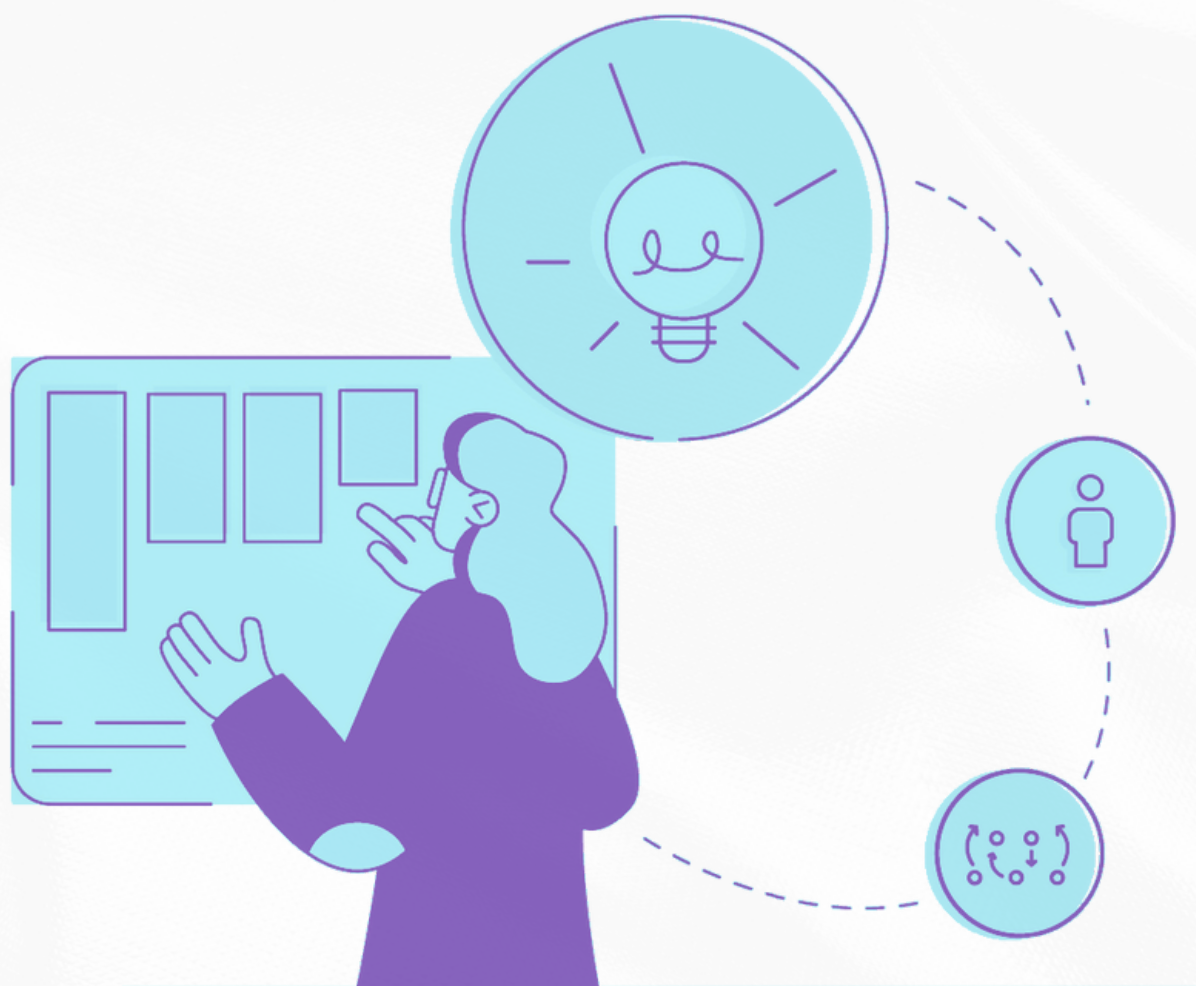


Teoría de Contratos

Una herramienta crucial en la economía



Contratos en una economía

- ▶ En una economía de intercambio neoclásica **sin fallas de mercado no hay necesidad de utilizar contratos**, ya que tanto compradores como vendedores pueden realizar una transacción al contado.
- ▶ Sin embargo, los acuerdos legales **se vuelven necesarios** cuando el intercambio incluye un componente temporal, lo que genera incertidumbre respecto a si alguna de las partes cumplirá con sus compromisos en el futuro (Hermalin et al., 2006).

Diseño de contratos como solución

▶ El diseño de contratos permite solucionar los siguientes problemas:

1. **Asimetrías de información:** Ocurre cuando una parte tiene más o mejor información que la otra.

- Selección adversa: Previo a celebración del contrato, debido a que una parte no puede observar características ocultas de la otra. Ejemplo: un vendedor oculta defectos de un producto.
- Riesgo moral: Tras celebración del contrato, cuando una parte cambia su conducta en perjuicio de la otra, aprovechando la falta de observabilidad. Ejemplo: un empleado reduce su esfuerzo al no ser monitoreado directamente.

Diseño de contratos como solución

► El diseño de contratos permite solucionar los siguientes problemas:

2. **Desalineación de incentivos:** los contratos alinean los incentivos entre principal y agente mediante compensaciones basadas en resultados observables. Aunque el principal no observa directamente las acciones del agente, el desempeño de este último señala su esfuerzo, incentivando buenos resultados y penalizando el bajo rendimiento (Grossman y Hart, 1983).

Limitaciones

- ▶ Se debe tener en cuenta que el uso de contratos conlleva limitaciones (Hermalin, et al., 2006), como por ejemplo:
 1. **Costos de especificación:** Dificultad para cubrir todas las contingencias, lo que puede generar manejo ineficiente de riesgos.
 2. **Costos de ejecución:** Riesgo de incumplimiento si los castigos no son creíbles.
 3. **Acciones no observables:** Imposibilidad de verificar el cumplimiento del contrato.
 4. **Inconsistencia dinámica:** Cambios en los incentivos tras las inversiones iniciales, generando renegociaciones y desincentivando inversiones previas.
 5. **Compromisos precontractuales:** Necesidad de compromisos antes de formalizar el contrato.

Caso 1: Provisión de commodity

- ▶ Una Empresa A debía vender un volumen mínimo de un commodity a una Empresa B, compensando con "descuentos" y "costos conjuntos" si no cumplía con ese volumen.
- ▶ El alza del precio del commodity generó pérdidas crecientes para A, dificultando el cumplimiento y desalineando los incentivos, lo que llevó a una demanda contra B por cobros excesivos.
- ▶ La inconsistencia dinámica demuestra cómo las fluctuaciones de precios pueden alterar los incentivos originales del contrato. Aunque los mecanismos buscaban mitigar riesgos, no consideraron el impacto de fluctuaciones externas en los costos relativos.

Caso 2: Seguros

- ▶ Este caso se da en el contexto del Estallido Social de octubre de 2019, cuando una empresa de retail sufrió daños por saqueos, movilizaciones y cierres temporales.
- ▶ La empresa había contratado seguros para cubrir daños, pérdidas de inventario e interrupciones operativas, pero las aseguradoras rechazaron las indemnizaciones, argumentando la inaplicabilidad de las coberturas, lo que llevó a la empresa a demandarlas por incumplimiento de contrato.
- ▶ El conflicto destaca la importancia de los contratos frente a la incertidumbre.

Caso 3: Acuerdo M&A

- ▶ Un comprador adquiere el 50% de una empresa por \$50 millones y se compromete a comprar el 50% restante en dos años, al mayor valor entre \$50 millones o un método de valorización pactado, incentivando a los vendedores a maximizar el crecimiento de la empresa.
- ▶ Tras los dos años, el comprador se niega a completar la compra por discrepancias en la valorización, generando riesgo e incertidumbre en el acuerdo.
- ▶ En este caso, aunque se buscaba alinear incentivos, las asimetrías de información y la inconsistencia dinámica complicaron la relación. Esto subraya la necesidad de incluir mecanismos robustos que anticipen discrepancias y mantengan los incentivos alineados.

- ▶ Hermalin, B. et al. (2006). "The Law and Economics of Contracts". Handbook of Law and Economics. Columbia Law & Economics Working Paper n° 296.
- ▶ Barros, E. (s. f.). Capítulo Tercero: La Capacidad. En Apunte de Teoría de los Actos Jurídicos. Universidad de Chile.
- ▶ Holmström, B. (1979). "Moral Hazard and Observability". The Bell Journal of Economics. Obtenido de: <https://www.jstor.org/stable/3003320>.
- ▶ Akerlof, G. (1995). "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism". Essential Readings in Economics. Obtenido de: https://doi.org/10.1007/978-1-349-24002-9_9.
- ▶ Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1983). "An Analysis of the Principal-Agent Problem". Econometrica. Obtenido de: <https://doi.org/10.2307/1912246>.