

# Efecto de la privatización en América Latina

## Resumen

En el presente artículo se identifican los pros y contras de los procesos de privatización en Colombia y otros países de América Latina. Así, se analizan los efectos y resultados de este modelo en las organizaciones públicas a través de la optimización de recursos y mejora de la competitividad. Los problemas asociados con la gestión de la administración estatal ofrecen un panorama amplio para entender las dificultades del modelo y sus posibilidades a largo plazo.

**Palabras clave:** privatización, organizaciones públicas, competitividad, gestión de la administración, estado.

---

\* Estudiantes de Administración de Empresas de la Universidad Central.

\*\* Docentes asesores.

### **Autores:**

Jackson Mora,  
David Trujillo  
y Yesmy Parra\*  
Jhon H. Franco  
y Jeferson Pinzón\*\*

“ En la década de 1990, la evidencia sobre fracasos de empresas de propiedad del estado alrededor del mundo y los desarrollos en la teoría de contratos y propiedad llevaron a una revaloración de los beneficios de la propiedad estatal en la producción” (Chong y López, 2005).

Debido a este panorama, en la misma década el Gobierno colombiano lanzó un programa de liberalización mediante la promoción de la competencia en el mercado y la desregulación institucional. Este paquete de apertura económico incluyó importantes reformas estructurales, que abarcaron la política de comercio exterior, el régimen de la tasa de cambios, los controles de flujo de capital, la independencia del banco central, la privatización, la legislación laboral, la legislación sobre inversión extranjera y los regímenes de seguridad social y pensiones.

Por ello, el desarrollo del presente ensayo se enfoca en identificar cuáles han sido los pros y contras en los procesos de privatización, a través del estudio de diferentes casos en el país y América Latina. El objetivo es analizar los efectos y resultados que ha traído el uso de este modelo en las organizaciones públicas. Estos nos permiten plantear que *la privatización optimiza el uso de recursos y mejora la competitividad en una organización*.

En este texto se defenderá la hipótesis planteada anteriormente, con base en los siguientes criterios y razones que demuestran la deficiente gestión en la administración estatal:

1. *Deficiencias gerenciales*. Manifiesta la idea acerca del control imperfecto del seguimiento y los deficientes

incentivos para los gerentes de las empresas de propiedad del Estado, que se traduce en un inferior desempeño (Chong y López, 2005).

2. *Aspectos de economía política de la producción estatal*. Resalta el conflicto de intereses inherente en el manejo de las empresas de propiedad del Estado, cuando los gerentes buscan maximizar su capital político, y así toman decisiones ineficientes (Chong y López, 2005).

En cualquier sociedad debe existir una sinergia y coherencia en la búsqueda de los logros colectivos y particulares, es decir, los intereses de la comunidad en general, representada, indudablemente, por el sector público o Gobierno. Esta sinergia también debe existir para alcanzar los objetivos de agentes e individuos que, fundamentalmente, son elementos generadores de toda actividad económica, social y política.

Para que estas dos se desarrollen de manera paralela y coordinada, deben tener cierta concatenación e interacción que permita buscar la satisfacción de las necesidades de tipo colectivo. Por ello, es necesario que las soluciones surjan de la misma comunidad por medio de grupos que se encarguen de hacer consistente la idealización de que la realización de los objetivos individuales y de los objetivos de la sociedad se tendrán que ver como un todo (Chong y López, 2005).

El mecanismo del mercado es un elemento principal que se encarga de promover la iniciativa privada. Este mismo mercado presenta cierta incapacidad para distribuir de manera equitativa los recursos económicos entre la población, ya que debe atender necesidades de interés público y estimulación de actividades. Por ello, hoy la mayoría de economías se basan en la unión de diferentes magnitudes del mercado y de planeación (alianzas público-privadas, APP). Estas alianzas permiten dar cierta dirección social a actividades en inversión privada, al igual que fijar metas, distribuir correctamente ingresos y asignar recursos de acuerdo a las prioridades a nivel social; por lo tanto, mejoran la competitividad y permiten estar a la vanguardia por medio de la innovación y la mejora continua, representadas por la gestión del cambio.

Frente al panorama ocurrido en la propiedad estatal que se ostentó durante la década de 1990, y la necesidad de enfrentar de una manera mancomunada a los diferentes ac-

tores del mercado (sector público y privado) acerca de los problemas de cobertura y acceso a varios servicios de común interés, como respuesta las economías en transición, optaron por usar el proceso de privatización o cambio de propiedad en diferentes organizaciones que, hasta entonces, pertenecían al Estado.

Esta transformación tuvo gran acogida en América Latina, la cual representó una participación del 56% de total de ingresos provenientes de privatización en el mundo para este tiempo, seguido de Europa Oriental y Asia Central, con el 21% (tabla 1).

Esta sinergia también debe existir para alcanzar los objetivos de agentes e individuos que, fundamentalmente, son elementos generadores de toda actividad económica, social y política.

**Tabla 1. Ingresos provenientes de la privatización en países de desarrollo, 1990-1999**  
(cifras en miles de millones de dólares)

Año	Asia oriental y Pacífico	América Latina	Europa oriental y Asia central	Medio Oriente y África septentrional	Asia meridional	África central y meridional
1990	376	10 915	1262	2	29	74
1991	834	18 723	2551	17	996	1121
1992	5161	15 560	3626	69	1557	207
1993	7155	10 488	3988	417	974	641
1994	5508	8199	3957	782	2666	605
1995	5410	4616	9742	746	916	473
1996	2680	14 142	5466	1478	889	745
1997	10 385	33 897	16 537	1612	1794	2348
1998	1091	37 685	8002	1000	174	1356
1999	5500	23 614	10 335	2074	1859	694
TOTAL	44 100	177 839	65 466	8197	11 854	8264
Participación (%)	14	56	21	3	4	3

Fuente: Chong y López (2005).

El modelo de la privatización puede darse por varias razones: consideraciones económicas, variables políticas, atenciones referentes a las empresas o el deseo de mejorar el bienestar del consumidor. Por lo tanto, se hace necesario conocer plenamente los objetivos comunes por los cuales se creó este modelo, con el fin de identificar más adelante qué tanto de lo que se pretendía lograr fue posible alrededor de los países suramericanos.

Dentro de los objetivos económicos a los que le apunta este proceso, es indudable la generalidad de alcanzar mayor productividad y eficiencia, por medio del fortalecimiento del

papel que desempeña el sector privado en la economía de un país. De esta manera se mejora la salud financiera del sector público, se alivian sus cargas en el mercado y se le proporciona la autonomía necesaria para satisfacer requerimientos de financiación.

En lo referente a los objetivos políticos que este modelo económico pretende conseguir, es necesario, por un lado, liberar a las empresas de interferencias

gubernamentales y, por otro, tener a disposición recursos públicos para asignarlos a otras áreas que se sitúan como prioritarias y con mayor grado de necesidad, sin dejar pasar la posibilidad que trae la privatización a los empleados, al permitirles actuar como accionistas en la empresa, una vez se ha modificado su estructura estatal.

Aunque este objetivo sea escéptico ante la opinión pública, se debe mencionar, con la misma importancia, que la privatización tiene como propósito mejorar los bienes y los servicios, así como regular la implementación de tarifas de estos mismos, logrando un mayor acceso al público y optimizando los estándares de calidad en lo ofrecido.

Con el fin de tener fundamentos adecuados al momento de brindar nuestra perspectiva acerca de la función del Estado como empresa y la importancia de la privatización de empresas públicas en algunos sectores, procedemos a examinar, de manera detallada, qué tan revelador ha sido el efecto positivo que produce la privatización. Se requiere de un análisis amplio y global, por lo tanto, como se mencionó anteriormente, es necesario el apoyo de muestras recopiladas previamente sobre diferentes casos que se han dado en el continente, pues así mismo se logrará soportar la hipótesis

No obstante, el empleo disminuyó un 40% por resultado de la privatización, mientras que la productividad laboral creció.

que se desarrollará a lo largo del ensayo de manera acorde a la magnitud y a la complejidad que encierra el tema de la privatización.

En un estudio realizado por La Porta y López, se encontró que, en Argentina, las empresas no financieras han aumentado su rentabilidad después de la privatización. Esto se debe a los ingresos operativos de ventas como las de ingresos netos, los cuales aumentaron significativamente en este proceso. Los grandes incrementos en la eficiencia operativa apoyan totalmente las ganancias de rentabilidad.

“El producto por empleado subió en un 20% mientras que el promedio de empleados por agencia disminuyó en un 37% como consecuencia de la privatización” (Chong y López, 2005). El empleo aumentó un 10% y el impacto que se tuvo sobre la medida del nivel de productividad, un 46%. No obstante, el empleo disminuyó un 40% por resultado de la privatización, mientras que la productividad laboral creció no solamente por razón de la disminución del empleo, sino también por el aumento en la producción de las empresas privatizadas.

Por último, no se halla ningún efecto estadísticamente significativo sobre los precios en relación con la privatización. Sin embargo, después del periodo de privatización, los precios no bajaron. Aunque se documenta que las ganancias debieron haber caído si las mejoras de calidad no fueron suficientemente grandes, aún está pendiente una misión regulatoria en Argentina (Chong y López, 2005).

Respecto al caso de Argentina, nos permite observar que el modelo de la privatización mejoró la productividad y la administración de los recursos, y, aunque presentó algunos bajos con respecto a las regulaciones de precios, su rentabilidad se vio reflejada satisfactoriamente.

Continuando con el estudio de casos, mencionamos en nuestra investigación el de Bolivia. A pesar de algunas limitaciones de información, fue posible recolectar datos suficientes de la tercera parte de empresas privatizadas del país en el lapso de 1992 a 2003. Las empresas incluidas constan de diferentes tamaños, en su mayoría pequeñas y medianas.

Aunque uno de los resultados de la privatización es la reducción en el empleo, la experiencia boliviana muestra únicamente cambios moderados en relación con los hallazgos de

otros países, en especial en el incremento de los salarios reales. Esto sugiere que las empresas públicas estatales empleaban demasiados trabajadores y eran usados de forma ineficaz; no obstante, cabe aclarar que sus sueldos no eran excesivos.

En este sentido, es probable que aquellos trabajos de empresas públicas estuvieran cotizados no por ser muy bien remunerados, sino por el poco esfuerzo que en estos se demandaba. Además, se evidencia que, a pesar de una fuerza laboral reducida y comportamiento variable de la inversión, las empresas fueron capaces de incrementar sustancialmente sus productos (Chong y López, 2005).

Bolivia nos permite constatar que el Estado presenta ineficiencia en la administración de recursos, pero nos muestra una práctica que facilita la privatización y reduce el impacto ante una gerencia privada. Igualmente, se destaca que la privatización mejora la productividad, como lo demuestra el programa de privatización en Brasil, de gran tamaño y magnitud. Estos hechos permiten hacer un análisis más profundo desde cualquier punto que se desee analizar.

Entre los años de 1991 y 2001, el Estado transfirió su control de 119 empresas al sector privado. Las licitaciones produjeron 67 000 millones de dólares, más las transferencias de deudas por US 18 100 millones (Chong y López, 2005).

El estudio realizado en Brasil se enfocó principalmente en los cambios de desempeño en las empresas que han sido privatizadas desde 1991: estas aumentaron su eficiencia después de la privatización. El estudio que se ha adelantado sobre este tema contiene mayor cobertura, ya que incluye datos hasta el año 2000. Además, se identificaron algunas fuentes de ganancias hechas por las empresas privatizadas, representadas directamente por la reducción de empleos directos y por los precios más altos.

Igualmente, se muestra que los ingresos podrían haber sido mayores si el Gobierno no hubiera usado aquellas entradas de dinero para aumentar el déficit fiscal y hubiera intensificado las tasas de interés para defender la moneda. Asimismo, la inversión extranjera fue atraída por la privatización y las altas tasas de interés, las cuales contribuyeron también a postergar la devaluación. Es importante aclarar que los pocos beneficios de tasas de interés y tasas de cambio deben atribuirse a las políticas fiscales y no al proceso de privatización como tal.

Es necesario asegurar que los incentivos de los futuros dueños estén coordinados con el Gobierno.

En el caso de Chile, encontramos que las principales características fueron analizadas por autores como Ficher, Gutiérrez y Serra, quienes prueban que en este país, en primer lugar, se experimentaron mejoras significativas en la eficiencia, y, en este caso, a diferencia de los antes mencionados, el empleo fue estable durante y después del proceso de privatización por algunos años, debido a que, tiempo atrás, las empresas estatales ya habían pasado por un proceso de reorganización enfocado especialmente en reducir el número de trabajadores.

En segundo lugar, empieza a tomar fuerza el tema de la regulación en el proceso pos-privatización, donde las empresas no se regularon no identificaron mayores cambios de eficiencia, debido a medidas como costos unitarios y ventas sobre activos físicos. Según analistas de estudio, una de las causas es la operación de empresas en sectores competitivos, ya que su eficiencia no aumenta en comparación con otras empresas de su mismo nicho económico.

En cambio, el escenario de las empresas reguladas fue totalmente distinto: aumentaron de forma sustancial sus ingresos netos y de ventas, resultados adquiridos, principalmente, por el eficiente manejo del capital. Por lo tanto, la capacidad de organismos reguladores para transferir ganancias a los

consumidores ha mejorado sustancialmente en los últimos tiempos. Igualmente, debe haber mayor trabajo por parte de estos organismos, en relación con la transparencia en los procesos de fijación de tarifas. Y, como experiencia chilena para aprender, es de gran importancia y trascendencia la regulación de forma apropiada en las instalaciones de servicios esenciales.

“Las imperfecciones del mercado simbolizan que no siempre es fácil coordinar los intereses de todos los *stakeholders*, en este caso los de los proveedores privados con los de la sociedad en su conjunto, sin embargo la regulación ha tenido un éxito parcial en el cumplimiento de esta meta” (Chong y López, 2005).

En el caso de México, el Gobierno fue bastante efectivo en la mejora de su método fiscal (Chong y López, 2005), pues incrementó la asignación de recursos y reestructuró empresas ineficientes de propiedad estatal. Por otra parte, el proceso de privatización fue drástico y de largo alcance: se presenciaron fracasos colosales como bancos y autopistas. El estudio de Chong y López (2005) proporciona conocimientos asertivos con respecto a la privatización en gran escala.

Tanto el Gobierno como los consumidores están ahora en mejores condiciones. Sin embargo, aún hace falta reforzar la regulación apropiada en algunos oligopolios o en sectores que han permanecido bastante tiempo bajo el control del Estado.

Es pertinente resaltar que este estudio de caso nos brinda tres enseñanzas útiles, que cualquier proceso de privatización debería atender con cautela:

1. El proceso de privatización debe diseñarse con mucha cautela, es decir, con cuidado en los requerimientos especiales (como la prohibición de inversión extranjera directa o los pagos solo de contado), ya que podrían producirse perjuicios y descuentos sustanciales en los precios de las empresas vendidas. Por lo tanto, la claridad y la transparencia son herramientas justas y necesarias para diseñar contratos cuidadosamente, más aún cuando está de por medio el mejoramiento del bienestar social. Para obtener el máximo beneficio social, es necesario asegurar que los incentivos de los futuros dueños estén coordinados con el Gobierno.
2. La reestructuración de empresas con respecto al recorte de personal tiene efectos contraproducentes para elevar precios netos de venta. Según estos esquemas, los trabajadores más productivos y con mayor experiencia tienden a salir, y los menos productivos, a quedarse. El Gobierno queda con cuentas pendientes por ajustar en temas como cesantías o postulantes de menor calidad que no poseen habilidades necesarias para manejar con éxito la empresa. Por lo tanto, cualquier instancia se debe evaluar de manera minuciosa al momento de poner en práctica el proceso.
3. La liberación de cargas le ha permitido al Gobierno mexicano retirarse de varias actividades comerciales e industriales y concentrarse en proveer un ambiente económico estable, que alivie la deuda pública y permita invertir en educación y en atender a la clase menos favorecida, con el fin de mostrar un efecto, en general, positivo de la privatización en este país.

La privatización peruana tuvo un impacto sobre el desempeño empresarial, este caso en particular, muestra la desconfianza pública hacia el proceso de la privatización. Como respuesta, los sindicatos tradicionales se opusieron. Este proceso inició en 1991, cuando se buscó mejorar básicamente la calidad y la cobertura de los servicios de infraestructura, entre otros. El proceso se acompañó de reformas sectoriales para establecer mercados competitivos, con el fin de proporcionar ambientes de estabilidad y certidumbre.

Al inicio, el impacto en las empresas privatizadas fue revelador. El análisis se centró en la oferta, como lo hizo Torero.

Con el tiempo, hubo una baja en el desempeño de las empresas de servicios públicos privatizadas: sus ganancias disminuyeron debido a la mayor competencia en el sector y a una caída en el ritmo de consumo de ciertos servicios —como el suministro de electricidad— debido a que el proceso de privatización fue incompleto.

En lapsos cortos, el impacto de la privatización se da de manera negativa, porque las empresas públicas acostumbran contratar personal con base en criterios políticos, no técnicos (Chong y López, 2005). Las empresas privatizadas tuvieron que ajustarse y reducir el nivel de empleo en un 35% en promedio, a pesar del éxito en términos de desempeño. Debe tenerse en cuenta la calidad del servicio y los beneficios al consumidor para hacer un juicio equilibrado del proceso de privatización en este territorio (Torero y Pasco-font, 2001).

Para complementar, el bienestar de los consumidores ha mostrado grandes mejoras desde el punto de vista de la telefonía. Por lo tanto, el resultado desde la oferta y la demanda es provechoso y muestra un saldo positivo, incluyendo aumento en los niveles absolutos de excedente del consumidor y en el progreso para el sector de las telecomunicaciones.

Por otra parte, se denota la necesidad de continuar con el proceso de privatización, sobre todo en sectores eléctricos y de agua potable, y la urgencia de desarrollar políticas adecuadas para facilitar el traslado de los beneficios en el desempeño de las empresas hacia los consumidores, para fortalecer también los organismos regulatorios y aumentar su independencia y su autonomía.

Con respecto a la privatización en Colombia, realizando un análisis del desempeño empresarial, podemos decir que “Colombia es un país de economía mixta en donde coexisten los mecanismos de mercado con la labor planificadora del Gobierno. Es así como una buena parte de los medios de producción son de propiedad privada y su uso se hace con los mecanismos del mercado, pero el Gobierno a su vez usó un variado número de instrumentos de planeación con el propósito de armonizar los intereses privados con los públicos” (Cárdenas, 2011).

La privatización en Colombia se consideró, en principio, como herramienta de desregulación económica y de promo-

ción de competencia en el mercado. El objetivo de este programa, diseñado en la década de los noventa, fue crear incentivos para la inversión privada y su direccionamiento hacia las industrias de infraestructura, tanto pública como de redes. Esto se lograría mediante contratos de concesiones, ventas y reformas regulatorias sectoriales dirigidas al mejoramiento de la eficiencia industrial y la canalización de la inversión privada, especialmente en la prestación de servicios públicos residenciales.

De todos los sectores, el que más empresas privatizadas presenta es el energético (90%), seguido por el manufacturero (5,1%), transporte de gas natural y distribución de gasolina (3,6%).

Por consiguiente, se evidencia que, en contraste con la experiencia de otros países latinoamericanos —mencionados anteriormente—, este no fue un proceso integral (tabla 2).

Los estudios y análisis realizados en Colombia fueron adelantados por Carlos Pombo y Manuel Ramírez. Se tomaron para su observación veinticinco indicadores de desempeño económico y la evolución de las empresas manufactureras en el mercado. Esto arrojó que se fijaron precios más competitivos,

*La reestructuración de empresas con respecto al recorte de personal tiene efectos contraproducentes para elevar precios netos de venta.*

ajustados a la desregulación económica global y a la competencia extranjera.

En la mayoría de casos se muestran resultados opuestos, debido a que cuando eran empresas de propiedad estatal, las compañías privadas no eran rentables o experimentaban permanentes déficits operativos, ya que, según el

Instituto de Fomento Industrial (IFI), las empresas privatizadas arrojaron efectos diferentes debido a que el Gobierno no ejerció control sobre las políticas de administración de las empresas. Como resultado, las empresas del IFI se comportan más como competidoras privadas que como típicas empresas en propiedad del Estado y generan mayor competencia a causa de la desregulación de entrada de nuevas empresas en el mercado y la exposición a la competencia internacional dirigida por menores tarifas.

**Tabla 2. Programa de privatización en el sector real en Colombia 1986-1998.**

Industria	Número de contratos	Institución pública de desposeimiento	Venta total (millones de dólares)
Manufactura	27	IFI	288,1
Bienes de consumo	8	IFI	7,3
Bienes intermedios	12	IFI	22,8
Bienes de capital	7	IFI	60,0
Minería	4	IFI	3,5
Gas natural	2	Ecopetrol	205,5
Distribución de gasolina	5	Ecopetrol	41,2
Pesca	1	IFI	1,5
Servicios	6	IFI	6,9
Energético	12	MPU	5060
Agua potable y sanidad	1	MPU	2,9
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>Ecopetrol</b>	<b>5610</b>

IFI: Instituto de Fomento Industrial; UPM: utilidad pública municipal.

El estudio muestra también que la privatización tuvo un efecto positivo sobre la eficiencia de las empresas. El

análisis de los cambios en el desempeño de los indicadores muestra un agudo incremento en la productividad laboral, al igual que una reducción en los costos por unidad, de modo que la privatización fue importante como mecanismo complementario que facilitó y aceleró la reestructuración industrial de estas plantas.

La privatización fue importante como mecanismo complementario que facilitó y aceleró la reestructuración industrial.

En el sector energético se produjeron, igualmente, resultados importantes: las tendencias generales de los precios en los contratos de electricidad, la evolución de entrada de plantas a la actividad de generación térmica, la creciente participación de usuarios no regulados en la demanda comercial y la aplicación de nuevas tecnologías térmicas basadas en gas permitían una ganancia global en la eficiencia del sistema y su confiabilidad. En efecto, el mercado mayorista de electricidad



en Colombia es uno de los más competitivos, dado el número de generadoras de energía respecto al tamaño del mercado.

Por último, aunque la privatización en Colombia ha sido pequeña en tamaño y alcance, este estudio proporciona elementos para concluir que tuvo éxito, ya que contribuyó a consolidar el ingreso de nuevas empresas y a competir en el mercado de industrias previamente protegidas. Además, contribuyó a disolver varios de los monopolios.

En conclusión, como lo permiten evidenciar las muestras anteriormente analizadas, el proceso de privatización en Latinoamérica ha traído consigo beneficios y ganancias, no solamente para los dueños de las empresas que se han acoplado a este modelo, sino que, además, se ve un efecto positivo en la sociedad. Esto no significa que no hayan ocurrido fracasos, pero sí se puede decir que no son la constante.

En síntesis, la mayoría de estos resultados no favorables han ocurrido por dos factores principales:

1. El proceso no transparente por la intensa intervención del Estado, lo cual les abre la puerta a la corrupción, el clientelismo y el comportamiento oportunista que gira alrededor de la venta de una propiedad estatal.

El Gobierno corporativo, deficiente en las instituciones del Estado, eleva el costo del capital, entorpece los esfuerzos de reestructuración y puede enviar a las empresas de vuelta a manos del Estado. La interferencia política en la producción de la empresa tiene como resultado una excesiva contratación de empleo, selecciones deficientes de producto y localización e inversiones ineficientes.

2. El diseño o la estructura deficiente de los contratos y de su regulación están ligados a una falta de condiciones que se requieren para que el desarrollo de una gestión eficaz se pueda llevar a cabo.

Otra causa desfavorable es la formulación errada de incentivos, ligados directamente al desempeño de las organizaciones y gerentes. En contraste, la rentabilidad de las empresas, una vez privatizadas, puede reflejar no solo ganancias en eficiencia, sino también en la participación activa del consumidor a través de la uso del poder del mercado. Por ello, la

*A las empresas de propiedad del Estado se les imponen blandas restricciones presupuestales.*

privatización puede promover la eficiencia, ya que permite que los objetivos de la empresa estén mejor enfocados, para facilitar la planeación a largo plazo.

A las empresas de propiedad del Estado se les imponen blandas restricciones presupuestales. En consecuencia, es alta la deficiencia y poca regulación de los contratos. Más, si se tiene en cuenta que los Gobiernos pueden no desear arriesgar el costo político, sin importar si las empresas van a la ruina (Chong y López, 2005).

En los países donde han pasado grandes empresas estatales al mercado privado y la desregulación ha hecho aumentar la competencia (disminuyendo las barreras comerciales), hay una urgente necesidad de instituciones que puedan canalizar eficientemente los recursos hacia el nuevo sector privado (Chong y López, 2005).

Además, se deben crear leyes efectivas sobre el mercado de valores, que impidan a inversionistas extranjeros con poder controlador hacer expropiaciones. Asimismo, estas leyes deben permitir o estimular el desarrollo de fuentes estables de fondos a los que las empresas privadas puedan acudir para financiar su apalancamiento y crecimiento. Luego de entender los mecanismos políticos y económicos que han causado fracasos en los procesos

de privatización, estos se deben usar a favor de dicho crecimiento para potenciarlo y no para detenerlo.

Se puede decir que, en el momento que una organización se vuelve privatizada, cambia su objetivo social debido a que

el individuo como empresario se enfrenta a dos variables bien definidas, los costos y los ingresos; su análisis y manejo dará como resultado la utilidad o rendimientos empresariales los cuales son determinados para el mismo crecimiento empresarial al reinvertirlos en la misma u otra actividad industrial. (Cárdenas, 2010)

Bajo estos objetivos individualistas, la organización mejora su productividad, optimiza recursos y es más competitiva en el mercado. Estos factores favorecen al empresario y al consumidor, pues fragmentan cualquier tipo de oligopolio estatal y fomentan la competencia. Los consumidores se ven beneficiados indirectamente, debido que, si se fomenta, disminuyen los precios y se aviva el consumo.

En razón de todo esto, podemos decir que la privatización optimiza el uso de recursos y mejora la competitividad en una organización pública, pues los resultados que ha tenido en Latinoamérica (no en todas las organizaciones los efectos son los mismos), se evidencia un cambio positivo en el desempeño de las organizaciones. Las consecuencias positivas ha sido la eficiencia, la creación de estrategias para el ingreso de la organización a nuevos mercados, personal más especializado y competente, fijación de indicadores para la medición de productividad laboral y seguimiento sobre las gerencias para controlar las decisiones tomadas.

Para finalizar, la privatización no es una práctica equivocada. No obstante, este proceso debe ser regulado con el fin de no generar ningún tipo de intereses políticos o gubernamentales. Sus objetivos deben ser la mejora en la productividad, el aporte a la economía del país y prosperidad en el servicio que percibe el consumidor.

## Referencias

- Cárdenas, A. O. (2010). *Economía colombiana*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cárdenas, A. O. (2011). *Economía colombiana*. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Chong, A. y López, A. C. (2005). *La privatización en América Latina: mitos y realidad*. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.