



# La Empresa, el mercado, la información y el equilibrio

Microeconomía  
Douglas Ramírez



## La empresa

- La teoría de las empresa se basa en el supuesto de que las empresas actúan para maximizar el beneficio económico.
- El beneficio económico es la diferencia entre el ingreso y el costo económico.
- Los costos económicos se miden como costo de oportunidad.
- El costo de oportunidad de un factor lo da su valor en el mejor uso alternativo



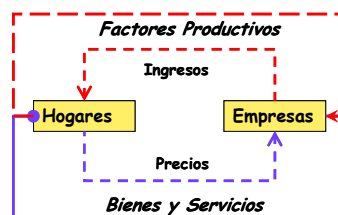
## La empresa

- La empresa debe resolver varios interrogantes:
  - ¿Qué debe producir las empresas?
  - ¿Cómo debe producir la empresas el bien o bienes que elijo?
  - ¿Cuántos deberá vender y a que precio?
  - ¿Cómo deberán promover la renta de su producto?
- La respuesta a estas cuatro preguntas son las decisiones claves de la empresas



## La relación de intercambio.

- Cualquier intercambio podría representarse a través de un sencillo diagrama, así como el siguiente



Donde los hogares transfiere voluntariamente la propiedad de un bien o recurso a cambio de una contrapartida por parte de las empresas, como refleja al sentido de las flechas. Las transferencias vienen determinadas por el precio, y la consigue aquel que está dispuesto a pagar por él.



## Precios relativos y monetarios:

- Al ofrecer una empresa un bien, este se cambia por dinero y este por otros bienes. Por lo que se paga un precio monetario por esos bienes. Al comparar estos precios monetarios con los distintos bienes, podemos conocer su relación de intercambio real o precio relativo.
- Cualquier ratio entre dos precios relativos o monetarios nos indica el mercado de unidades de un bien a los que hay que renunciar para conseguir una unidad de otro, esto es el coste de oportunidad del bien con relación al dinero.



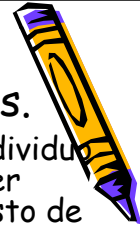
## ¿Por qué intercambiar?

- Se requiere cooperar con los otros agentes, y en la medida que se produzca esa cooperación, produciendo e intercambiando, existirán ventajas para todos al existir más bienes disponibles.
- Es necesario que exista una coordinación entre los diversos agentes. Por ejemplo, para fabricar un automóvil, si se produce una división del trabajo y consigo una mayor especialización productiva, se obtendrán más automóviles por trabajador (sinergia). Así en vez de producir el propio consumidor el automóvil, recurre al sistema de mercado ya que es la sinergia, y la ventaja de concentrar con los demás para procurarse el resto de los bienes que necesita.



## Intercambio y distribución de ganancias.

- Al participar en un intercambio voluntario, el individuo debería obtener el equivalente que pudiera haber obtenido en su mejor alternativa disponible (Costo de oportunidad).
- Existe un conflicto en relación con la distribución de las ganancias mutuas creadas por el intercambio, ya que una mayor cantidad para uno implica una menor cantidad para otro. El precio del bien determina dicha distribución, si los precios son altos se beneficia el vendedor, de lo contrario se beneficia al comprador.
- El precio máximo que se puede pactar entre el comprador y el vendedor, viene dado por el costo unitario de producir el bien y el precio por el cual está dispuesto a pagar consumidor al fabricante.

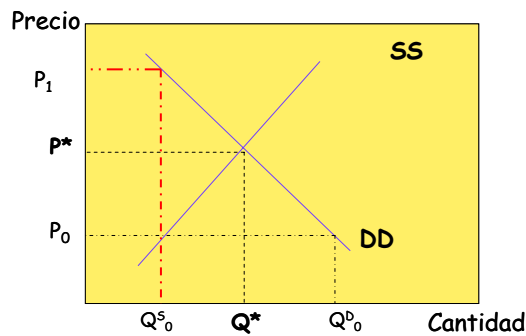


## El funcionamiento del mercado ideal.

- Suponemos que compradores y vendedores en un mercado se circunscriben a determinar la cantidad a intercambiar.
- Toda información necesaria para tomar una decisión se limita a conocer el precio y así se evita el problema, de como tener que comparar, analizar y tomar decisiones entre los productos existentes.
- En la figura anexa las curvas DD y SS corresponden a las curvas de demanda y de servicios del mercado respectivamente. En la ordenada se encuentra el precio y en las abscisas la cantidad.



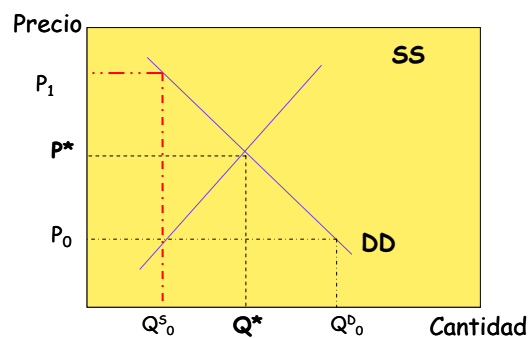
figura



DD nos indica diferentes cantidades que están dispuestos a adquirir los consumidores según sea el precio, su pendiente es negativa o decreciente, esto implica que si el precio aumenta, la cantidad disminuye y viceversa.

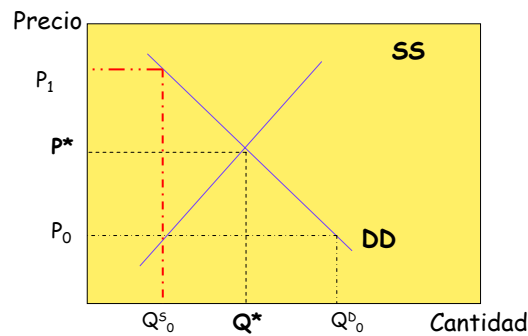
SS nos indica las cantidades que los oferentes planean vender ante cada precio de mercado alternativo. Su pendiente es positiva, por lo que al aumentar el precio, aumenta también la cantidad ofrecida y viceversa. Cada punto de la curva nos indica los precios mínimos requeridos para entregar la cantidad correspondiente.

Funcionamiento



- Si SS fuese vertical, se daría sí el período de tiempo considerado es muy reducido, por lo que las cantidades ofrecidas serían siempre las mismas, independiente del precio del mercado.
- DD y SS se interceptan en  $P^*$  (Precio de equilibrio) y se intercambia en  $Q^*$ . Esto nos dice que al ser el precio de equilibrio, la cantidad realmente demandada es igual a la cantidad ofrecida.

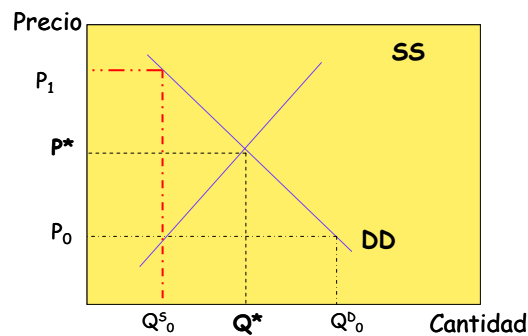
Funcionamiento



En el caso de que el precio fuese  $P_0$ , las cantidades que se demandarían fuesen  $Q^D_0$ , esto implica que no todos los consumidores podrían llevar adelante sus planes, por lo que existiría un desequilibrio, con un exceso de demanda.

Se llega a una situación de equilibrio, si por ejemplo el precio inicial de mercado es  $P_0$ , los consumidores estarán dispuestos a pagar precios más altos antes de no quedar sin el bien.

funciona  
miento



- Si el precio fuese  $P_1$ , haría retirarse del mercado a algunos consumidores y el bien se lo quedarán cuyo precio de reserva es superior o igual a dicho precio.
- Si por el exceso de oferta el precio cae, la cantidad ofrecida irá disminuyendo y se detendrá cuando haya desaparecido el exceso de oferta inicial hasta igualarse a la demanda.
- El resultado será el precio de equilibrio  $P^*$  y la cantidad  $Q^*$ . Así, el  $P$  se determina por la oferta y la demanda de mercado.

## Rasgos significativos del modelo.

- Si la coordinación entre oferentes y demandantes se efectúa a través de los precios, se reduce al mínimo la necesidad de información, los precios transmitirían toda la información.
- También proporcionan incentivos adecuados, por ejemplo, si el precio sube, los productores producen más para aumentar sus beneficios. Esto hará que nuevas empresas entren el mercado de bien. Por el lado de los consumidores, estos economizarán el uso del bien y lo sustituirán por otro alternativo que cubra la necesidad.



## Rasgos significativos del modelo

- Esto es una simplificación de la realidad ya que, primero, la información relevante está contenida en el sistema de precios, y segundo, dicha información es perfecta, igual para todos, común y libremente asequible.
- Este mercado ideal se conoce como competencia perfecta donde coexisten una gran multitud de compradores y vendedores, homogeneidad de productos e información perfecta y existe la libertad de participar o no en el mercado.



## Costes de información y transacción.

- Es una forma sintética de referirse a los desembolsos monetarios hechos por los distintos agentes para suplir las deficiencias en la información y los recursos utilizados al realizar los propios intercambios.
- La incertidumbre aparece como consecuencia de que la información es parcial y/o asimétrica. La primera es incompleta, pero asequible para todos aquellos que se tomen la molestia de buscarla. Si la información es asimétrica, esta es desigual, por lo que una de las partes recibe más que la otra. Si la información fuese perfecta, ese tipo de contratos no presentaría ningún tipo de dificultad, lo que no ocurre con incertidumbre.
- En el origen de los costos de información está la incertidumbre que existe no sólo antes de formalizar un contrato, sino con posterioridad al acuerdo para controlar que se cumple lo pactado.



## El papel de la información.

- No siempre el supuesto de que la información es perfecta se cumple.
- En algunos casos, como por ejemplo, al comprar un coche, es difícil verificar que la única variable relativa para el consumidor es el precio.
- Existen diferencias en las prestaciones y características, por lo que no podemos hablar de sustitutos.
- Se requiere de mayor información antes de adquirir el bien.





## El papel de la información

- Ante esto habría que distinguir entre bienes de búsqueda o inspección, de experiencia y de confianza.
  - Los primeros serían aquellos cuyas características relevantes se pueden determinar mediante una inspección previa a la compra.
  - Los segundos son aquellos cuyas características sólo se pueden determinar consumiendo el bien.
  - Para los terceros, no cabe ni esa posibilidad.



## Consecuencias

- Así la incertidumbre va en aumento conforme los bienes se alejan de los típicos de inspección, con ello, el riesgo de equivocarse, y por ende incurrir en lo que se denomina selección adversa y azar moral.
- La selección adversa se produce cuando lo que se elige no es una muestra representativa de la población, y bien, si no existe o se modifican las probabilidades objetivas de que se produzca un determinado evento, se incurre en azar moral.



## Asimetrías

- La selección adversa se da antes de la formalización de un contrato entre las partes involucradas y el azar moral con posterioridad al compromiso adquirido.
- En ambos casos existe asimetría informativa ya que los trabajadores conocen mejor que el empresario sus características, esto nos lleva a que muchas veces al no existir una simetría de información se incurra en comportamientos oportunistas: intentar obtener ventajas a costa de la parte menos informada.



## Las consecuencias que se deducen son:

- Es importante considerar dos cuestiones
  - En primer lugar, la respuesta sobre la pregunta de si la información es perfecta, ya que de esta dependerá de la naturaleza de los bienes demandados en un mercado;
  - En segundo lugar, la naturaleza de los bienes determina, donde puede radicar la ventaja competitiva de una empresa, esto condiciona las posibles estrategias a seguir para competir con las demás empresas.



## Las estrategias empresariales.

- Si los productos son homogéneos, los consumidores tienen la posibilidad de elegir entre diversas alternativas similares y así escoger las opciones más baratas.
- Esta amenaza implícita hace que los vendedores carezcan de poder para fijar precios. Su única forma de competir es fijar precios más bajos que el de la competencia.
- Si los productos están diferenciados, en el mercado no sólo existiría una dispersión de precios, sino que las empresas compiten con otras variables, como es la calidad.



## Estrategias empresariales

- Por ello es que no siempre es necesario ser el mejor en todos los aspectos posibles, pues siempre existe un atributo del bien que confiere una ventaja competitiva.
- Si los costos de información y de transacción son no nulos y existen efectos renta, esto producen consecuencias en la certidumbre de la transacción.
- Además cada concesión inicial de derechos tiene consecuencias distributivas distintas que influyen en las riquezas de los individuos.
- La incertidumbre sobre las características del producto puede motivar a que los consumidores no compren y conduzca a que no se realice el intercambio.



## Dos equilibrios útiles: Óptimo de Pareto y equilibrios de Nash.

- Las acciones humanas son interdependientes, pues dependen de las acciones que emprendan, como de lo que hayan decidido emprender los demás.
- La existencia de mercados y un sistema de precios ocultan ese hecho, ya que supone que los agentes toman sus decisiones descentralizadamente en respuesta a unos precios dados.
- Es útil tomar al individuo como el punto de partida para entender las interrelaciones sociales y suponer que se mueve guiado por su propio interés e intenta conseguir lo mejor para él (esto no implica que deba ser egoísta).



## Dos equilibrios

- Cuando los individuos entran en contacto (a través del intercambio), hay un resultado interesante y ese es el equilibrio.
- Sí existe este, se conseguirá a través de la compatibilidad de las distintas acciones individuales, cuando cada uno persigue su propio interés y elige aquella mejor respuesta, dada la mejor respuesta de los demás. En otras palabras, dónde se encuentra un equilibrio de Nash.



## Dos equilibrios

- Lo expuesto anteriormente no es suficiente al querer juzgar lo que se desea en un momento determinado, como es en un mercado con interdependencia de un equilibrio o no.
- La economía es cambiante y si se requiere de algún tipo de criterio para ver si el cabo será beneficioso o no la decisión elegida.
- Dos de los criterios de equilibrios más usuales son los llamados Equilibrio de Nash y Óptimo de Pareto
- Aquí se utilizará el criterio de óptimo paretiano.



## Óptimo paretiano.

- Se utiliza para juzgar la deseabilidad de cualquier asignación de recursos o de cualquier situación en general.
- Así una asignación determinada será al mismo tiempo un óptimo paretiano si no existe ninguna otra alternativa que beneficie a alguien sin perjudicar a otro.
- Si no fuese así, cabría la posibilidad de mejorar al menos uno sin perjudicar a los demás.
- Este es un criterio basado en la eficiencia, no juega ningún papel las posibles distribuciones de riqueza o dotaciones.



## Mejora Paretiana

- Un concepto afín es el de la mejoría paretiana, este se da cuando el paso de una situación a otra, hace que todos ganen o al menos uno de ellos, permaneciendo el resto igual.
- Se llegará a un óptimo paretiano cuando se hayan agotado todas las mejoras paretianas.
- Una vez alcanzado un óptimo paretiano, cualquier cambio adicional, será a cambio de perjudicar a otro.




## El Criterio implica:

1. El criterio depende de la situación inicial de partida (status quo), puesto que sirve como punto de comparación, el óptimo se alcanza cuando se han agotado las posibles mejoras. En consecuencia, situaciones que son óptimas pueden ser inalcanzables si se parte de cualquier otra situación inicial.
2. El criterio es incompleto, al no poderse ordenar en base al mismo todas las situaciones posibles. En otras palabras, no hay nada en el criterio que haga a un óptimo más deseable que cualquier otra alternativa también óptima a partir del status quo.
3. Por último, otorga el "derecho de veto" a cualquiera que sea perjudicado por un cambio, exigiendo la "humanidad". Este último presupone que el individuo es el mejor juez de su bienestar.



## Interrelaciones, equilibrios de Nash óptimos Paretianos.

- Si seguimos suponiendo la existencia de dos individuos, el  $i$  y el  $j$ , siendo sus funciones objetivo  $\pi_i$  y  $\pi_j$ , respectivamente, lograr un óptimo paretiano exigiría  
máx.  $\Pi = \pi_i + \pi_j$
- En consecuencia, las acciones precisas para conseguirlo serían resultado de la consideración simultánea de las acciones óptimas las que resolvieran tales ecuaciones.


$$\frac{\partial \Pi}{\partial a_i} = \frac{\pi_i}{a_i} + \frac{\pi_j}{a_i} = 0 \quad \frac{\partial \Pi}{\partial a_j} = \frac{\pi_i}{a_j} + \frac{\pi_j}{a_j} = 0$$

## Interdependencia

- La comparación de ambos sistemas de ecuaciones nos dice que cuando cada agente decide libremente su propia acción, el resultado final puede ser subóptimo.
- La presencia de efectos interdependientes que la acción de un individuo tiene sobre el resultado del otro motiva la divergencia.
- El equilibrio de Nash será un óptimo paretiano cuando no exista interdependencias. En tal caso cuando los efectos cruzados son nulo, las acciones que se adoptan son las mismas que hubiera elegido el planificador.



## Mecanismos alternativos de coordinación.

- Existen intercambios que no se efectúan ni en el mercado ni tienen un precio monetario explícito, como ocurre con los caminos, por ejemplo.
- La presencia de instituciones alternativas exige otro tipo de explicación.
- Sabemos que si la información es perfecta, tanto un sistema descentralizado de toma de decisiones como uno centralizado conducen a un óptimo paretiano.



## Mecanismos

- Por tanto, ¿cómo es que existen las empresas sustituyendo el sistema de precios por relaciones de autoridad?, ¿por qué no extender su ámbito hasta abarcar a todo el sistema económico, eliminando al mercado?
- Para resolver dicha paradoja se debe considerar que la información es imperfecta, y que la utilización del mercado no es gratuita. La presencia de tales costos reduce su eficiencia.





## La necesidad de un marco institucional.

- Es necesario que la colectividad establezca ciertas reglas que excluyan determinadas conductas que no generan ninguna ventaja neta y regulen los modos lícitos de apropiación e intercambio de los recursos y/o bienes.
- Crear un sistema de derecho de propiedad, constituido por las normas sociales, costumbre, legislación.
- Sin embargo, crear derechos de propiedad no es suficiente para alcanzar su objetivo si no crea algún mecanismo coercitivo para hacerlos respetar y garantizar su viabilidad práctica.



## Clases de derechos.

- La importancia de los derechos de propiedad se puede evidenciar desde la perspectiva de la escasez, por ser los recursos limitados.
- Idealmente se tendría que conseguir:
  1. Que aquellos que puedan explotar un recurso, obtengan el mejor partido del mismo.
  2. Que la propiedad sobre los recursos vaya a aquellos que están en condiciones de adoptar las mejores decisiones, y sean los más competentes.



## Clases de derechos

- Optemos por la creación de unos derechos exclusivos, esto garantiza que nadie interferirá en sus decisiones, y por ende, se han creado los incentivos suficientes para gestionar el recurso eficientemente.
- Sin embargo, en la sociedad puede haber otras personas, con una mayor capacidad o conocimiento, que podrían sacar partido al recurso. Esto hace que los recursos se puedan arrendar o vender.
- El propietario tendrá un precio mínimo o de reserva dado por el rendimiento actual, mientras que el comprador potencial estará dispuesto a pagar un precio máximo dado por las expectativas de una mayor rentabilidad futura.



## Clases de derechos

- Los derechos de propiedad privada se caracterizan por ser libremente transferibles y exclusivos. Pero no son la única clase de derechos. Hay ciertas áreas en las que los costos potenciales de reforzar los contratos son tan elevados que los hacen inaplicables en la práctica, al no poderse garantizar la exclusión.
- Por otro lado, los individuos sometidos a una relación de autoridad no tienen libertad para enajenar ciertos derechos, por ejemplo, el derecho a trabajar en su puesto. Por último hay derechos que al ser inexistente la exclusividad tampoco podrá transferirse.



## Mercado versus empresas.

- Se dice que al ser estandarizados los productos, estos actúan más eficazmente al reducir los costos de transacción y minimiza la necesidad de recopilar información. El intercambio no es formal, las normas que lo rigen son sencillas, y además posee la simplicidad añadida de que esos intercambios son puntuales.
- Un pacto contractual es el contrato de compraventa, donde las transacciones que se quieren regular son complejas, los pactos se realizan para que duren un periodo prolongado de tiempo, así los costos de información y transacción aumentan. Esto se debe a la incertidumbre y prever los acontecimientos futuros que puedan ocurrir (comportamiento oportunista).



## Mercado versus empresas

- El caso más desfavorable se da cuando los bienes poseen características tan concretas y delimitadas que requieren de un stock de capital tan específica que a veces solo puede utilizarse en una aplicación concreta, careciendo de alternativas válidas. Un ejemplo típico se dio cuando España encargó a Argelia gas natural. Este país hizo perforaciones y construyó un gasoducto hasta la costa que no tendría ningún valor si España renunciaba al pedido.
- La formación de capital humano es una inversión específica, conforme aumenta la complejidad de bienes y servicios, al requerirse una mayor especialización, aumentará el componente específico, tanto el capital físico como humano. Luego de ser efectuadas, estas son irreversibles, pues no puede recuperarse la totalidad de la inversión al cambiar de actividad.

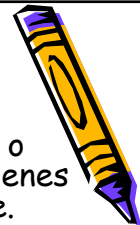


## Mercado versus empresas

- Las conclusiones que pueden obtenerse en relación al funcionamiento de un mercado son,
  1. En primer lugar, con bienes que requieren inversiones específicas, los costes de utilizar el mercado pueden ser muy cuantiosos. No sólo por la propia complejidad del bien objeto del intercambio, sino por la posibilidad del oportunismo, que no puede resolverse adecuadamente con la formalización de contratos.
  2. En segundo lugar, la empresa comenzará a tener ventaja comparativa sobre el mercado, cuando éste no actúa eficazmente por la presencia de unos costes de información y transacción elevados.



- Como principios generales, se tendría:
  1. Cuando las transacciones no atañen a bienes o servicios especializados, recayendo sobre bienes de uso generalizado, el mercado es eficiente.
  2. Si la incertidumbre aumenta, el mercado pierde importancia.
- Cuando las transacciones incorporan grandes componentes de inversiones específicas es muy probable que el mercado se vea sustituido por otra forma organizativa, como puede ser la empresa.
- A medida que la demanda crece y el número de oferentes aumenta, intercambios que eran especializados se convierten en estandarizados, el mercado vuelve a ser el mecanismo de coordinación predominante.



## La naturaleza de las empresas.

- La empresa como organización se puede concebir como un mecanismo para evitar los costes que trae la utilización de mercado.
- Se irían integrando actividades productivas a una organización hasta el punto que los costes asociados a utilizar este procedimiento sean superiores a los de confiar en el mercado.



## La visión tecnológica de la empresa.

- Las economías a escala posibilitan, cuando una empresa produce en su totalidad un determinado nivel de producción, que el coste o los desembolsos monetarios que representa producirlo sean menores que lo que implicaría producirlo por parte de distintas empresas, como consecuencia de la mayor eficiencia del trabajo en equipo.
- Estas economías implican que los costes por unidad de producto sean normalmente cada vez menores conforme aumenta el nivel de producción.



## Estructuras jerárquicas y divisionales.

- Adoptar una estructura multidivisional en la empresa, aplicando, la lógica de la especialización a la propia organización, descentralizando la toma de decisiones, soluciona los problemas de coordinación dentro de la empresa.
- Ésta se organiza por divisiones en función a diversos criterios. Al frente de cada una de ellas se encuentra un supervisor y un coordinador al mando de las actividades que allí se realizan. Las relaciones entre divisiones se coordinan por medio de una oficina central cuya misión es auditar los resultados de cada división y distribuir los recursos entre ellas.



## Los costes de información y transacción de la empresa.

- Los contratos que establece una empresa con los propietarios de los distintos factores productivos son muy distintos a aquellos que son propios del mercado, implicando unos costes de información y transacción específicos.



En el mercado los contratos que se establecen para formalizar los intercambios son:

1. Completos. Deben estar especificadas todas las condiciones y reglas.
2. Impersonales. Son irrelevantes las características y circunstancias personales de los que los suscriben.
3. Multilaterales y con libertad de adhesión.



Por el contrario, los contratos en la empresa normalmente son:

1. Personalizados. Importa con quien se lleve a cambio el intercambio.
2. Unilaterales.
3. Dan lugar a unas interrelaciones restringidas y con permanencia en el tiempo.
4. Incompletos. En ellos no se reflejan ni se especifican todos los eventos y contingencias posibles que puedan acontecer.



## Estos aspectos

- Esto conduce a unos costes específicos. Como también la aparición de conductas oportunistas por parte de los integrantes de la empresa.
- Estas situaciones son propias de las denominadas relaciones principal-agente.
- El agente actúa en nombre del principal, recayendo las consecuencias de sus acciones sobre el principal, por lo que el agente no está motivado para actuar con eficiencia, apareciendo el problema de incentivos.
- Una respuesta es que si el comportamiento del agente es observable, es posible controlar y supervisar las acciones de éste.
- Pero al ser la información incompleta, obliga a buscar soluciones de compromiso para evitar los conflictos de intereses entre los individuos y colectivos.



## La problemática del trabajo en equipo.

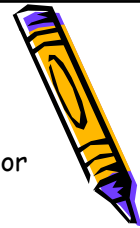
- Un trabajador aislado siempre es eficiente, al ser el mejor juez de su bienestar. Esto cambia si trabaja en equipo, puesto que es muy difícil cuantificar el aporte de cada uno de los integrantes.
- Es por ello que el nivel de esfuerzo óptimo que elegirá cada uno de ellos no sería el más adecuado para el equipo, por las interdependencias creadas, y el equilibrio de Nash no es un óptimo paretiano.
- Si la información fuese completa, un empresario supervisando y controlando a los trabajadores, detectaría rápidamente las anomalías, impidiendo a los individuos perseguir sus propios beneficios.





## La empresa capitalista.

- Es necesario que el propio empresario sea el controlador externo del equipo, ya que cualquier otra solución sería menos eficiente. De lo contrario, si fuesen los mismos integrantes los que realizaran esa tarea, no habrían sanciones ni se consentirían disparidades en el reparto por miedo a sufrir represalias cuando el turno de supervisar le correspondiera al perjudicado por él. El resultado sería una distribución del producto igualitaria.
- El empresario puede ejercer eficazmente el control, tiene el derecho de decidir cuál es la composición del equipo y posee facultad de despedir a los que sigan un comportamiento insatisfactorio.



## La empresa capitalista

- Ahora, ¿quién controla al controlador para que este cumpla su trabajo?. La solución es darle derecho a la renta residual, una vez que se hubiese pagado lo estipulado contractualmente a los demás miembros del equipo.
- El empresario tendría tres funciones específicas:
  1. Supervisar el comportamiento de los integrantes del equipo.
  2. Ser nexo común de todos los contratos que se establezcan entre la empresa y los proveedores.
  3. Poder de decisión acerca de cuál va a ser la composición del equipo, junto con la facultad de despedir.



## ¿Maximizan realmente beneficios las empresas?

- Si el empresario es el propietario la respuesta es afirmativa. Pero cuando las empresas son sociedades anónimas generalmente aquellos que tienen la propiedad de la empresa no coinciden normalmente con los directivos a los que corresponde la toma de decisiones.
- El interés de los directivos no tiene por qué calzar con los de los accionistas. Si busca objetivos propios, no tiene que pagar ningún precio por ellos. Sin embargo, también está sujeto a restricciones y no tiene libertad absoluta para hacer lo que desee. Está obligado a obtener unos beneficios mínimos que sean satisfactorios para que los accionistas no coloquen a otra persona en su lugar.



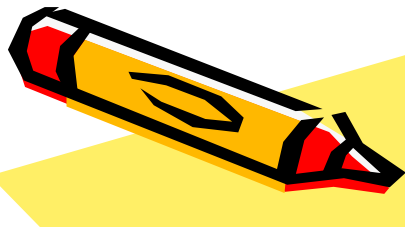
## ¿Maximizan realmente beneficios las empresas?

- Surge la pregunta, ¿esos beneficios satisfactorios son los máximos posibles?. Si la información es perfecta, no puede haber discrepancias entre los objetivos de unos y otros. Esto cambia cuando la información es imperfecta, si los costes de información son positivos, el detectar si el empresario actúa de acuerdo a los intereses de los accionistas, resulta costoso, por ende, los beneficios esperados no serán máximos.
- En este contexto, la bolsa de valores proporciona la información cuasiperfecta, proporcionan toda la información relevante para adoptar una decisión a un costo casi nulo.



## ¿Maximizan realmente beneficios las empresas?

- La cotización de una acción refleja tanto los beneficios presentes como las expectativas de ganancias futuras, como también pueden compararse fácilmente con otras similares en la misma industria.
- En el caso que la comparación sea desfavorable, pueden optar por las siguientes opciones:
  1. Vigilar y controlar el funcionamiento de la empresa para conocer las causas que conducen a ese estado de cosas.
  2. Vender los títulos con una rentabilidad baja y adquirir aquellos con unas expectativas de beneficios mayores.



La Empresa, el mercado, la información y el equilibrio

Microeconomía  
Douglas Ramírez

