

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

1.2 Información asimétrica y barreras a la eficiencia

(M&R págs. 167-183)

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

El Principio de Eficiencia:

“Si los agentes pueden negociar de forma efectiva y pueden aplicar y exigir el cumplimiento de sus decisiones, los resultados de la actividad económica tenderán a ser eficientes (para los agentes que intervienen en la negociación.)”

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

El Principio de Eficiencia:

“Si los agentes pueden negociar de forma efectiva y si pueden aplicar y exigir el cumplimiento de sus decisiones, los resultados de la actividad económica tenderán a ser eficientes (para los agentes que intervienen en la negociación.)”

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

Obstáculos a la eficiencia:

- ¿Es fácil poner a las partes interesadas en contacto para llevar a cabo la negociación?
- ¿Son capaces las partes de encontrar una asignación que domine a la asignación ineficiente existente?
 - Adquisición y comunicación de información acerca de distintas alternativas
 - Procesamiento de información y acuerdo sobre el valor de distintas alternativas

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

Obstáculos a la eficiencia :

- ¿Acordarán las partes un resultado eficiente?
 - Desacuerdos sobre el valor total de las distintas alternativas
 - Desacuerdos sobre el reparto del valor generado
 - Límites al reparto del valor

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

Obstáculos a la eficiencia :

- Costes de negociación y contratación
- Límites al cumplimiento de los acuerdos:
 - Incapacidad de compromiso
 - Dificultades de medición

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

- En temas posteriores trataremos algunos de estos obstáculos y sus consecuencias para las organizaciones
- En este tema, vamos a estudiar el impacto de la existencia de **asimetrías de información**

Información asimétrica

- ¿Por qué estudiar situaciones con asimetrías de información?
 - Asimetrías de información son un obstáculo:
 - Para la “negociación efectiva”
 - Para la “aplicación y cumplimiento de acuerdos”
 - Asimetrías informativas: uno de los principales problemas a los que se enfrentan las organizaciones

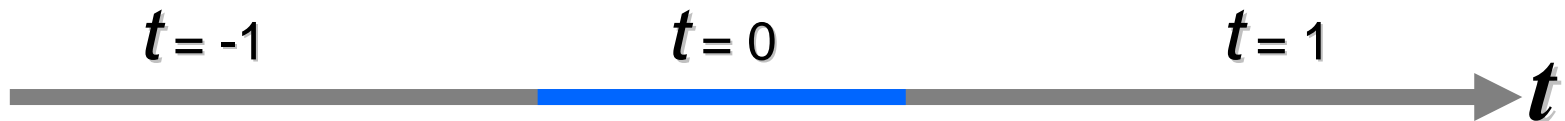
Información asimétrica

Terminología:

- **Información perfecta:** todos los individuos que intervienen en una transacción tienen toda la información relevante.
- **Información simétrica:** los distintos individuos que intervienen en una transacción tienen la misma información, aunque ésta no sea perfecta (toda la información es pública)
- **Información asimétrica:** distintos individuos tienen acceso a distinta información (individuos tienen información privada)
- **Contrato:** acuerdo que regula la realización de una determinada transacción (puede no ser un acuerdo escrito/formalizado mediante un contrato explícito).

Información asimétrica

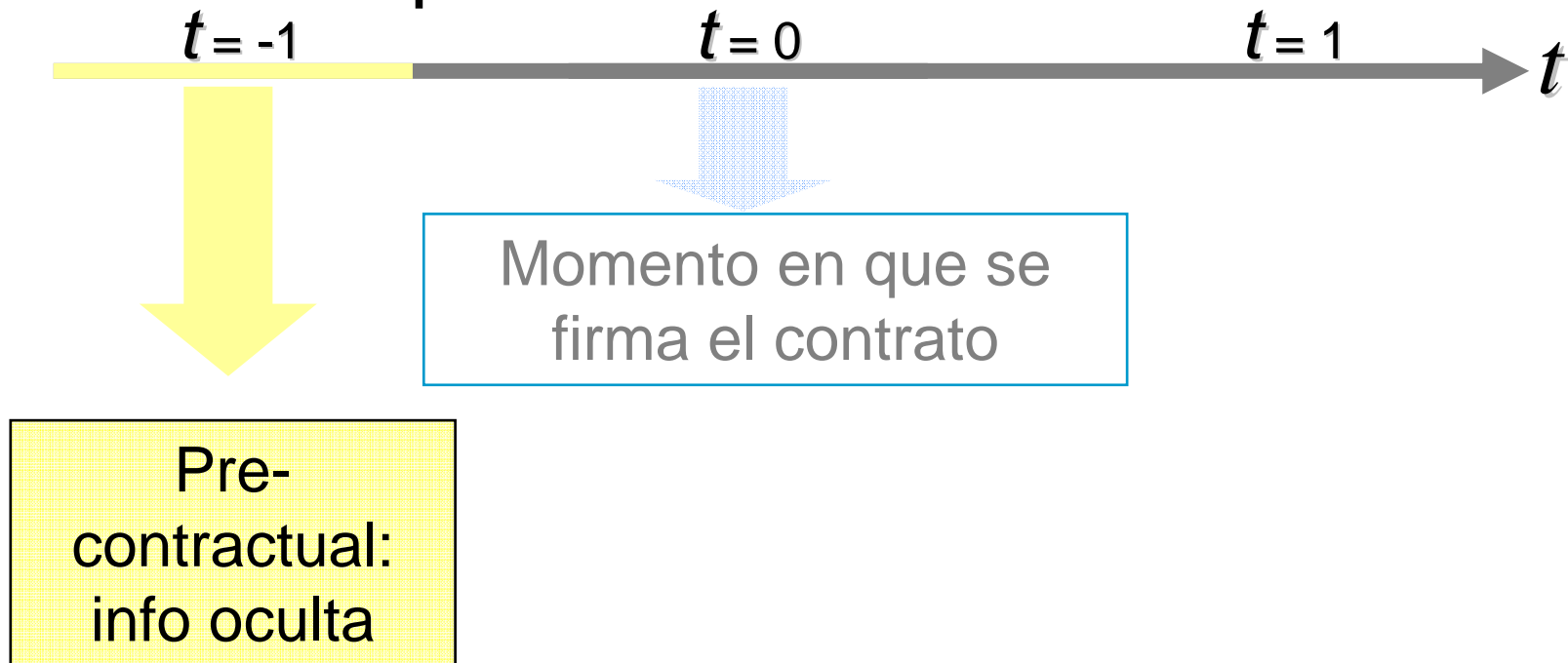
- Puede haber asimetrías informativas en distintas etapas de una relación:



**Momento en que se
firma el contrato**

Información asimétrica

- Puede haber asimetrías informativas en distintas etapas de una relación:



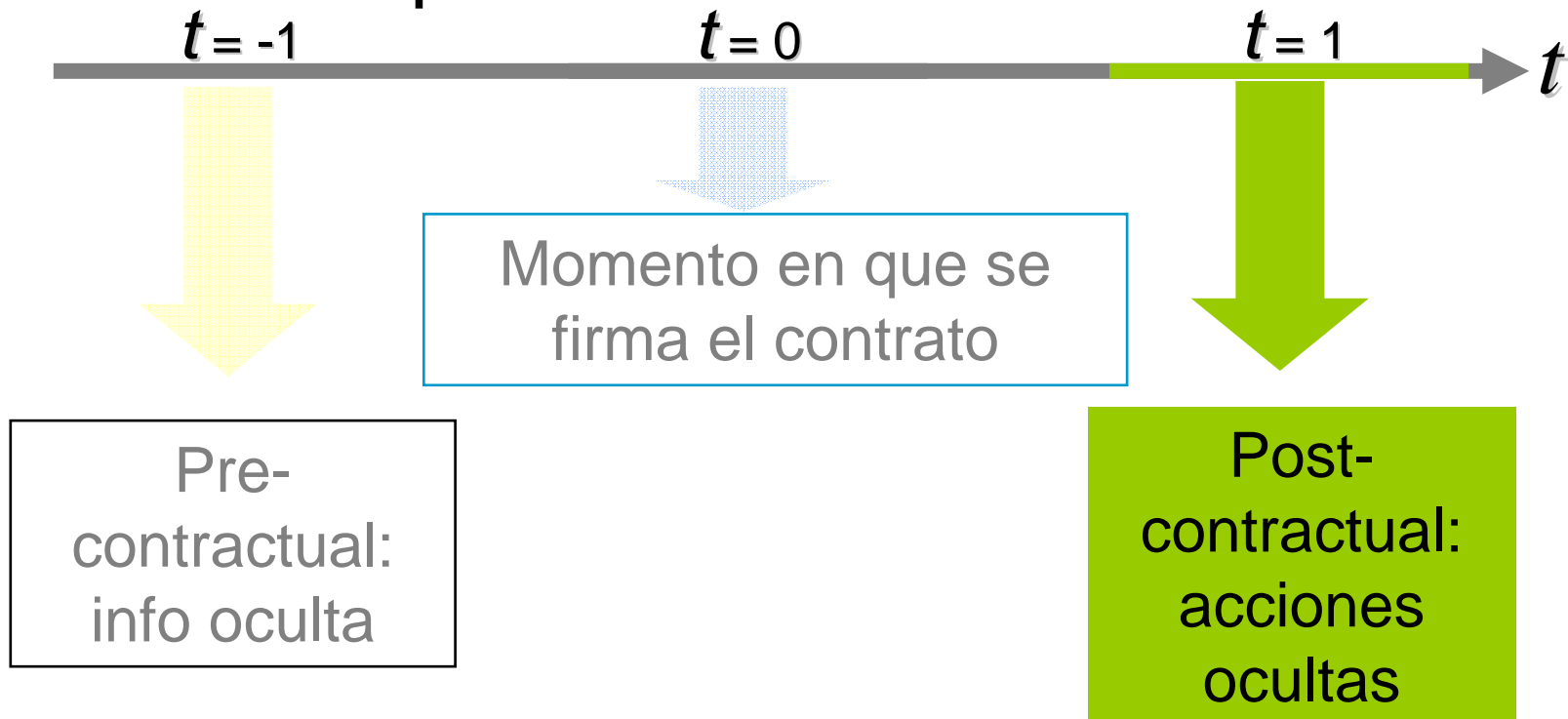
Información asimétrica

Asimetría informativa ex ante o pre-contractual (problemas de “información oculta”):

- Las partes tienen información privada **antes** de que se firme el contrato
 - Candidato a un puesto de trabajo y empresa
 - Empresa compradora y empresa adquirida en una adquisición empresarial
 - Tomador de un seguro y empresa aseguradora
 - Directivos e inversores (accionistas o prestatarios)
 - Comprador y vendedor de coche usado
 - Profesor y alumnos
 - Novios

Información asimétrica

- Puede haber asimetrías informativas en distintas etapas de una relación:



Información asimétrica

Asimetría informativa ex post o post-contractual (problemas de “acción oculta”):

- **Tras** firmarse el contrato, una parte (o las dos) llevan a cabo **acciones** que **no pueden ser observadas** por la otra
 - Empleado y empleador
 - Directivos y accionistas
 - Tomador de un seguro y empresa aseguradora
 - Empresa y accionistas y prestatarios
 - Novios

Información asimétrica

- En futuros temas, analizaremos consecuencias de asimetrías informativas posteriores al contrato:
 - Para la organización de la empresa (integración vertical)
 - Para la motivación de los miembros de la organización
- En este tema, nos centramos en asimetrías informativas **previas al contrato** para ilustrar las **limitaciones del P.E. y el Teorema de Coase**

Información asimétrica

- Vamos a ver su efecto en:
 - Entornos de **negociación** entre pocos individuos (**tergiversación estratégica del valor**):
 - Compra de un bien o adquisición de una empresa
 - Contribución a un bien público
 - Entornos de **mercado** (**selección adversa**)
- Estudio a través de **ejemplos concretos**

Información asimétrica. Negociación.

Negociación de una compra: adquisición de una empresa

- La empresa M y la empresa Y se ponen en contacto para la posible adquisición de Y por parte de M.
- La empresa Y puede estar en dos situaciones posibles:
 - Y0. Sus proyectos de inversión no son buenos si permanece independiente \implies valor si Y permanece independiente es 0
 - Y2. Tiene proyectos de inversión rentables si permanece independiente: \implies valor si Y permanece independiente es 2
- La probabilidad de que la empresa esté en la situación Y0 es del 80%; la probabilidad de la situación Y2 es del 20%.

Información asimétrica. Negociación.

- La empresa M puede estar en dos posibles situaciones:
 - M3. Los conocimientos de sus empleados son altamente complementarios con los activos de la empresa Y
 - valor generado si se produce la adquisición: 3
 - M1. Los conocimientos de sus empleados no están tan bien adaptados a los activos de la empresa Y :
 - valor generado si se produce la adquisición: 1
 - Probabilidad de M3 = 80% ; probabilidad de M1 = 20%
 - Supondremos por simplificar que los “tipos” de las dos empresas son independientes

Información asimétrica. Negociación.

- ¿Es siempre eficiente que se produzca la adquisición?

Información asimétrica. Negociación.

Valor de M si adquisición	Valor de Y si no adquisición	
	0 (prob=0.8)	2 (prob=0.2)
1 (prob=0.2)		
3 (prob=0.8)		

Información asimétrica. Negociación.

Valor de M si adquisición	Valor de Y si no adquisición	
	0 (prob=0.8)	2 (prob=0.2)
1 (prob=0.2)	Eficiente	Ineficiente
3 (prob=0.8)	Eficiente	Eficiente

Información asimétrica. Negociación.

- Si
 - Y sabe la valoración de M
 - M sabe la valoración de Y
- ¿En qué casos esperamos que se produzca la adquisición?

Información asimétrica. Negociación.

Valor de M si adquisición	Valor de Y si no adquisición	
	0 (prob=0.8)	2 (prob=0.2)
1 (prob=0.2)		
3 (prob=0.8)		

Información asimétrica. Negociación.

Valor de M si adquisición	Valor de Y si no adquisición	
	0 (prob=0.8)	2 (prob=0.2)
1 (prob=0.2)	Adquisición	NO
3 (prob=0.8)	Adquisición	Adquisición

Información asimétrica. Negociación.

- Ahora supongamos que, a la hora de negociar, cada empresa conoce su valoración pero **no** la de la otra empresa.
- Ambas empresas conocen los posibles tipos/situaciones y la probabilidad de encontrar a cada tipo/situación

Información asimétrica. Negociación.

- Si fueras la empresa en venta:
 - Si tu valoración fuera €2 ¿revelarías tu valoración al comprador?
 - ¿Y si tu valoración fuera €0?
- Si fueras la empresa compradora:
 - Si tu valoración fuera €1 ¿revelarías tu valoración a la otra empresa?
 - ¿Y si tu valoración fuera €3?

Información asimétrica. Negociación.

- ¿Qué pasaría si el vendedor convence al comprador de que su valoración es €2 y el comprador convence al vendedor de que su valoración es €1?
- Es posible que no se produzca la adquisición aun en casos en los que sería eficiente
- ¿Por qué? **Tergiversación estratégica de la información** por parte de compradores y vendedores.
- Información asimétrica impide “negociación efectiva”

Información asimétrica y barreras a la eficiencia

El Principio de Eficiencia:

“Si los agentes pueden negociar **de forma efectiva** y si pueden aplicar y exigir el cumplimiento de sus decisiones, los resultados de la actividad económica tenderán a ser eficientes (para los agentes que intervienen en la negociación.)”

Información asimétrica. Negociación.

- ¿Qué sucederá en la negociación?
- Dar una respuesta más precisa requiere conocimientos adicionales de Teoría de Juegos y saber más acerca de la negociación.
- Vamos a ver si, en un contexto de negociación concreto, es esperable que el resultado eficiente se cumpla con seguridad.

Información asimétrica. Negociación.

- Supongamos que:
 - Y presenta a un mediador el precio mínimo al que aceptaría la venta (Y_R).
 - M presenta a un mediador el precio máximo al que estaría dispuesta a comprar (M_R).
 - Si $M_R < Y_R \rightarrow$ no se produce la venta
 - Si $M_R \geq Y_R \rightarrow$ el precio es la media de M_R y Y_R

Información asimétrica. Negociación.

- Supongamos que:
 - Y presenta a un mediador el precio mínimo al que aceptaría la venta (Y_R).
 - M presenta a un mediador el precio máximo al que estaría dispuesta a comprar (M_R).
 - Si $M_R < Y_R \rightarrow$ no se produce la venta
 - Si $M_R \geq Y_R \rightarrow$ el precio es la media de M_R y Y_R

Información asimétrica. Negociación.

- Supongamos que somos Y , que la situación es Y_0 y que **esperamos que M sea honesto**.
- ¿Nos compensa ser honestos?
 - Beneficio esperado si honestos: $(0.2 \cdot 0.5) + (0.8 \cdot 1.5) = 1.3$
 - Beneficio esperado si deshonestos: $(0.2 \cdot 0) + (0.8 \cdot 2.5) = 2 \rightarrow$ si M es honesto, Y no tiene incentivos a ser honesto

Valor de M si adquisición	Valor de Y si no adquisición	
	0 (prob=0.8)	2 (prob=0.2)
1 (prob=0.2)		
3 (prob=0.8)		

Información asimétrica. Negociación.

- Supongamos ahora que somos M, M3 y esperamos que Y sea honesto
 - ¿Nos conviene ser honestos?
 - Beneficio esperado si honestos:
 $(0.8 \cdot (3 - 1.5)) + (0.2 \cdot (3 - 2.5)) = 1.3$
 - Beneficio esperado si deshonestos:
 $(0.8 \cdot (3 - 0.5)) + (0.2 \cdot 0) = 2$
- si Y es honesto, M no tiene incentivos para ser honesto

Valor de M si adquisición	Valor de Y si no adquisición	
	0 (prob=0.8)	2 (prob=0.2)
1 (prob=0.2)		
3 (prob=0.8)		

Información asimétrica. Negociación.

- En nuestro ejemplo → no esperamos que las dos empresas sean honestas con seguridad
- Si estuvieran seguras de que la otra empresa va a ser honesta, no querrían serlo
- ¿Qué harán las empresas?
 - Complejo de predecir
 - Teoría de Juegos: las empresas serán deshonestas con una probabilidad entre 0 y 1 (equilibrio Bayesiano de Nash en estrategias mixtas, para aquellos que dominen Teoría de Juegos)