

La Nueva Microeconomía¹

La Nueva Microeconomía, Pierre Cahuc Título original: *La nouvelle microéconomie*, edición *La Déconverte*, 1996. Traducción de Carlos Andrés Álvarez, José Félix Cataño y David Rodríguez. Primera edición en español de Alfaomega S.A. y Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional. Abril de 2001.

En su libro, *La Nueva Microeconomía*, Pierre Cahuc presenta un recuento acerca de los últimos conceptos desarrollados en teoría microeconómica y la teoría de la empresa. Empieza con una breve ilustración sobre lo que se conoce como microeconomía tradicional y dice, en pocas palabras, que es una teoría cuyo objeto “es describir el intercambio mercantil basándose en dos principios: la racionalidad individual y la competencia perfecta” [Cahuc 2001, 2]. De manera

¹ Esta reseña se recibió el 21 de agosto de 2001 y fue aprobada en el Comité Editorial el 27 de agosto de 2001.

que dicha teoría supone un aislamiento estratégico por cuanto las decisiones individuales no afectan directamente el bienestar de los individuos y por tanto tampoco da pie para la existencia de problemas de coordinación.

La nueva microeconomía surge, según el autor, de “la conjunción de un gran número de trabajos que tenían por objeto estudiar los comportamientos individuales, integrando interacciones estratégicas y las imperfecciones de información, conservando la hipótesis tradicional de racionalidad” [Cahuc 2001, 9], en respuesta a diversas críticas del modelo walrasiano. Así, el objeto de esta nueva teoría consiste en estudiar el comportamiento de los individuos racionales en un mundo en donde no hay libre acceso a la información y en donde las decisiones individuales no son coordinadas por un subastador.

Se podría afirmar que esta nueva teoría es igual que la anterior pero relajando algunos supuestos: p.e., la información ahora se asume imperfecta, y considera las relaciones interpersonales en los procesos mercantiles. De aquí se desarrollan dos nuevas herramientas de análisis, a saber: la teoría de juegos, que estudia la forma en que los individuos racionales resuelven situaciones conflictivas; y la economía de la información, que estudia el comportamiento de los agentes cuando se enfrentan al problema de adquisición de información.

Teoría de juegos

En el capítulo de teoría de juegos presenta los principales conceptos de la teoría de juegos no cooperativos utilizados en microeconomía en situaciones de completa información, en las cuales los jugadores conocen perfectamente todas sus características así como las de los demás jugadores. Muestra que son juegos estáticos y dinámicos, enseñando los principales conceptos tales como: estrategia (estrictamente) dominada, equilibrio de Nash, estrategias mixtas, equilibrio correlacionado y punto focal, para juegos estáticos; e inducción hacia atrás y juegos repetidos, para juegos dinámicos.

En general las principales limitaciones de la teoría de juegos radican en: i) la presencia de equilibrios múltiples, que impide determinar el mejor resultado de la situación en cuestión, aun cuando en algunas circunstancias este problema se puede solucionar, y ii) el supuesto que cada individuo es capaz de evaluar la influencia de sus decisiones sobre las acciones futuras de los demás.

Economía de la información

En el capítulo sobre la economía de la información muestra los problemas surgidos a causa de la información asimétrica en las relaciones mercantiles, en donde algunos agentes se encuentran mejor informados que otros. Primero hace la representación del problema como un juego en forma extensiva e introduce y define el concepto de equilibrio bayesiano como elemento esencial para abordar los problemas asociados a la información incompleta. Tales problemas son:

Selección adversa, que se caracteriza porque un agente no puede observar alguna característica inalterable del bien intercambiado. El problema consiste en encontrar un procedimiento que permita obtener una información sobre la calidad intrínseca de un producto o un individuo.

Señalización, que corresponde al hecho que un agente con información ventajosa toma la decisión de enviar una señal antes que un contrato sea propuesto, en aras de revelar alguna característica importante para la consecución del contrato, que aun cuando implica un costo para el agente que la envíe, le ayudará a obtener un mejor resultado de la relación contractual.

Riesgo moral, en donde el autor identifica dos tipos de situaciones llamadas información oculta y acción oculta. En la primera, el problema radica en que el principal observa de manera imperfecta la acción emprendida por el agente, y mientras que en la segunda el problema está en que el principal no conoce la acción que el agente hubiera debido emprender para actuar según el interés del principal. De manera que el problema del principal consiste en buscar un incentivo que induzca al agente a actuar acorde con sus intereses.

Economía industrial

En el último capítulo se dedica a mostrar a la economía industrial como un campo privilegiado de aplicación. Hace referencia entonces a los alcances de la teoría del monopolio y del oligopolio, así como de los contratos en la economía de las organizaciones, los cuales permiten sobrepasar el dualismo mercado-organización vigente en la microeconomía tradicional.

En la medida en que no es posible realizar una descripción exhaustiva de las diferentes eventualidades, los contratos se designan incompletos. En tal caso hay tres alternativas para sobrellevar esta situación: i) que las contingencias sea objeto de una negociación posterior; ii) que se recurra a una tercera persona; o iii) que se mantenga una relación bilateral donde, o bien se atribuye a una persona poder de decisión (relación de tipo jerárquico), o se ejerce una administración unificada.

La principal virtud de la nueva microeconomía consiste en el cuestionamiento de la idea tradicional de la racionalidad para elaborar una representación pertinente de los fenómenos que se estudian. Y a pesar que la nueva microeconomía sigue afrontando las complejidades y dificultades derivadas de su grado de abstracción en la consecución de mejores resultados, sus herramientas de análisis sugieren que es posible describir con precisión la manera en que se desarrollan tipos de intercambio particulares, con el fin de obtener las fuentes eventuales de ineficiencia y buscar medios para solucionarlas. En este sentido la nueva microeconomía constituye un elemento clave para la comprensión de distintos problemas económicos relacionados con el bienestar.

Comentario final

Cuando trata el problema de riesgo moral Cahuc dice que una herramienta de análisis es la del principal-agente. Sin embargo, es importante aclarar que esta misma estructura de modelaje es utilizada para los casos de selección adversa y señalización, es decir no es exclusiva de riesgo moral como da a entender el autor.² Asimismo, no parece necesario hacer la distinción entre información oculta y acción oculta para el caso de riesgo moral, ya que no sólo se modelan de la misma manera sino que además la solución al problema es el mismo: buscar un mecanismo de incentivos que motive al agente a actuar acorde con los intereses del principal sin necesidad de ser vigilado.³ Mas aún, el término información oculta también cubre al problema de selección adversa, lo que lo diferencia del riesgo moral es que para éste la información oculta se da después de la consecución del contrato y mientras que en el caso de selección adversa dicha asimetría de información ocurre antes de las consecución del contrato.

De esta manera no es muy preciso hablar del *principio de revelación* únicamente cuando expone la relación principal-agente bajo información oculta, pues allí se estaría haciendo alusión a que este principio es exclusivo del riesgo moral. De hecho, para el problema de selección adversa donde el principal no conoce el tipo de agente, este principio también aplica: el principal lo utiliza al ofrecer una estructura de contratos tal que induzca al (a los) agente(s) a revelar sus características.

Finalmente, es menester destacar el esfuerzo que el autor hace por presentar cada uno de los conceptos de estas nuevas herramientas de análisis de manera muy precisa y sencilla, tanto así que no parece necesario poseer conocimiento

² Ver Macho-Stadler, I. y Pérez. D. [1994].

³ Ibid.

detallado sobre estos tópicos para comprenderlos. Además resulta conveniente el hecho que muestre las limitaciones del alcance de utilizar cada tipo de herramienta según la situación que pretende abordar.

*Jair Ojeda Joya*⁴ y *Diego Javier Ortiz*⁵

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cahuc, Pierre. [2001]. *La nueva microeconomía*. Editorial Alfaomega S.A. y Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia.
- Macho-Stadler, Inés y Pérez Castrillo. David [1994]. *Introducción a la economía de la información*. Editorial Ariel, Barcelona.

⁴ Jair Ojeda es Profesor de Economía en la Universidad Nacional y en la Universidad Externado de Colombia.,

⁵ Diego Ortiz es Economista de la Universidad Externado de Colombia.