

Informe de Economía e Instituciones

Escuela de Economía. Programa de Estudios en Economía e Instituciones
Año 1, N° 4, septiembre 2008

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central “San Benito Abad”. Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Informe de Economía e Instituciones [en línea], Año 1 N° 4 (2008, septiembre). Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Economía. Programa de Estudios en Economía e Instituciones. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/informe-economia-instituciones-04-2008.pdf> [Fecha de consulta:.....]

(Se recomienda indicar fecha de consulta al final de la cita. Ej: [Fecha de consulta: 19 de agosto de 2010]).



Departamento de Economía
Programa de Estudios en Economía e Instituciones

Informe de Economía e Instituciones

Año 1 – Número 4
Septiembre de 2008

Índice

Resumen Ejecutivo 2

Columnas:

- **Actividad empresarial e instituciones**, por Gabriel Molteni..... 3

- **Franquicia: Un contrato importante para el desarrollo de negocios**, por Silvana Cerini 6

- **Bienes de uso colectivo, redes e instituciones**, por Fernando Nicchi..... 8

Editor: Dr. Marcelo F. Resico, Director del PEI

Asistente: Micaela Soria Guerrero.

Consejo Consultivo: Dr. Patricio Millán, Dr. José María Dagnino Pastore

Email: peiuca@uca.edu.ar

Tel: 4338-0649

El contenido del presente informe es responsabilidad de sus autores y no compromete la opinión de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Se autoriza su reproducción citando la fuente.

Resumen Ejecutivo

En su cuarto número el Informe de Economía e Instituciones cuenta con tres columnas que abordan cuestiones teóricas y de política económica relacionadas con la temática de la economía y las instituciones.

En la primera columna, **Actividad empresarial e instituciones**, Gabriel Molteni, se enfoca en la relación existente entre la actividad empresarial y algunos indicadores de desarrollo. En el artículo se muestran diferentes relaciones, como por ejemplo, una relación positiva entre nivel de desarrollo y grado de actividad empresarial. Asimismo indica que la distribución de empresas registradas por sectores de actividad muestra una asimetría entre países industrializados y en desarrollo. Además, los procedimientos de inscripción electrónica han mostrado que reducen los costos de entrada y promueven una mayor inscripción de empresas. La densidad de empresas está relacionada con barreras bajas de entrada y mejor gobernabilidad, esto sugiere que la corrupción del gobierno es un factor importante en la decisión de los empresarios de adherirse al sector formal.

En la segunda columna, **Franquicia: Un contrato importante utilidad para el desarrollo de negocios**, Silvana Cerini, aborda un cuestión aplicada importante, las franquicias como herramienta institucional del desarrollo de negocios. El contrato de franquicia permite que el franquiciado adquiera la facultad de explotar un negocio con éxito ya demostrado, en un determinado territorio, lo que facilita se asegure su recupero de inversión. En virtud de una mejor comprensión de este concepto se distinguen los diferentes contratos, sus partes y elementos con el fin de abrir un espacio de reflexión, para analizar la aplicación de esta figura en el desarrollo de negocios por parte de los actuales y nuevos empresarios en la argentina.

En la tercer columna, **Bienes de uso colectivo, redes e instituciones**, Fernando Nicchi, parte de la idea que los bienes de uso colectivo cobran cada vez mayor importancia debido a la difusión de las redes de transporte e información. La dificultad que se presenta en cuanto a este tipo de bienes es delimitar el uso o control del medio. Una solución posible es pensar en el consenso como diseño institucional. Los mercados, son instituciones creadas intencionalmente, para la reducción de los costos de transacción. A través de intercambios realizados dentro de un contexto de reglas, los derechos terminaran en manos de quienes más los valoran. De este modo, con unas reglas de juego adecuadas, se puede avanzar en una eficiente provisión de bienes de uso colectivo.

Columnas

Actividad empresarial e instituciones

*Por Gabriel R. Molteni **

¿Qué es lo que promueve la creación de empresas y la actividad empresarial? ¿Qué políticas son necesarias para apoyar el surgimiento de empresarios? ¿Cuáles son los efectos de cambios en el ambiente de negocios sobre la actividad empresarial? ¿Es posible identificar reformas que promuevan una mayor inscripción de empresas en el sector formal? Para responder estas y otras preguntas es necesario encontrar relaciones significativas entre actividad empresarial e indicadores de desarrollo y crecimiento económico y financiero, la calidad del ambiente legal y regulatorio, y la gobernabilidad.

*Hay una relación positiva
entre nivel de desarrollo y
grado de actividad
empresarial*

Una importante contribución para lograrlo le corresponde al Grupo Banco Mundial, a través de la Corporación Financiera Internacional (CFI), que lleva a cabo anualmente la Encuesta Empresarial (*Entrepreneurship Survey*) con el fin de medir la actividad empresarial a nivel mundial. En su última versión de 2007 midió la actividad empresarial en 84 países industrializados y en desarrollo del mundo para el período 2003-2005.¹ La base de datos incluye información de tipo *cross-country* y *time-series* del número total de empresas y del número de empresas de reciente inscripción. La Encuesta recoge datos del total de empresas existentes y de nuevas firmas registradas entre 2000 a 2005, directamente del Registro de Empresas y otras fuentes oficiales. La definición

*Existe, en la distribución de
empresas registradas por
sectores, una asimetría entre
países industrializados y en
desarrollo.*

de empresariado incluye sólo a los negocios que operan en el sector formal y, para maximizar la comparabilidad entre países con diferentes sistemas económicos y legales, la base de datos incluye sólo empresas de responsabilidad limitada.²

Un indicador clave para medir la actividad empresarial es la *tasa de entrada* (*entry rate*), definida como el total de nuevas firmas (aquellas que fueron inscriptas en el año calendario) como porcentaje del total de empresas ya registradas con anterioridad. La *tasa de densidad* (*density rate*) es definida como el total de empresas como porcentaje de la población económicamente activa –en edad de trabajar.³

Al analizar la base de datos del Banco Mundial, se puede concluir que existe una relación positiva entre nivel de desarrollo, medido por el PBI per cápita, y grado

* Profesor con Dedicación Especial e Investigador, Departamento de Economía, UCA.

¹ Esta es la segunda encuesta de este tipo que lleva a cabo el Banco Mundial, en la cual incorpora mejoras metodológicas y expande la cobertura de los países, permitiendo mayor compatibilidad internacional de los datos que en la Encuesta 2006.

² Los desafíos en términos de comparación entre países abarcan: diferencias en el proceso de inscripción y los requerimientos anuales de llenado de papeles; la identificación de las empresas que salen del mercado, las re-inscripciones, y los sistemas de registro descentralizados – entre otros.

³ Ver Klapper, L. y Quesada Delgado, J.M., (2007), "Entrepreneurship: New Data on Business Creation and How to Promote It", Viewpoint Series, Note 316, World Bank Group, Financial Sector Vice Presidency, Washington D.C.

de actividad empresarial, medida por la tasa de entrada y tasa de densidad. Es decir, los países más ricos presentan una mayor actividad empresarial. Las tasas de entrada en regiones en desarrollo se encuentran entre 7 y 9 por ciento; sin embargo, las tasas de densidad presentan mayor variabilidad entre estas regiones –entre un 0,2 y 3,8%.

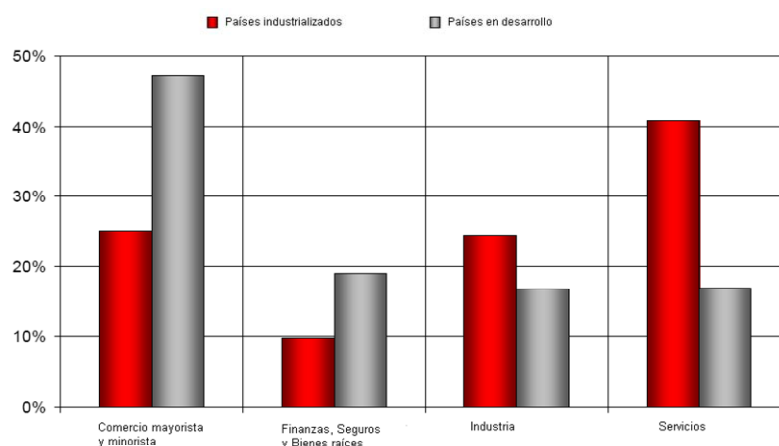
La Encuesta Empresarial 2007 también relevó datos, para 46 países, de las nuevas empresas y las existentes por sector de actividad: comercio mayorista y minorista; finanzas, seguros y bienes raíces; industria; y servicios. (Figura 1). La distribución de empresas registradas por sectores muestra una asimetría casi perfecta entre países industrializados y en desarrollo.

En estos últimos la participación de empresas en los sectores de comercio minorista-mayorista y financiero es el doble que en los países industrializados, mientras que la participación en los sectores de industria y servicios es sólo de la mitad. Se pueden conjeturar las razones que explican esto. Por un lado, una razón podría ser la existencia de menores requerimientos en el sector comercial relativo a los sectores industriales intensivos en capital, en cuanto a la inversión, recursos humanos, conocimiento y capital requeridos. Pero, por otro lado, una razón importante puede ser el requisito o mayor demanda por parte de *traders* –y grandes compradores en el exterior, de estar inscriptos en el sector formal y estar registrados en el impuesto al valor agregado (IVA).

La inscripción electrónica muestra que reduce los costos de entrada y promueve una mayor inscripción de empresas.

La base de datos también incluye información relacionada con la inscripción electrónica y la disponibilidad de información de registro. Mientras que más del 80 por ciento de los países industrializados ha introducido un sistema de registro electrónico, sólo el 30 por ciento de los países en desarrollo lo ha hecho.

Figura 1. Distribución total de empresas, por sector. Promedio 2003-2005



Fuente: World Bank Group Entrepreneurship Database, 2007.

procedimientos de inscripción electrónica han mostrado que reducen los costos de entrada y promueven una mayor inscripción de empresas. Estos resultados pueden contribuir a llevar a cabo políticas económicas más efectivas y generar nuevas capacidades para identificar el impacto de las reformas.

Si bien es claro que la actividad empresarial es importante para el dinamismo continuado de la economía moderna y contribuye al crecimiento económico, aún así, muchos países establecen regulaciones que hacen más dificultoso el inicio de una nueva empresa.⁴ En un *paper* reciente Klapper, Laeven y Rajan utilizan

⁴ Ver De Soto, H., 1990, *The Other Path*, Harper and Row, New York; Djankow, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., y Shleifer, A., 2002, "The Regulation of Entry", *Quarterly Journal of Economics* 117, 1-35.

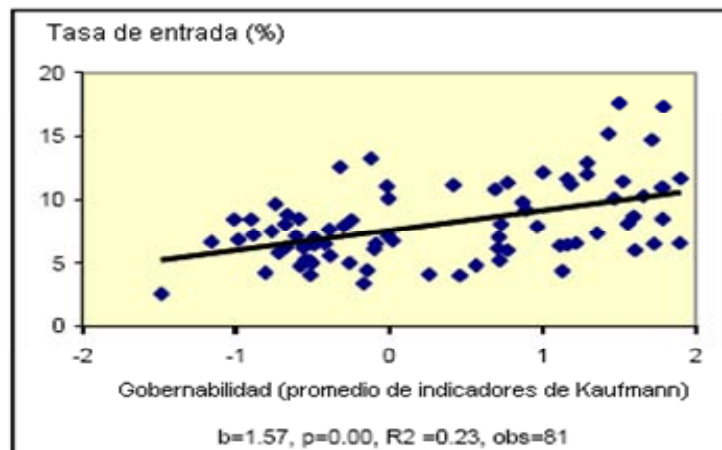
una base de datos de empresas europeas, analizan los costos de cumplir con los requerimientos regulatorios para establecer una compañía de responsabilidad limitada, y estudian los efectos de esas regulaciones (a la entrada) en la creación de nuevas empresas, el tamaño promedio de las empresas que finalmente se incorporan, y el dinamismo de esas empresas.⁵

Los autores encuentran que las regulaciones cuando son costosas dificultan la creación de nuevas empresas, especialmente en las industrias que naturalmente tienen alta entrada; fuerzan a los nuevos ingresantes a tener un tamaño grande, y llevan a las nuevas empresas en industrias naturalmente de alta entrada a crecer más lentamente. Estos resultados son válidos aún cuando se corrige por la disponibilidad de financiamiento, el grado de protección de la propiedad intelectual y las regulaciones laborales.

La densidad de empresas está relacionada con barreras bajas de entrada y mejor gobernabilidad.

Algo parecido surge del análisis de la base de datos del Banco Mundial, donde se observa una relación negativa entre costo de inicio de un negocio y la tasa de entrada.

Figura 2. Empresariado y Gobernabilidad, por país. Promedio 2003-2005.



Fuente: World Bank Group Entrepreneurship Database, 2006.

El *paper* de Klaper, Amit, Guillen y Quesada estudia las relaciones estadísticas entre indicadores de empresariado y medidas de clima de inversión.⁶ Una fuerte relación emerge entre mayor actividad empresarial y la mejor gobernabilidad de los países –medida como el promedio de los indicadores de gobierno de Kauffman (Figura 2).⁷

Los resultados multivariados encuentran que las tasas de entrada están significativamente relacionadas con la mejor gobernabilidad, aún luego de controlar por PBI per cápita. Esto sugiere que la corrupción del gobierno y la aplicación de las leyes es un factor importante en la decisión de los empresarios de adherirse al sector formal.

Finalmente, es importante destacar que la densidad de empresas está fuertemente y significativamente relacionada con barreras más bajas de entrada

⁵ Ver Klapper, L., Laeven, L., y Rajan, R., 2006, "Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship", *Journal of Financial Economics*, 82 (3), 591-629. Este *paper* destacó la importancia de cuantificar la relación entre empresariado y ambiente de negocios y promovió la iniciativa de llevar a cabo la *Entrepreneurship Survey* de 2006.

⁶ Ver Klapper, L., Amit, R., Guillén, M., y Quesada, J.M., 2007, "Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries", *Development Research Group Working Paper N°4313*, World Bank, Washington D.C..

⁷ Ver Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M., 2006, "Governance Matters V: Governance Indicators for 1996-2005", *World Bank Institute*, Washington D.C.

y mejor gobernabilidad. Estos resultados demuestran la importancia del ambiente de negocios en el desarrollo y crecimiento del sector privado formal.

Franquicia: Un contrato importante para el desarrollo de negocios

Silvana Cerini*

En la actualidad el contrato de franquicia se ha convertido en el vehículo ideal y uno de los más utilizados por los empresarios, para la exitosa expansión territorial de sus negocios.

Mc' Donalds, Burger King, 5á sec, Havanna, Café Martinez⁸, entre tantos otros, son ejemplos que demuestran, como este instrumento contractual, permite a los generadores de negocios promisorios desarrollarlos en un marco de prestigio y significativa rentabilidad.

Esta estructura contractual incluso es propicia para la experimentación de un mismo negocio, en nuevos mercados, deslindando las responsabilidades y riesgos de esos emprendimientos en otros empresarios, los franquiciados, que deciden asumirlos; asegurando al mismo tiempo una ganancia efectivizada a través de un fee o royalty fijo y/o variable, al mentor del negocio, el franquiciante, por el uso de la licencia.

El contrato de franquicia permite la facultad de expandir un negocio con éxito, lo que facilita el recupero de inversión.

El contrato de franquicia permite que el franquiciado adquiera la facultad de explotar un negocio con éxito ya demostrado, en un determinado territorio, lo que facilita se asegure su recupero de inversión y beneficio.

Y es en virtud de ello que se intenta referenciar los elementos fundamentales de este moderno contrato comercial de los últimos tiempos a fin de promover su utilización en pos del crecimiento e integración cada vez más productiva de los mercados.

El Contrato de Franchising o Franquicia.

Como se viene indicando la franquicia es un método o sistema vinculado a la comercialización de productos o servicios mediante un proceso o mecanismo especial cuyo éxito en el mercado ha sido suficientemente demostrado⁹.

Hay que distinguir el contrato de franquicia en si del sistema de franchising que nace del contrato y que involucra no solo la mera posibilidad de distribuir un determinado bien o servicio ideado por el creador, sino también la capacitación a la que se obliga el franquiciante respecto del franquiciado sobre la forma de llevar a cabo la explotación del negocio.

Es así como distinguimos la franquicia comercial consistente en una licencia para distribuir bienes o servicios determinados de una manera particular, del sistema de franchising o business format, franchising, que involucra el entrenamiento detallado y pormenorizado otorgado por el franquiciante para que el franquiciado

* Profesora de la materia Estructura Jurídica Institucional en la carrera de Economía de la UCA.

⁸ Ver. www.franquiciasarg.com.

⁹ Conf. Marzoratti, "Franchising". Editorial ASTREA.

este en condiciones de desarrollar el negocio y asegurar lograr el éxito propio de el mismo por el cual decide contratar la franquicia.

El contrato tiene dos partes o sujetos:

1) El franquiciante, sujeto creador o promotor de un sistema o procedimiento particular y específico de comercialización de un determinado producto o servicio cuyo éxito y trascendencia ha sido suficiente demostrado en el mercado y acreditado con un nombre y una marca comercial, todo ello apto para llenar la necesidad del consumidor.

Su principal interés es expandir su negocio a lo largo del territorio y los distintos mercados a nivel nacional y mundial, obteniendo un beneficio y con la menor proporción de riesgos posibles que la expansión del negocio por propia acción implica.

2) El franquiciado, empresario interesado en adquirir la posibilidad de explotar en un determinado territorio ese sistema de distribución de bienes o servicios exitoso ideado por el franquiciante.

Habiendo entonces desarrollado sucintamente el concepto de franquicia, procederemos a destacar brevemente sus elementos esenciales.

El franchising nace del contrato e involucra la capacitación sobre la forma de llevar a cabo la explotación del negocio.

El contrato de franquicia es un contrato consensual, bilateral, oneroso, innominado, complejo, conmutativo, informal, con independencia funcional de las partes, atípico en tanto no está regulado legalmente y

esencialmente un contrato de cooperación o colaboración. Requiere de una detallada regulación en cuanto a la forma en la que las partes deben asumir sus obligaciones.

El contrato de franquicia involucra varios otros contratos como son la licencia de una marca y un nombre comercial, el permiso de uso de un determinado "Know how", y un contrato de distribución con otras particularidades que lo identifica.

Los elementos fundamentales del contrato de franquicia son¹⁰:

- 1) la concesión o licencia de uso de la marca de los bienes o servicios que se comercializan a través del negocio franquiciado,
- 2) la limitación, de la posibilidad de explotar el negocio objeto de la franquicia, por parte del franquiciado en un determinado territorio con exclusividad, desplazando incluso al mismo franquiciante, si esto fuera concordado por las partes.
- 3) el entrenamiento en un determinado "Know How" 'por parte del franquiciante al franquiciado consistente en la totalidad de los detalles e información relativos a la manera de llevar adelante la explotación del negocio y su éxito, lo cual incluye el compromiso del franquiciante de otorgar al franquiciado un programa de entrenamiento o capacitación al franquiciado para aprender debidamente la utilización de ese "Know How" junto a la asistencia continua en esos términos durante todo el término de la relación comercial.

¹⁰ Caracteres conforme la obra "Nuevos Contratos Comerciales" de Silvana Maria Cerini y Maria Inés de Castro. Editorial EDUCA.

- 4) Un pacto de confidencialidad con cláusulas penales por su incumplimiento para asegurar el secreto comercial respecto del negocio y "Know How" al que accede el franquiciado.
- 5) Una cláusula de no competencia en virtud de la cual el franquiciante y franquiciado se obligan mutuamente a no formar parte de actividades competitivas con el negocio objeto de la franquicia durante toda la vida del contrato y por un tiempo posterior razonablemente determinado.
- 6) El pago de un fee u honorario fijo inicial por la celebración del contrato y la entrada al negocio del franquiciado que paga este al franquiciante con más el pago de un royalty (regalías) periódico durante todo el término del contrato por la continua capacitación, licencia y entrenamiento otorgado por el franquiciante, que generalmente se traduce en un porcentaje por sobre las ventas.
- 7) la inclusión de un acuerdo relativo a la publicidad que implica el negocio franquiciado relativa al territorio en donde este desarrollara la franquicia.
- 8) Un convenio relativo a la forma de proveer el franquiciante el entrenamiento continuo del franquiciado en la conducción del negocio y relativo al control de calidad de los productos o servicios a comercializar a fin de asegurar su prestigio y reputación en el mercado.

Lo expuesto precedentemente, se escribe para abrir un espacio de reflexión, para analizar la aplicación de esta figura en el desarrollo de negocios por parte de los actuales y nuevos empresarios argentinos.

Bienes de uso colectivo, redes e instituciones

Fernando Nicchi*

Algunos problemas con las redes

En el capitalismo moderno existe una participación cada vez más creciente de bienes de uso colectivo. Los ejemplos se multiplican por doquier: patentes, Internet, autopistas, alquiler de películas, antes en VHS y ahora en DVD, espectro radioeléctrico para celulares, en particular para la nueva tecnología 3G, etc. Pero este fenómeno se da especialmente en las redes, ya sean de transporte o información.

La dificultad con las redes es que al ser de uso colectivo, generan conflictos sobre sus derechos de propiedad y obligaciones de pago. Por tal motivo, existe una controversia sobre el mejor y más eficiente modo para su provisión, que se extiende desde el consenso hasta la dictadura.

Existe una participación más creciente de bienes de uso colectivo, que se da mayormente en las redes, de transporte o información

El problema con estos bienes no es que no se pueda "medir" el uso que de ellos hace cada uno de los participantes. El problema es que no es posible "controlar" ese uso sobre la red. Ni siquiera los participantes pueden controlar su propio uso. Por ejemplo, una vez puesta en funcionamiento una nueva línea de transmisión de electricidad, será usada por los participantes quieran o no, sujetos a ciertas propiedades de las redes conocidas como leyes de Kirchhoff. Y este uso será independiente de la utilidad que la red les reporte a los participantes. Es aquí donde está el nudo de la cuestión. La dificultad no es simplemente que el uso no corresponde con la utilidad, sino que, además, no es posible controlar el uso que se hace del bien. Es así que un participante con poca

* Ingeniero profesor de regulación UCA y UBA.

utilidad podría hacer, involuntariamente, un uso intensivo del bien.

La dificultad con las redes es que al ser de uso colectivo, generan conflictos sobre sus derechos de propiedad y obligaciones de pago

Los problemas no terminan allí, porque, a la hora de solventar estos bienes, es imposible distinguir entre alguien que recibe poca utilidad, a pesar de hacer un uso intensivo, y aquél otro que, también haciendo un uso intensivo, finge tener poca utilidad para participar exiguamente en los costos. Por este motivo, para solventar los costos colectivamente, algunos diseñadores de política se inclinan por privilegiar el criterio de uso, a pesar de su ineficiencia asignativa, a fin de evitar comportamientos del tipo del *free rider*.

Algunas reglas de juego como solución

A la hora de imaginar algunas soluciones, es posible pensar en el consenso como diseño institucional deseable frente a la dictadura. En ese caso, habrá que optar por algún método de asignación de derechos para determinar las proporciones a solventar por cada participante, pudiéndose comenzar por el criterio de uso. Como, sea cual sea el método, de todas formas la asignación inicial de derechos de propiedad no va a coincidir con las preferencias de los participantes, para lograr la deseada eficiencia asignativa los participantes deberán intercambiar esos derechos de propiedad. Derechos que, por supuesto, implicarán también derechos de decisión y obligación de pago sobre las nuevas redes. A través de estos intercambios, los derechos terminarán en manos de quienes más los valoran. Es así que toman relieve los intercambios.

Los intercambios son una noción central en la economía, desde Walras (1874) con su *tâtonnement*, Menger (1871) con sus condiciones para el intercambio y Edgeworth (1881) con su caja, hasta la teoría de subastas moderna, pasando en el camino por Ronald Coase (1937), con quien las instituciones desarrollan especial relevancia.

A través los intercambios, los derechos terminaran en manos de quienes mas los valoran.

Los intercambios a los que nos referimos nunca están prohibidos cuando hablamos de las redes, pero encuentran fricciones que los reducen: se trata de los costos de transacción de Coase. Los participantes tendrían que conocerse mutua e íntimamente para que los intercambios sean muy fluidos. Aún así podrían no intercambiar. Se trata de típicos costos de transacción: falta de información sobre las preferencias de los otros participantes, distancia, poca liquidez en las operaciones, dificultades en la formalización de las obligaciones mediante contratos escritos, etc.

Los mercados son instituciones creadas intencionalmente, que reducen los costos de transacción.

Una de las formas para reducir los costos de transacción es la utilización de subastas y mercados. Por eso, si, mediante una subasta, obligamos a los participantes a realizar ofertas de intercambio de derechos, los costos de transacción se reducen y la fluidez no puede sino ser mayor. Y ante una mayor fluidez en el intercambio, siempre será posible alcanzar una asignación más eficiente de esos derechos de propiedad.

En este tipo de propuesta existe un cierto grado de coerción, ya que los participantes están obligados a tomar parte en la subasta. Pero se trata de una

coerción mínima comparada con obligar a realizar y pagar nuevas obras, como sucede en un sistema de dictadura. Aquí, los participantes sólo deben emitir una oferta, pero con la libertad de elegir el valor que deseen para esa oferta; alto o bajo, según sea el grado de interés que tengan en las nuevas instalaciones. Además, rechazar la más mínima coerción y abandonarnos a la espontaneidad absoluta implica que los intercambios se resientan, entre otros motivos por los costos de transacción. Es más, los mercados, muchas veces, son instituciones creadas no espontánea sino intencionalmente, para la reducción de los costos de transacción.

Por otra parte, la existencia de algunos costos de transacción no puede conducirnos a caer en el extremo de propiciar una dictadura, en que uno de los participantes decide por todos. Hemos vivenciado que es muy difícil encontrar dictadores benevolentes en la realidad. Esto también ha sido tomado por la teoría de la *Public Choice*, desde Buchanan and Tullock (1962) en adelante.

Con unas reglas de juego adecuadas, se puede avanzar en una eficiente provisión de bienes de uso colectivo

Adicionalmente, si las ofertas que hace cada participante en la subasta de derechos de propiedad son por un único valor, tanto para la compra como para la venta de los derechos, entonces la propuesta, además, es incentivo compatible en términos de la teoría del diseño de mecanismos. Esto significa que a los participantes les conviene ofertar su verdadero valor. Son libres de hacer las ofertas que deseen pero lo mejor, para ellos mismos, es revelar la verdad.

Conclusiones

Como hemos podido apreciar, con unas reglas de juego adecuadas, algo que para North (1990) no son ni más ni menos que instituciones, se puede avanzar equilibradamente en una más eficiente provisión de bienes de uso colectivo, sorteando tanto las dificultades de la dictadura como las del consenso puro. Se trata de un caso más en donde se evidencia la potencia de las instituciones en el desempeño económico.