

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Octubre 26 de 2016

Mercados del usado y teorías de “señales”

Cuando el Premio Nobel de economía de 2001, George Akerlof, sometió su idea seminal sobre “mercados de segunda” a diferentes revistas especializadas, por allá en 1966, la negativa a aceptarla para publicación tuvo diferentes motivaciones: i) esa era una idea trivial (AER); o ii) era una idea tan “revolucionaria” que podría dar al traste con muchos de los supuestos sobre mercados completos y competitivos (JPE). Finalmente, su idea fue aceptada en 1970 por el QJE y desde entonces se ha hecho famoso el concepto de “selección adversa”, que le valió en buena medida su Premio (ver *The Economist*, julio 23 de 2016).

Esta teoría de “selección adversa” argumenta que, tal como ocurre en el mercado de carros de segunda, es muy difícil averiguar *ex – ante* cuál de las dos opciones es la correcta a escoger: comprar el carro A, el cual ha estado bien cuidado y valdría lo que piden por él; o comprar el carro B, el cual ha sido mal-tratado y cuyo kilometraje fue ficticiamente reducido, luego se estaría pagando en exceso por el mismo.

Interesantemente, la “selección adversa” anticiparía que solo operaría el mercado de los usados en mal estado, pues los compradores se curarían en salud y de entrada “castigarían” el precio de A (como si solo existiera la opción B). Así, el mercado de los carros A quedaría inactivo, pues pocos se

arriesgarían a pagar “precio completo” ante la sospecha de estar comprando un carro B en mal estado (intentando ellos venderlo por el precio de A). Spence y Stiglitz (quienes compartieron con Akerlof el Premio Nobel) concluyeron que la solución estaría entonces en el desarrollo del mercado de los seguros, para garantizarle al comprador de A la calidad, ante el pago del “precio completo”. La idea seminal en este caso (1973) consistía en que se requería generar “un mercado de señales” para lograr discriminar bien los tipos de mercado y poder asignarle *ex – ante* “el precio correcto”.

Por ejemplo, en el mercado laboral dicho “seguro” consistiría en “diplomas de acreditación” para desempeñar tal o cual tarea. Así, los posibles contratantes revisarían las escuelas y escogerían el énfasis educativo según sus particulares demandas laborales. ¿Pero qué pasa si existe “inflación de notas y de acreditación”? o ¿Qué ocurre si el mercado requiere refinamientos en los tipos de seguro? Además, cabe preguntarse por la guía que proporciona el “historial de desempeño” de su clientela.

El problema de “inflación en la acreditación” es real. Por ejemplo, existen numerosos Ph.Ds. incapaces de realizar tareas menos complejas que derivar fórmulas matemáticas y algoritmos; tales como diagnosticar problemas de informalidad laboral estructural o impulsar una reforma pensional

Continúa

Director: Sergio Clavijo

en el Congreso, ilustrando la “regresividad social” de un sistema de “prima media”.

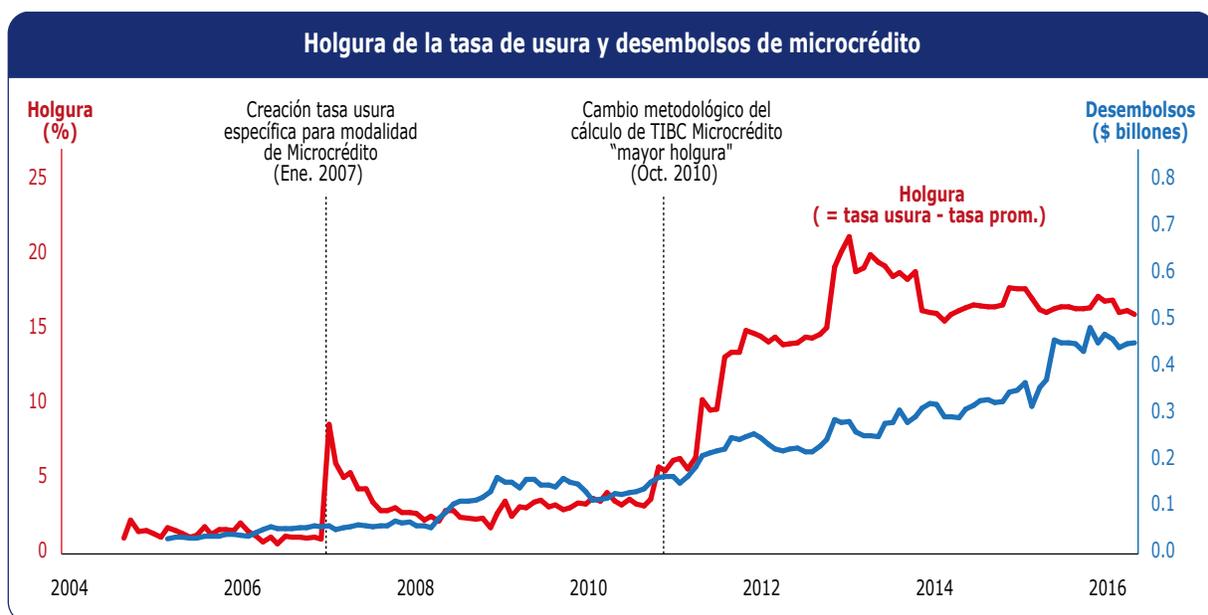
De esta manera, “el seguro de acreditación” del Ph.D. le diría que Ud. ha comprado pagando la opción A cuando en realidad obtuvo un B. En este caso era preferible ir directamente por un B (por ejemplo, una Maestría en Políticas Públicas, con menor costo y menor duración en la formación, pero sabiendo que cumple la tarea específica para lo cual lo requiere). Interesantemente, hasta Wall Street se ha dado cuenta de ello y ahora ha mostrado más apetito por contratar *Masters* en “finanzas cuantitativas” que Ph.Ds. (ver *The Economist*, septiembre 10 de 2016).

Para el requerimiento de “discriminar” riesgos, la industria de aseguramiento ha ideado el mecanismo de “deducibles”. En principio, todos pagan la misma tarifa de contratación, pero si Ud. es cuidadoso y no incurre en siniestros, entonces se verá beneficiado con rebajas de tarifas para los siguientes años. Y, en el caso de los siniestrados, pues no tendrán ese beneficio y, además, tendrán el castigo de pagar deducibles por los siniestros.

Por último, estos planteamientos de la “selección adversa” también han dado lugar al desarrollo de

información detallada sobre riesgos financieros. Así, las centrales de riesgo (tipo CIFIN) permiten construir dichos historiales y de esta manera “premiar” a “los buenos pagas”. Infortunadamente, con frecuencia los Legisladores de América Latina optan no por premiar buenos comportamientos, sino que pretenden evitar “castigos” a los de alto riesgo a través de “esconder sus historiales crediticios”. En Colombia, por ejemplo, dichos historiales se han venido recortando (Ley 1266 de 2008), con lo cual se perjudica la expansión crediticia, pues al no haber historial se aplicará el principio de “selección adversa” reduciendo el mercado financiero disponible para los “excluidos” de las bases de registro financiero.

Así, el tema del llamado *habeas-data* es fundamental precisamente para darles mayor acceso al mercado formal y evitar que permanezcan en la informalidad pagando tasas hasta del 300% anual, en vez de la tasa de usura del 30% (ver *Informe Semanal* No. 1338 de octubre de 2016). Existe evidencia sólida macro-micro en Colombia de que generando historial y holgura en la tasa de usura se logrará mayor inclusión financiera, con grandes beneficios para la población más desprotegida, que es a fin de cuentas la que está en las garras del mercado gota-a-gota (ver gráfico adjunto).



TIBC: Tasa de Interés Bancario Corriente.
Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia Financiera.