años comenzamos a ver cuánta información era puesta al servicio de la prensa y/o de personas o instituciones con fines de investigación. En este sentido, se están escuchando voces que bregan por el establecimiento de un Instituto Nacional de Estadísticas más autónomo, un establecimiento de Consejos Consultivos para las distintas encuestas, o la posibilidad de tener agencias externas que sean las encargadas de velar para que se cumplan los protocolos y procedimientos. El establecimiento del Consejo para la Transparencia fue un gran hito en la institucionalidad chilena. Es más: es muy posible que si el mismo grupo de académicos que publicó una carta en el diario La Tercera pidiendo antecedentes adicionales sobre la encuesta Casen y la metodología de cálculo de la tasa de pobreza hubiera hecho un reclamo ante este ente, ya hubieran comenzado a correr los plazos para el Ministerio de Desarrollo Social para cumplir con sus demandas.

Con respecto a qué institucionalidad es la correcta, hay varias propuestas. Sugiero ser cautos en qué tipo de institucionalidad adoptar. Siempre está el peligro de instrumentar entes "autónomos", que pueden de todas maneras ser capturados por otros grupos de influencia, sobre los que la ciu-

dadania no tiene ningún poder (voto) para cambiar sus estructuras. Cualquier cambio en esta dirección que se quiera generar debe ser al amparo de institucionalidades que hayan sido exitosas en otros países, bajo reglas de juego claras para sus integrantes y con mecanismos de control, de todas maneras, por parte de algún poder del Estado.

## CASEN Y LA DEFINICIÓN DE LA "TASA DE POBREZA"

Si hay necesidad de cambiar la batería de preguntas para registrar mejor los ingresos, no estoy de acuerdo en no hacer el cambio para salvar la posibilidad de hacer comparaciones. Los cambios deben hacerse, pero hay protocolos estándares que pueden activarse, como por ejemplo, el construir bases "puente" (en un mismo año se pregunta de dos maneras distintas la misma información), de tal manera que haya un año que permita comparación con los anteriores y con los próximos. No creo que sea suficiente el evaluar la diferencia en las respuestas, usando un pretest, que en general se basa en una muestra bien restringida. Pero claro, esto puede ser debatido a la luz de opiniones de expertos. Lo importante es documentar de manera adecuada el cambio en las preguntas y así permitir que los usuarios puedan evaluar si la modificación del instrumento está generando o no problemas de comparación.

Una opinión similar tengo con respecto a presentar al público solo los ingresos ajustados. Según las declaraciones hechas en la prensa, CEPAL no tiene ninguna objeción a transparentar la metodología que sigue para ajustar ingresos; no veo por qué el Ministerio de Desarrollo tendría objeciones a hacer públicas las bases con los ingresos originales y los ingresos ajustados. Es más, hasta ahora nadie ha explicado por qué nunca se hicieron públicas las bases completas; el pecado alcanza también a todos los gobiernos anteriores, que sistemáticamente encajonaron las bases con los ingresos no ajustados.

En un artículo publicado en este mismo medio hace más de cuatro años (OE 14, Marzo 2008), con Claudia Sanhueza se planteamos una serie de objeciones en la metodología de cálculo de la pobreza

y también en el tratamiento de la información de ingresos en la encuesta CASEN que podían estar afectando seriamente la estimación del nivel de pobreza en Chile, entendiendo que la definición del tamaño de la población pobre (que no alcanza a cubrir sus necesidades básicas) es importante desde el punto del diseño de políticas públicas eficientes (con mayor nivel de focalización). Todas estas objeciones siguen siendo válidas hoy.

La sensibilidad del indicador a distintos supuestos y opciones es tal, que nunca nos vamos a poner de acuerdo en cuál es la verdadera tasa de pobreza. Y no creo que importe el nivel en el que fijemos el nivel de pobreza, sino que podamos evaluar en qué medida las políticas públicas pueden estar influyendo en el bienestar de los segmentos más vulnerables de la población. Tampoco es claro, que mantener los "supuestos" constantes, sea una opción adecuada para asegurar comparabilidad. Por ejemplo, si la canasta del año 87 incluía entre los ítems, bienes que ya no están disponibles para la población (aceite vendido a granel), la verdad es que continuar considerando esta misma canasta no nos está ayudando a identificar carencias de necesidades básicas en la población.

Al final del día, la tasa de pobreza calculada en base a CASEN no debiera ser un indicador que pudiera tomarse para distribuir recursos públicos bajo ninguna circunstancia. Puede tomarse como un termómetro, como un indicador grueso del grado de vulnerabilidad a la que está sujeta en un cierto momento del tiempo, la población en Chile. Pero no sirve para más, porque se calcula con ingresos referidos a una ventana de tiempo muy acotada y con un valor de la canasta básica que en distintas regiones o zonas (entre las que hay una alta varianza en precios) puede estar capturando distintos "tipos" de vulnerabilidad. Para focalizar recursos hay mecanismos mucho más efectivos, que pueden combinar por ejemplo, información relevada con instrumentos como la Ficha de Protección Social e información administrativa (Servicios de Impuestos Internos, Seguro de Cesantía, entre otros). ■

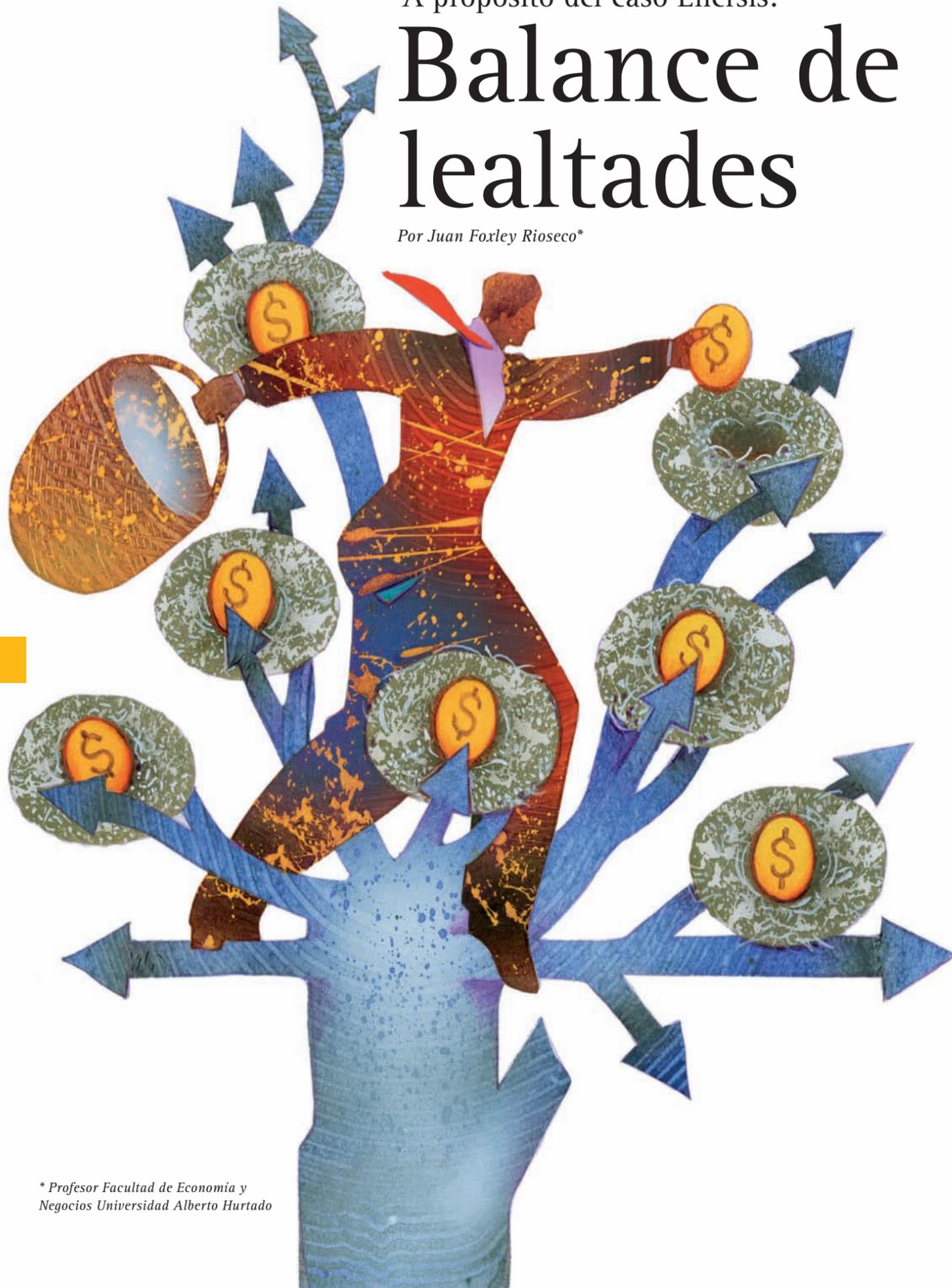
\* Ph.D. en Economía, University of Texas A&M, Estados Unidos. Académica Facultad de Economía y Negocios UAH.

Oe

A propósito del caso Enersis:

# Balance de lealtades

Por Juan Foxley Rioseco\*



El rol del directorio en el aumento de capital de Enersis propuesto por el controlador de dicha empresa, ilustra muy bien dos modalidades del ya conocido "problema de agente-principal".

Recordemos el caso. En lo referido a gobierno corporativo, la discusión se planteó sobre cuán independientes del controlador eran, en la práctica, los directores que la ley definía como tales. Esto porque, en realidad, salvo uno entre siete, ellos habían sido elegidos con los votos del accionista controlador. Dichos directores (seis entre siete), no vieron necesidad de pronunciarse sobre el mérito de la propuesta del accionista controlador, obedeciendo así -sin discutir- la recomendación propuesta por el mayoritario. Los principales accionistas minoritarios (cotizantes vía AFP) constataron el daño (verificado con la caída inmediata del precio de la acción) respecto de sus afiliados y los defendieron. Seguidamente, la SVS (Superintendencia de Valores y Seguros) obligó al directorio a pronunciarse sobre el mérito de la capitalización propuesta.

Lo observado podría tipificarse como un problema clásico de agente-principal por información asimétrica: un principal (usted, co-dueño de la empresa vía su fondo de pensión) contrata a un agente (director) que lo representa y sobre el cual no tiene perfecta información. Se da así lugar a incentivos no bien alineados entre uno y otro. Este clásico problema fue ya avizorado por Adam Smith cuando escribió sobre la participación en sociedades por acciones, refiriéndose al conflicto entre dueños y gerentes:

"La mayor parte de estos accionistas... están satisfechos con recibir el dividendo" (y no mucho más que eso)... y "no es razonable esperar que los directivos de estas compañías, al manejar mucho más dinero de otras personas que de ellos mismos, lo vigilen con el mismo ansioso cuidado con el que frecuentemente vigilan el suyo los socios de una empresa particular".

Brillante advertencia.

Tres siglos después encontramos diversos mecanismos de incentivo que intentan mitigar la contradicción entre dueños y gerentes pero también aquella que puede presentarse entre dueños y directores. La fijación de premios por desempeño ligado a utilidades de más de un ejercicio es un ejemplo de incentivo que intenta resolver la primera de esas contradicciones. Sin embargo, el caso clásico avizorado por Smith no apunta a una segunda situación

festación de lo que Milgram (1974)\*\* demostró en sus famosos experimentos en Yale.

El detalle de estos experimentos, (algo chocantes) puede verse en la propia obra del autor. Su principal resultado: los seres humanos tienen una predisposición natural a obedecer a la autoridad. La obediencia genera sensaciones de bienestar y, en ausencia de contrapesos, es también capaz de suprimir contenciones éticas personales.

**"No quiero gente que me diga sí a todo alrededor mío. Quiero que siempre me contradigan..aunque les cueste su trabajo." Samuel Goldwyn.**

posible que se ajustaría mejor a este caso. Se trata de la situación donde no hay contradicción sino sumisión de intereses del agente al principal. A diferencia del caso en que el agente (ejecutivo) antepone su propio interés al del principal (propietario o accionista), en esta otra disyuntiva el agente prefiere asimilar su interés al del principal, con la expectativa de ser eventualmente gratificado. Por cierto que en este caso se requiere la presencia de un principal con autoridad no diluida (i.e. un accionista controlado nitidamente identificable). Así, la ausencia de conflicto entre el principal hegemónico y el agente sumiso se deviene en realidad en peligro frente a los terceros involucrados: los accionistas minoritarios, excluidos por definición de la toma de la injerencia en las decisiones en una empresa de propiedad concentrada.

Este segundo conflicto de interés frente a los accionistas recibe el nombre de lealtad mal entendida o, como lo llama Morck (2004)\* "problema de agente-principal tipo dos" para distinguirlo del caso clásico esbozado por Adam Smith.

Dicha sumisión del agente al principal puede entenderse como la natural mani-

Una explicación de esta conducta, la ofrece el propio Milgram y nos refiere a una tesis: la presión evolutiva de la especie habría moldeado la obediencia (a la autoridad) de la tribu como la conducta social más apropiada para sobrevivir. Hobbes, el autor de *Leviatán* lo escribió hace más de tres siglos.

Los peligrosos efectos de la obediencia indebida hacen que, salvo las fuerzas armadas, toda organización social institucionalice el disenso. La figura del abogado del diablo por ejemplo, no es otra cosa que la institución instalada por la iglesia católica en 1587 para hacer más rigurosos los procesos de canonización y aplacar la presión por santificar amigos y parientes del obispo de turno (institución derogada en 2003 por Juan Pablo II, quien terminó su período canonizando cinco veces más santos que todos los papas del siglo XX).

Las buenas prácticas de gobierno corporativo y por cierto la ley en Chile son claras a la hora de exigir que los directores se obliguen a actuar por el interés de todos los accionistas, independiente de quien los hubiere elegido (Artículo 39, ley 20.382)

Desafortunadamente, el perfeccionamiento resultó un retroceso en la inde-

\* Profesor Facultad de Economía y Negocios Universidad Alberto Hurtado

pendencia de los gobiernos corporativos respecto del interés de los controladores. Si antes se entendía que "independientes" eran todos aquellos directores que, sustrayendo los votos del controlador, igualmente hubieran resultado elegidos, esto cambia. Desde 2009, la independencia se tipifica respecto de sus intereses formales o parentesco y consanguinidad, no según quien hubiese votado por ellos. Esto hace posible que, a efectos de ciertas decisiones relativas al aumento de capital, fueran considerados como independientes directores elegidos con los votos del controlador. De esta manera, la mayoría de independientes exigida para la conformación del comité de directores se vuelve letra espuria. El escenario es el propicio para que el "problema agente-principal tipo dos" se manifieste. Y por cierto, mientras ello ocurra el camino para la lealtad mal entendida seguirá abierto.

Si no se corrige esa definición de independencia, la suerte de los accionistas minoritarios (léase la enorme población propietaria de acciones en sus fondos de pensiones) seguirá entregada a la fortuna, en la esperanza que la SVS use su potestad interpretativa para prevenir potenciales abusos. ■

\*Morck, Randall "Behavioral finance in corporate governance, independent directors, non-executive chairs and the importance of the devil's advocate". NBER Working paper 10644

\*\*Milgram, Stanley. 1974. Obedience to Authority. Harper and Row.



## Separación y divorcio: impacto sobre familias en Chile

Por Gonzalo Doña\* y Eugenio Giolito\*\*

\*Alumno tesista del Magister en Economía (ILADES/Georgetown)\*\* Ph.D en Economía y Magister en Economía, Universidad de Maryland, Estados Unidos. Magister en Economía, Universidad de CEMA, Argentina.

Actualmente en Chile, de cada 10 parejas que deciden casarse, 7 ponen fin a su matrimonio. De acuerdo con datos del Registro Civil, en 2011 66 mil parejas comenzaron su matrimonio, mientras se divorciaron más de 47 mil. Además, según el SERNAM (Servicio Nacional de la Mujer), durante el 2010 se efectuaron 192 mil demandas por pensiones de alimentos impagas, con un aumento de 60% respecto del año anterior. Estos datos nos llevan a preguntarnos acerca de las consecuencias económicas que los cambios en la estruc-

tura social chilena podría deparar a las familias, especialmente a las de menores recursos.

La historia oficial del divorcio en Chile comienza en 2005 con la aprobación de la nueva ley de matrimonio civil, que reguló la existencia de éste en formato unilateral, que no exige el consenso de ambos cónyuges para deshacer la unión. Antes, las parejas sólo podían separarse sin romper el vínculo legal entre ellas y, por lo tanto, las partes no podían volver a casarse. Según datos de la CASEN, en 2009 8,5% de

las mujeres que tenían entre 19 a 59 años se encontraban separadas, divorciadas o habían anulado su matrimonio.

El tema del divorcio y sus consecuencias sobre las familias ha sido ampliamente analizado en la literatura económica, especialmente en Estados Unidos, donde durante la década del 70 y principios de los 80 se llevaron a cabo reformas en un gran número de estados. Estas reformas llevaron a la adopción del divorcio unilateral, dado que para esa época, en muchos casos, las leyes ya autorizaban el divorcio de mutuo consentimiento. Gran parte de dicha literatura estuvo dedicada a evaluar el impacto de los cambios sobre la tasa de divorcio (Wolfers, 2006), aunque también ha sido vinculado a otros resultados. Por ejemplo Gruber (2004) señala que adultos que fueron afectados cuando niños por el paso de estas leyes tienen un menor nivel educativo.

Recientemente, Cáceres-Delpiano y Giolito (2012) encuentran una relación causal entre las leyes de divorcio unilateral y el aumento en la tasa de crímenes violentos en EE.UU. Utilizando tasas de arrestos por año y edad, observan que las cohortes de adultos que fueron niños en el tiempo de las reformas estuvieron particularmente afectados. Un canal que podría explicar dichos resultados es el aumento de la pobreza y la desigualdad en madres de niños nacidos antes de las reformas, que de alguna forma fueron "sorprendidas" por el cambio del régimen de disolución matrimonial. Estas mujeres se casaron bajo un régimen que exigía mutuo consentimiento para la disolución del matrimonio, tomaron decisiones de trabajo y fertilidad bajo esas condiciones, y el cambio de régimen pudo haberlas afectado negativamente.

La relación entre divorcio y desigualdad en los EE.UU. también fue estudiada por Ananat y Michaels (2008), quienes encontraron que la ocurrencia del divorcio empeora la distribución del ingreso. Mientras que algunas mujeres son capaces de generar ingresos tras el divorcio a través de un

aumento de horas trabajadas, regresando al hogar paterno o a través de subsidios gubernamentales, muchas otras fracasan en el intento.

Comprobar la relación causal entre divorcio y caída del ingreso no es sencillo pues los hogares donde este ocurre suelen tener condiciones económicas y sociales más desfavorables que los hogares donde el divorcio no ocurre. Por ejemplo, puede que pase que los matrimonios sean más propensos a romperse cuando tienen un shock negativo a sus ingresos. Para evitar este problema de la selección del divorcio, Ananat y Michaels emplean un método de variables instrumentales usando como instrumento el sexo del primer niño.

En el caso de Chile aún es prematuro evaluar los aspectos de la ley de divorcio, pues tiene recién siete años de existencia. Sin embargo, existen datos suficientes como para analizar el impacto de la separación de los padres (formal o de hecho) sobre variables relevantes al bienestar de la familia. En un trabajo reciente, Doña (2012) aplica métodos similares a los de la literatura citada para el Censo 2002 y las encuestas CASEN del 2000 al 2009 para una muestra de madres con niños menores de 18 años en Chile.

Los resultados sugieren un fuerte deterioro en la situación económica de las familias posteriores a una separación. Específicamente, Doña considera que la separación aumenta más de 20% la probabilidad de una madre de ser pobre -y con ella sus hijos-, y al menos 10% la de caer en la indigencia. Estos efectos son más fuertes para las madres con menor educación. Los datos son similares a los obtenidos para los Estados Unidos en la investigación de Cáceres-Delpiano y Giolito. En ambos casos se sugiere un aumento en la desigualdad. Usando el Censo, también se comprueba un efecto adverso sobre la educación de los hijos. Los jóvenes entre 15 y 18 años aumentan en 50% la probabilidad de abandonar su educación dejándola incompleta. Sin embargo, dado a que

en Chile existe una mayor especialización en el hogar, con una mayor fracción de madres dueñas de casa, era esperable encontrar un impacto mayor al observado en Estados Unidos.

Estos resultados pueden tener algún tipo de relación con datos sobre pensiones de alimentos impagas, lo que indicaría la necesidad de un estudio profundo de la legislación y las disposiciones judiciales que regulan la materia. Esto no hace más que resaltar el cuidado que debe tenerse en el diseño de políticas que pueden afectar a la familia, ya que muchas veces pueden producir consecuencias indeseadas y afectar el futuro de los niños, sobre todo aquellos pertenecientes a los hogares más vulnerables. ■

### Referencias

- Ananat, Elizabeth, and Guy Michaels. 2008. "The effect of marital breakup on the income distribution of women with children". *Journal of Human Resources* 43(3): 611-629.
- Cáceres-Delpiano, Julio, and Eugenio Giolito. 2012. "The Impact of Unilateral Divorce on Crime". *Journal of Labor Economics*, vol. 30, No. 1 (January 2012).
- Doña, Gonzalo. 2012. "Impacto de la Separación sobre las Familias en Chile". Tesis de Magister Universidad Alberto Hurtado (ILADES- Georgetown University).
- Wolfers, Justin. 2006. "Did unilateral divorce raise divorce rates? A reconciliation and new results". *American Economic Review* 96(5):1802-1820.

### Observatorio Económico

Decano: Jorge Rodríguez Grossi.  
Fono Facultad: 889 7366  
e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl  
fen.uahurtado.cl  
Producción OE: Escuela de Periodismo UAH.

# FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

## MAGÍSTER

- Executive MBA
- Magíster en Economía  
Master of Arts in Economics  
(Doble grado con Georgetown University)
- Magíster en Gestión de personas  
en las Organizaciones

## DIPLOMADOS

- Dirección y Gestión de Empresas
- Consultoría y Coaching
- Gestión de Personas
- Evaluación Económica y Social de Proyectos.
- Gestión de la Innovación y la Tecnología  
(Doble Certificación con Notre Dame University)
- Metodología Six Sigma - Formación Black Belt  
(Doble Certificación con Notre Dame University)
- Estrategia y Gestión de la Responsabilidad Social Empresarial

## CARRERAS DE PREGRADO

- Ingeniería Comercial
- Ingeniería Comercial para Profesionales  
(Continuidad de estudios)
- Contador Auditor Vespertino  
(Continuidad de estudios)

## ADMISIÓN 2013

### Más información:

Erasmó Escala 1835, Santiago.  
Teléfonos: 562 - 889 7360 / 889 7369  
[www.fen.uahurtado.cl](http://www.fen.uahurtado.cl)

Síguenos en:  



**UNIVERSIDAD  
ALBERTO HURTADO**  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

