

La Segunda

Premio Nobel de Economía y reglas del juego

Nicolás Figueroa

En 1972, Leonid Hurwicz, Premio Nobel de Economía 2007, publicó un artículo que demostraba que si los agentes tienen información privada respecto de sus preferencias, pueden manipular estratégicamente lo que comunican al resto de la sociedad para así conseguir beneficios que serían imposibles de obtener si ingenuamente dijeran la verdad.

Esta formalización contundente y precisa contradujo dos paradigmas de esa época. Por un lado, la idea que un planificador central pudiera asignar los recursos de manera eficaz y, por el otro, la noción de que los mercados competitivos son eficientes. Ambos muy alejados de la realidad. Por más que quisiera, el planificador central jamás podría asignar recursos en forma eficiente, debido a que la entrega de la información privada de los agentes sería manipulada, con lo cual las asignaciones resultantes serían subóptimas. Los consumidores exagerarían sus deseos por los distintos bienes y servicios, mientras que los encargados de las empresas dramatizarían sus dificultades para producirlos. Por su parte, la "mano invisible" estaba mucho de ser real, puesto que al final cualquier mercado es una suma de pequeños monopolios, en los cuales cada agente tiene información que nadie más posee y, como cualquier monopolio, extrae una renta y agrega ineficiencia al sistema.

Tomó algunos años para que Roger Myerson y Eric Maskin, también ganadores del Nobel de este año, entre otros, recogieran el guante y mostraran cómo diseñar mecanismos que minimizan las ineficiencias antes descritas. Porque si bien la perfección era imposible, un correcto diseño de los incentivos podía hacer que las cosas funcionaran bastante bien. Nació así el "diseño de mecanismos": el estudio de cómo las reglas del juego determinan los resultados de una interacción social y cómo fijarlas para minimizar costos y aumentar la eficiencia, entre otros beneficios.

La primera aplicación de este estudio fue la teoría de subastas y su primer gran éxito, la venta del espectro radioeléctrico que las empresas de telefonía

celular debían comprar para poder funcionar. Las reglas de esta subasta indujeron a cada empresa -cuya valoración de operar en el mercado era información privada- a competir fuertemente entre ellas, sistema que le permitió a Inglaterra y Alemania recaudar la suma récord de 80 billones de euros (2% del PGB). Sin embargo, Suiza, un país incluso más rico, obtuvo 30 veces menos en términos per cápita, lo que demostró que no cualquier subasta da lo mismo y que el éxito depende de las reglas del juego.

Lo anterior es relevante para Chile. Las generadoras eléctricas venden mediante una subasta la energía a las distribuidoras y, en este esquema, un mecanismo bien diseñado podría disminuir los costos de la electricidad para los consumidores. Por otro lado, mejores reglas del juego podrían reducir significativamente el costo que implica que el Estado compre US\$ 2.000 millones anuales a través de licitaciones en ChileCompra. Asimismo, si se acepta licitar la cartera de nuevos cotizantes de AFP, un buen diseño permitirá disminuir las comisiones que pagan los trabajadores.

Para concluir, digamos que hoy existen muchas otras aplicaciones de las cuales citaremos sólo tres. La regulación moderna permite que el monopolista se quede con parte de las ganancias porque busca fomentar la innovación y la inversión. Los seguros de desempleo, para ser efectivos, disminuyen el subsidio entregado a través del tiempo, con el fin de inducir a los trabajadores a incrementar la intensidad de su búsqueda de trabajo. Por último, para mejorar el desempeño, las empresas definen salarios y compensaciones variables en función de resultados.