

resumen

El presente artículo presenta como antecedentes a la globalización la crisis del modelo fordista-keynesiano y su desarrollo como proceso económico y social en los años 1980 y 1990. El análisis de esta problemática y el agotamiento del modelo neoliberal sirven de marco para abordar, a partir de revisión de literatura en teoría económica, aspectos de la globalización y teoría organizacional, reconocer la importancia de la vinculación de organizaciones a través de contratos y la relevancia de distinguir la heterogeneidad de los mismos para percibir la generación de asimetrías en los procesos de negociación. El objetivo del trabajo es explicar el mecanismo denominado de “chantaje” entre agentes entre los cuales existe asimetría, como sucede en el caso de organizaciones de los sectores extractivos o de economías emergentes, con menor posibilidad competitiva por encontrarse en competencia por nichos ocupados o de tamaño reducido y organizaciones de los países de centro.

Palabras clave: modelo neoliberal, chantaje, asimetrías de información.

abstract

Blackmail as a mechanism in the relationships arising from globalisation

The present article presents the crisis of the Ford-Keynesian model and its development as an economic and social process in the 1980s and 1990s as the background for globalisation. The analysis of this problem and the exhaustion of the neoliberal model serve as the framework (from a review of the literature dealing with economic theory) for aspects of globalisation and organisational theory, recognising the importance of organisations becoming involved through contracts and the relevance of distinguishing their heterogeneity for perceiving the generation of asymmetry in negotiating/business processes. The objective of this work is to explain the mechanism called “blackmail” amongst agents between whom there is asymmetry, as happens in the case of organisations in the mining or emergent economy sectors, having less competitive possibility of finding themselves in competition due to occupied or reduced sized niches, and organisations from central countries.

Key words: neoliberal model, blackmail, information asymmetry.

resumo

O processo de chantagem como um mecanismo nas relações da globalização

O presente artigo apresenta como antecedentes à globalização a crise do modelo Fordista Keynesiano e seu desenvolvimento como processo econômico e social nas décadas de 1980 e 1990. A análise desta problemática e o esgotamento do modelo neoliberal servem de marco para, a partir da revisão da literatura sobre Teoria Econômica, dos aspectos da Globalização e da Teoria organizacional, reconhecer a importância da vinculação de organizações através de contratos e a relevância de distinguir a heterogeneidade dos mesmos, para perceber a geração de assimetrias nos processos de negociação. O objetivo do trabalho é explicar o mecanismo denominado de “chantagem” entre agentes entre os quais existe assimetria, como ocorre no caso de organizações dos setores extrativos ou de economias emergentes, com menor possibilidade competitiva por se encontrarem em concorrência por nichos ocupados ou de tamanho reduzido, e organizações dos países de centro.

Palavras chave: modelo neoliberal, chantagem, assimetrias de informação.

Recibido: agosto de 2009 / Aprobado: noviembre de 2009

CORREO IMPRESO: Grupo Biogestión, Unidad Camilo Torres, Bloque B5, oficinas 301-303, calle 44 No. 45-67, Bogotá, D. C., Colombia

Montoya Restrepo, Iván Alonso y Luz Alexandra Montoya Restrepo. 2009. El proceso de chantaje como un mecanismo en las relaciones de la globalización. *Administración & Desarrollo* 37(51): 7-20.

El proceso de chantaje como un mecanismo en las relaciones de la globalización¹

IVÁN ALONSO MONTOYA RESTREPO*

LUZ ALEXANDRA MONTOYA RESTREPO**

1. Antecedentes a la globalización

La crisis del modelo fordista-keynesiano² que operó entre los años 1930 y 1970 implicó una ruptura en el esquema de acumulación de capital, de forma que los procesos productivos sufrirían transformaciones no solo en la gestión, sino en el establecimiento de políticas laborales contrarias a las establecidas desde la Segunda Guerra Mundial hasta las crisis del petróleo y el sistema Bretton Woods, entre otras.

Para Misas (1996), la internacionalización de las economías se origina a partir del modelo fordista de acumulación. Este modelo, cuya gestación se dio en la crisis del 1929, propendía a equiparar la productividad del trabajo con el nivel de salario, mientras que establecía mecanismos para incentivar la demanda agregada que poseía un bajo nivel de gasto, según Keynes (1936).

Siguiendo a Misas, dentro de los 30 años siguientes, conocidos como los “30 gloriosos”, se aplicaron las ideas keynesianas, la concepción fordista de productividad y salario y la influencia del Estado como “Welfare State”. Para tal autor, la crisis de este modelo, que se evidenció en 1971, se produce como producto de las modificaciones tanto de la oferta como de la competencia (1996).

¹ Este trabajo pertenece al Grupo de investigación Biogestión dentro del marco de la línea de investigación de economía del conocimiento en procesos de chantaje y negociación, dentro del cual complementemente investigaciones precedentes.

² El modelo fordista-keynesiano se caracterizó por ser una aproximación desde el paradigma mecanicista, en el cual el fundamento primordial era dividir los problemas por partes y encontrar la máxima oportunidad a partir del estudio de tiempos, movimientos y la “mejor forma de realizar las tareas”.

* Profesor, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia

CORREO-E: iamontoyar@unal.edu.co, iamontoyar@gmail.com

** Profesora, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia

CORREO-E: lamontoyar@unal.edu.co, alexandra.montoya@gmail.com

Por el lado de la oferta, el crecimiento de la productividad cada vez se hacía más problemático, en buena medida debido al agotamiento del taylorismo –fordismo clásico–, como sistema de producción fabril: La búsqueda de economías a escala mediante la implementación de nuevas bandas transportadoras y líneas de ensamblaje provocó el desbalanceo de las líneas y el exceso de personal poco productivo tanto en cantidad como en cualidad. Los desbalances originaron “cuellos de botella” en la mayoría de los procesos. Así las cosas, se tenían zonas de elevado “stress” (donde se originaban muchas unidades defectuosas) y otras de falta de trabajo. Los *stocks* de productos terminados para alivianar la primera situación y de productos en proceso para la segunda, serían las respuestas de la gestión para cumplir con sus contratos, mientras que ello representaba mayores costos de producción, reducciones en la productividad del trabajo y de los demás factores. Estos factores que incidían con fortaleza en la rentabilidad hacían conjunción con la exigencia por parte del mercado de nuevos productos diferenciados, de consumo no perdurable. La producción de bienes cada vez más especializados, en lotes pequeños y bien diferenciados, con ciclos de vida muy cortos, obligó a las empresas a introducir sistemas técnicos de manufactura flexible que para ser amortizados, requieren de la conquista de los mercados locales e internacionales (Misas 1996).

Por el lado de la competencia, los “treinta gloriosos” provocaron el crecimiento de los países más competitivos a través de la productividad del trabajo y del crecimiento de los salarios reales, conduciéndolos al consumo de masas y la expansión del mercado interior. La búsqueda de economías de escala llevó a la deslocalización de los sitios de manufactura por parte de las empresas multinacionales, a fin de reducir los costos de producción. La crisis del 1971, que se venía gestando asociada al incremento de los precios en las materias primas y a la crisis del petróleo, conllevó dificultades en el comercio internacional: los países del centro venían acumulando déficits en cuenta corriente, en la balanza de pagos, mientras que sus empresas incurrieran en endeudamientos a fin de conservarse en el mercado frente a sus mayores costos de producción, entre otras dificultades (Misas 1996). Para Misas, la solución provendría, entonces, del empleo de políticas de corte monetarista a fin de reducir los costos: la apertura económica y la internacionalización de los mercados se harían importantes con el fin de reducir los aranceles, también se implementarían otras

reformas estructurales dentro de los países con el fin de propiciar el control de la inflación y el relacionamiento con la fuerza laboral (Misas 1996).

Dentro de la internacionalización de los mercados se originó el “redespliegue industrial”: deslocalización de la producción hacia zonas de menores costos salariales. Esta concepción racional de las empresas multinacionales traería consigo un nuevo ordenamiento internacional frente a la división del trabajo, estableciendo sectores de investigación en el centro y de ensamble en la periferia (Misas 1996).

Las economías de centro buscaron la reindustrialización mediante las reducciones racionales en empleo y objeto de las empresas como en el incremento en la cantidad de capital por trabajador y en nuevas formas organizacionales que reduzcan costos de transacción en los procesos de toma de decisiones, la vinculación entre proveedores y clientes en la cadena productiva y la modernización en las ramas de producción hacia sistemas de manufactura flexible. En estos nuevos roles las pequeñas y medianas empresas han jugado un importante papel por su mayor adaptabilidad a la innovación e implementación de tecnologías de proceso y de producto en su interior y desde sus competidores (Beranger 1994).

Para Misas (1996), las políticas implementadas de orientación monetarista ponderan en gran medida el control de la inflación por encima del crecimiento, reformas estructurales como la desreglamentación del mercado de capitales y otras medidas contractivas de la oferta monetaria han provocado elevadas tasas de interés que, por una parte, destinan gran parte del ingreso de las empresas al pago de servicio de deuda y, por otra, afectan la distribución de la riqueza al producir una reducción en la participación de los salarios y por este camino drásticas reducciones en la demanda efectiva. El relacionamiento con la fuerza laboral pasa a considerar el salario como un mero costo en el proceso productivo y no como un abastecedor de la demanda social. De esta manera, el desempleo deja el ámbito Keynesiano y pasa a ser considerado como un fenómeno provocado por el “exceso” en el salario real, frente a su productividad. El estancamiento en el crecimiento del producto y las elevadas tasas de interés han llevado al incremento del déficit del gobierno por la vía de menores ingresos y de disminución del tamaño del Estado.

Concluye Misas (1996) que las políticas macroeconómicas de los gobiernos en el marco neoliberal

entran a combinarse con la nueva división internacional del trabajo en donde se originan nuevos sistemas técnicos que aumentan la productividad y la flexibilidad en los procesos productivos; sin embargo, las formas institucionales vigentes de los Estados son ineficaces para regular la economía dentro de un panorama modificado y carente de encadenamientos. El aumento descrito de las tasas de interés y las condiciones impuestas por los acreedores le han concedido el poder a los acreedores, que según Misas, se han convertido en los maestros del juego. Las reformas estructurales luego de las crisis de la deuda sugeridas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Banca Internacional, establecieron las condiciones de juego para los países latinoamericanos, sacrificando la década de los ochenta.

Para Reveiz (2004), la globalización ha sido un pacto mundial *ad hoc* para desarrollar el ideal del libre comercio y su papel civilizador a la occidental, mientras que la instrumentación del modelo neoliberal se debe entender como la primera etapa de la globalización, basada en la eficiencia luego de la caída del bloque comunista en Rusia. Así, la globalización económica de los años 1980 y 1990 se concentró en el comercio internacional y se basó en potenciar organizaciones transnacionales, en donde la propiedad está emancipada del territorio del Estado-nación. Para este autor, el modelo neoliberal ha fracasado en varios aspectos, frente a la importancia y al movimiento irreversible de la globalización, que trata de generalizar la democracia política, el libre mercado y las comunicaciones en el mundo. En la versión de Reveiz (2004) se sostiene que la falta de confianza en torno a un crecimiento económico sostenible como el de los “treinta gloriosos”, el desencadenamiento del terrorismo, la grave situación de pobreza en el mundo y la corrupción generalizada en los Estados-nación produjeron un desencanto del entusiasmo con el que se celebró la caída del comunismo.

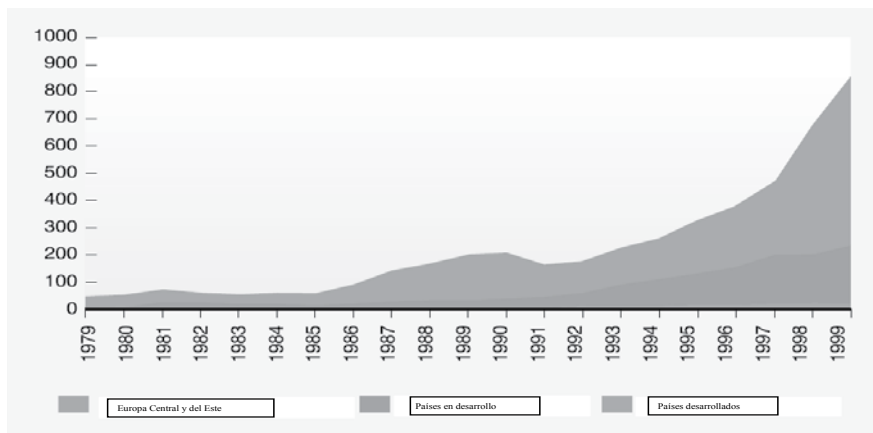
Las ideas, fuerza de la argumentación de Reveiz, indican que las políticas del FMI estuvieron orientadas más por los intereses de la comunidad financiera que a los de la economía mundial, y que el rompimien-

to del sistema de conciliación de conflictos originado por el terrorismo y la guerra contra el terrorismo justificó la posibilidad de hacer justicia por la propia mano; que la planetización de la pobreza se ve originada por el neoliberalismo y, finalmente, que la corrupción de los Estados Nación, de las clases dirigentes y de algunas redes como la cooptada y la ilegal criminal, asfixió y estranguló el ejercicio de las libertades reales políticas, de servicios económicos, oportunidades sociales, garantías de transparencia y seguridad protectora.

Además, muestra Reveiz (2004) que los hechos indican primero una liberalización para una posterior “regulación” y un ejercicio inicial de privatización, sin haber garantizado la competencia de manera simultánea. También se indica cómo la iniciativa se orientó hacia el crecimiento como primera meta, para luego pensar en tratar de reorganizar la búsqueda de las libertades. Señala el origen de una pretendida “paz imperial” fundada en lo económico por el gobierno Clinton y seguida en lo militar y estratégico por las administraciones de Bush.

En cuanto a la concentración de la inversión directa extranjera IDE y las fusiones y adquisiciones FA, como instrumentos privilegiados de la globalización económica, muestra que los flujos de la IDE alcanzaron en el mundo un récord de 865 billones de dólares en 1999 y que benefició principalmente a los países industrializados que recibieron el 74% de los flujos de entrada en 1998. Los favorecidos fueron la Unión Europea con el 35% de tales flujos y Estados Unidos con el 32%. En cuanto a los *stocks* de flujos de entrada, los países industrializados acumularon el 68% en 1999, mientras que los países en desarrollo acumularon el 30%, con un 18% en Asia, un 10% en América Latina y un 2% en África. Las FA alcanzaron un 8% del producto nacional bruto mundial (720 billones de dólares) en 1999, las cuales se ha venido realizando en los años 1990 en un 80% en los países desarrollados. Para los años 2000-2003 cayeron las FA vertiginosamente por la recesión económica y la crisis de credibilidad en la competitividad, en especial de los Estados Unidos.

Gráfico 1. Flujo mundial de entradas IDE



Fuente: Reveiz (2004, 66), con base en Problèmes Économiques sobre la base de CNUCED, World Investment Report 2000.

Simultáneamente, indica Reveiz (2004) que con la menor tasa de crecimiento económico en los 1990 en los países emergentes, se incrementó considerablemente la deuda externa, ampliada por la ineficiente selección de la inversión pública, la corrupción, el clientelismo, el amiguismo y el incremento en gasto militar.

sus últimas décadas el aumento de la conducta anti-social, como crímenes, drogadicción y la violencia, la decadencia familiar, la reducción de la confianza, y el debilitamiento de la “ética del trabajo”, entre otras.

Para Gómez (2003), lo que hoy se globaliza es el neoliberalismo, el cual desmorona los siguientes pilares de la democracia:

Cuadro 1. Deuda externa de América Latina en millones de dólares

Años	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Venezuela
1994	85.656	153.572	21.768	21.855	14.589	139.800	30.191	40.998
1995	98.547	165.447	21.736	26.340	13.934	165.600	33.378	37.537
1996	110.613	186.561	22.979	31.116	14.586	157.200	33.805	34.117
1997	125.052	208.375	26.701	34.409	15.099	149.028	28.642	31.328
1998	141.929	259.496	31.691	36.681	16.400	160.258	29.477	30.248
1999	145.289	241.468	34.112	36.733	16.282	166.381	28.704	33.235
2000	146.575	236.156	36.477	36.131	13.564	148.652	28.150	31.840
2001	140.273	226.067	38.032	39.039	14.411	144.534	27.508	32.274
2002	134.340	227.689	40.395	37.231	16.236	141.000	27.999	32.859

Fuente: Reveiz (2004 68), con base en CEPAL.

Para Huntigton (1996), Occidente ha dejado una huella más profunda que todas las civilizaciones desde el año 1500, e inició los procesos de modernización e industrialización, que han sido universales. Este autor señala que Occidente ha crecido como lo han hecho las otras civilizaciones por su organización militar, religiosa, política o económica que acumula excedentes e innova. Pero también ha presenciado en

- Posibilita una mejor captura del Estado y otras instancias. Las leyes surgen de los intereses y del poder y no de los argumentos y opiniones.
- Los partidos políticos se enfrentan como representantes de intereses económicos particulares. Las mayorías son visualizadas como clientes de mercado a ser manipulados por consenso.

- c. El neoliberalismo ha terminado con la división de poderes públicos típico de la democracia liberal. El Estado como el momento correctivo ético de la sociedad ha desaparecido y ha sido reemplazado por un Estado-gerente que representa solo a las élites económicas.
- d. La función de los ciudadanos no es contribuir a definir políticas para luego elegir a quienes sean capaces de representarlas e implementarlas, sino solamente la de elegir a quienes adoptarán e implementarán las políticas recomendadas por las élites.

Para Wallerstein (2003), el sistema mundo capitalista se basa en la negación del mercado y en el privilegio de la existencia de monopolios, acompañado de las siguientes fuerzas impulsoras:

- a. La incesante acumulación de capital.
- b. Una división axial del trabajo en la cual existe una tensión centro-periferia, de tal manera que hay cierta forma de intercambio desigual.
- c. La existencia estructural de una zona periférica.
- d. La función importante y continua de una mano de obra no asalariada a la par de una mano de obra asalariada.
- e. La correspondencia entre los límites de la economía- mundo capitalista y los de un sistema interestatal que se compone de Estados soberanos.
- f. La opinión de que esta economía-mundo capitalista comenzó en Europa y después se extendía todo el globo mediante un proceso de incorporaciones sucesivas.
- g. La existencia de Estados hegemónicos, cuyos periodos de hegemonía total o indiscutible han sido relativamente breves.
- h. El carácter no primordial de los Estados, grupos étnicos y familias, cuya totalidad se crea y recrea de manera constante.
- i. La importancia fundamental del racismo y el sexismo como principios organizadores del sistema.
- j. El surgimiento de movimientos antisistémicos que debiliten y refuercen simultáneamente al sistema.
- k. Un patrón tanto de ritmos acíclicos como de tendencias seculares, que encarnan las contradicciones inherentes al sistema y que explican la crisis sistémica esporádica.

Así, puede resumirse que la apertura se convierte en la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias de la economía para negociar con el mundo, como mecanismo privilegiado de la globalización, mientras que la internacionalización de una empresa se refiere

a la búsqueda de nuevos mercados y la globalización, propiamente dicha, a la deslocalización de sus actividades para lograr beneficios por reducción de costos al aprovechar las ventajas de los diferentes países. Y lo que se propone como salida a la inserción de las economías emergentes es el incremento de su posibilidad competitiva, a través de sus organizaciones, las cuales tienen asimetrías con sus contrapartes de negociación en los países de centro, en recursos, y accesos al mercado, al sistema financiero y a la información.

2. Objetivo

A partir de revisión de literatura en teoría económica, aspectos de la globalización y teoría organizacional se percibió la importancia de la vinculación de organizaciones a través de contratos y la relevancia de reconocer su heterogeneidad para percibir la generación de asimetrías en los procesos de transacción y negociación. De igual manera, se reconoció el papel de dicha temática en el tema de asimetrías originadas en el proceso de profundización del modelo neoliberal. El objetivo del presente trabajo es el de explicar el mecanismo denominado de “chantaje” entre agentes entre los cuales existe asimetría, como sucede en el caso de organizaciones de los sectores extractivos o de economías emergentes, con menor posibilidad competitiva por encontrarse en competencia por nichos ocupados o de tamaño reducido y organizaciones de los países de centro.

3. Antecedentes teóricos a la propuesta

3.1. La economía de la información y el funcionamiento del mercado

De acuerdo con Stiglitz, la imperfección de la información puede conducir a la ausencia de ciertos mercados y a la emergencia y/o persistencia de instituciones disfuncionales (Stiglitz 2001). Según Spence, el trabajo en economía de la información consiste en un esfuerzo orientado a capturar los aspectos informacionales de la estructura de mercado, para estudiar las formas en las cuales los mercados se adaptan, y las consecuencias de la falta de información (*informational gaps*) para el desempeño de los mercados (Spence 2001). Tales “gaps” pueden cambiar algunas de las características del desempeño de los mercados, mientras que se reconoce la existencia de señales visibles que pueden ser tan significativas como la edu-

cación en el contexto del mercado de trabajo (Spence 2001).

El problema de las asimetrías proviene esencialmente la existencia de economías de mercado descentralizadas. La magnitud de estas asimetrías y la importancia de sus consecuencias dependen de la manera como los mercados están estructurados y del reconocimiento que la información afecta el comportamiento del mercado (Stiglitz 2001).

En la economía neoclásica tradicional, la eficiencia de la información de las economías de mercado se basa en la escasez de información. Pero lo que se ha observado es que existen diferentes problemas de información relacionados con precios y calidades de los bienes a mercadear, de las calidades y esfuerzos del recurso humano que se desempeña o del pago a la inversión en cuanto a la tasa de interés, todos estos elementos no son tenidos en cuenta con un supuesto de perfecta información. Este supuesto fuerte afecta el equilibrio que además requiere suposiciones de convexidad y continuidad para que pueda probarse su existencia. (Stiglitz 2001; Montoya y Montoya 2005 y 2007).

Según Stiglitz, el trabajo con economía de la información conduce a cuestionar premisas y teoremas centrales del paradigma tradicional. Por ejemplo, bajo un escenario de información incompleta (y con implicaciones en los costos para adquirirla), no puede sostenerse la idea de convexidad en tanto que no puede pagarse por una muy pequeña cantidad de información. Esto es lo que Stiglitz y Radner (1984) denominaron la no concavidad fundamental en el valor de la información (cto. en Stiglitz 2001).

De esta forma el supuesto de convexidad tiene dificultades, además del desarrollo de la competencia imperfecta debido a las irregularidades del conocimiento de la información, esto permite que las empresas tengan incentivos para cargar precios en exceso al costo marginal. Esta situación a la larga implica que las decisiones y acciones de los agentes, que conllevan información, afecten los comportamientos de los mismos en el mercado (Stiglitz 2001).

Complementando este enfoque Akerlof (1970) señala la estrechez o ausencia de mercados, lo cual facilita su posicionamiento y a la vez su propio funcionamiento. Para este autor la dificultad de evitar ciertos riesgos tanto en empresas como en trabajadores conduce a

la necesidad inherente de desarrollar contratos muy específicos que limiten estos riesgos. Con un comportamiento de fluidez en la asignación de recursos, resulta natural pensar en la ineficiencia de los mercados cuando hay ausencia de los mismos, en el sentido de Pareto. (Stiglitz 2001; Montoya y Montoya 2005 y 2007).

Esta ausencia de mercados no es la única dificultad, también pueden señalarse las diferentes calidades entre productos y trabajadores lo cual dificulta la sustitución, y hace de la alineación de incentivos típicamente imperfecta. Es en esta situación donde surgen las “señales”, por parte de agentes con alta calidad en su desempeño como productores o trabajadores para distinguirse ellos mismos y diferenciarse de los agentes con baja calidad, quienes estarán dispuestos a oscurecer la señal, mediante imitación u otros mecanismos para que la distinción no resulte clara, con lo cual se establece una de las condiciones iniciales en el proceso de señalización “signaling” en la cual existen atributos que no resultan fácilmente observables (Spence 2001). Una implicación agregada a la ausencia de mercados la constituye el hecho de que los mercados funcionan en dimensiones geográficas y otras limitaciones espacio-temporales que son asumidas como implícitas y no son puestas de relieve para su análisis deliberado (Spence 2001, Montoya y Montoya 2005 y 2007).

3.2. La señalización en el mercado de trabajo

El problema de la señalización en el mercado de trabajo, según Spence (1973), sugiere que la contratación es un proceso de inversión bajo incertidumbre en la cual, contratar un empleado consiste en la compra de una lotería, la que en condiciones de neutralidad del riesgo implica un salario que es tomado como la contribución marginal del individuo a la organización que contrata. Esto desarrolla un bucle informacional en el mercado de trabajo que se despliega con las creencias condicionales probabilísticas del empleador, las cuales lo llevan a ofrecer un salario que está en función de señales e índices. En el siguiente paso, el salario ofrecido y los costos de señalización conducen a la toma de decisiones de señalización por parte de quienes aplican a la contratación; para ellos el ejercicio consiste en la maximización de los retornos netos de los costos de señalización. Es así como la contratación se da gracias a la observación de las relaciones entre producto marginal y señales. Por último, esta y la diferencia entre producto y señales modi-

fican las creencias probabilísticas condicionadas del empleador y se origina un proceso de aprendizaje (Spence 1973).

Gráfico 2. Feedback informacional en el mercado de trabajo

Los agentes tipo1 se distinguen por la probabilidad de sufrir una pérdida, y puede elaborarse una función de utilidad en relación con la probabilidad de ocurrencia:

$$U_i(X) = (1-P_i) V(W-\alpha) + P_i V(W-\alpha-L+\beta)$$

De donde puede deducirse una disposición marginal a pagar:

$$\frac{\partial \alpha}{\partial \beta} = \frac{-\partial U / \partial \beta}{\partial U / \partial \alpha} = \frac{P V'(W-\alpha-L+\beta)}{(1-P)V'(W-\alpha) + P V'(W-\alpha-L+\beta)}$$

Fuente: Montoya y Montoya (2007), con base en Spence (1973), p. 359.

Un equilibrio se define en el contexto de un bucle de retroalimentación, en el cual las expectativas del empleador conducen a ofrecer salarios a variados niveles de educación, la que a su vez lleva a inversiones en educación por los individuos. Así, un equilibrio es mejor entendido como un conjunto de creencias que son confirmadas, por lo menos no contradichas, por los nuevos datos, mientras que las creencias son persistentes en el tiempo (Spence 1973; Montoya y Montoya 2007).

3.3. El modelo de selección adversa

Akerlof (1970) proporciona el primer modelo formal en opinión de Riley (2001). En él se muestra la importancia de la información asimétrica en los equilibrios de mercado, a través del caso de los vehículos usados a la venta (Akerlof 1970). La conclusión esencial del análisis consiste en señalar que los vendedores de los vehículos usados en mejores condiciones optarán por segregarse y estar por fuera del mercado, de forma que solo serían comercializados los peores carros (Akerlof los refiere como “limones”). Esto sucede porque existe información asimétrica sobre la calidad, lo que implica sugerir un contrato de negociación tanto para quienes tienen vehículos en buen estado y los “limones”. Al ofrecerse el mismo contrato, sucede que los propietarios de mejores vehículos van a preferir excluirse del

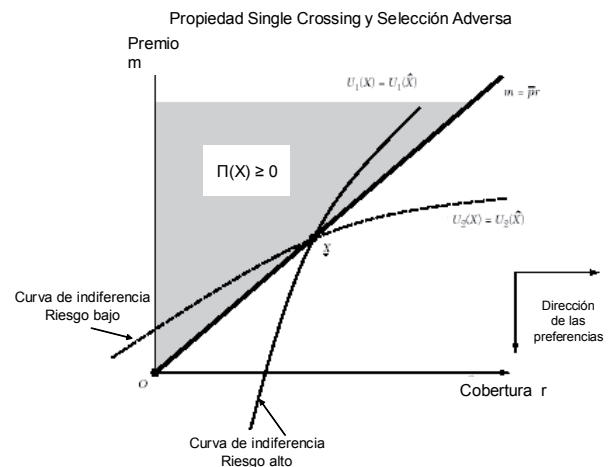
mercado. Este tipo de contrato no diferenciador genera un equilibrio “pooling” o aunador, el cual no resulta estable (Stiglitz 2001).

Riley (2001) señala cómo un caso de selección adversa puede hacerse gracias al modelo de seguros. En él, un contrato de seguro $X=(r,m)$ es un acuerdo ofrecido por el asegurador en el que en retorno por recibir un premio m , proporcionaría una cobertura r en el evento de una pérdida L . Si se considera una probabilidad de pérdida para cada individuo P_t y unas dotaciones iniciales de riqueza W , es posible construir una función de utilidad estrictamente cóncava del tipo von Neumann – Morgenstern:

$$U_t(X) = U_t(r,m) = (1-P_t) V(W-m) + P_t V(W-m-L+r)$$

De la función de utilidad anterior se construyen curvas de indiferencia y así se permite destacar el área de beneficios rentables para la empresa de seguros Π .

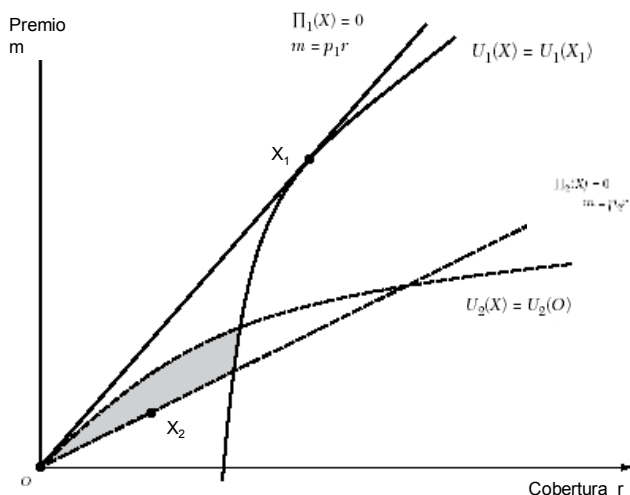
Gráfico 3. Selección adversa y tipos de grupos de riesgo alto y bajo



Fuente: Riley, 2001, p. 435.

En la figura anterior, el beneficio esperado para la compañía aseguradora $\Pi(X)$ es positivo en el interior de la región sombreada y 0 sobre la línea $m=pr$. La curva de indiferencia del grupo de bajo riesgo es suficientemente aplanada de forma que este grupo puede elegir no asegurarse, dejando solamente en el mercado a los del grupo de alto riesgo, de igual manera como sucede con los “limones” en Akerlof (Riley 2001).

Gráfico 4. Selección adversa con dos tipos de contrato

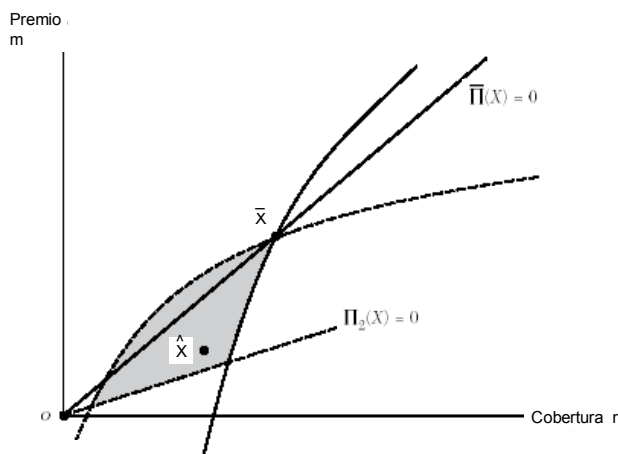


Fuente: RILEY, 2001, p. 436.

Este análisis puede completarse al considerar varios tipos de contrato de diversas coberturas. Al excluirse los de bajo riesgo, se presenta una situación inestable en virtud a que todos los tomadores de seguros van a ser de alto riesgo y la aseguradora se encuentra a la larga en una situación de quiebra si no ofrece otros tipos de contrato, pues el equilibrio se establece finalmente entre los que se aseguran y los que no toman el seguro. Si la compañía aseguradora encuentra que un tipo de contrato de seguro es atractivo para personas de bajo riesgo (lo que incide en la racionalidad de los agentes del grupo de bajo riesgo), si además logran que ese contrato no sea atractivo para el grupo de alto riesgo (condición de compatibilidad de los contratos diferentes para los grupos) y que, como resulta obvio, es rentable, podría tenerse un equilibrio separador. Esta actividad de búsqueda de incentivos para reconocer a los agentes de bajo riesgo se conoce como “screening” (Montoya y Montoya 2007).

Spence (1973) argumentó que estos pares de contratos son contratos que proporcionan equilibrios informacionalmente consistentes. La conclusión de Spence encuentra un *continuum* de equilibrios informacionalmente consistentes (rentables, compatibles y racionales), tales como los que aparecen en el área sombreada en el siguiente gráfico:

Gráfico 5. Área de contratos informacionalmente consistentes



Fuente: Riley, 2001, p. 437.

Algunas críticas fueron realizadas por Riley (1975) y Rothschild y Stiglitz (1976), en las cuales se señala que no se explica cómo se produce la competencia en la dimensión del proceso de *screening*. Además, no se hace un recuento de cómo se produce el proceso en el cual suceden las acciones. Finalmente, se menciona que los conjuntos de información de los agentes no están completamente especificados (Riley 1976 y Rothschild & Stiglitz 1976, cto. en Riley 2001) y quedan inquietudes sobre la unicidad del equilibrio (Montoya y Montoya 2007).

4. El mecanismo de chantaje

4.1. Aproximaciones al concepto del chantaje

El término “chantaje” proviene del francés “*chantage*”, de “*chanter*”, que a la vez viene del latín “*cantare*” que significa “cantar” (Valin 2004). James J. Anton y Dennis A. Yao desarrollaron en 1994 un modelo de chantaje, con motivo del problema de incentivos a la expropiación. Los autores analizan el problema que enfrentan los inventores financieramente débiles cuando venden una invención valiosa, pero fácilmente imitable, para la cual no existen derechos de propiedad. El inventor puede proteger su propiedad intelectual al negociar un contrato contingente antes

de revelar la invención, o puede revelar la invención y luego negociar con el comprador recién informado. A pesar del riesgo de expropiación, los autores sugieren que en equilibrio un inventor con poca riqueza espera apropiarse una participación del valor de mercado de la invención al adoptar el segundo mecanismo. (Anton y Yao 1994). En un trabajo de 2002, Anton y Yao orientan sobre la dificultad para vender ideas cuando los compradores no pueden apreciar su “justo” valor antes de que sean reveladas, con la consecuente dificultad de que al revelarlas no podrían proteger su innovación. Los autores aprecian que este problema existe en una variedad de categorías de la propiedad intelectual, desde la venta pura de ideas hasta las invenciones pobremente protegidas y refleja la no verificabilidad de los elementos claves de una venta de propiedad intelectual. Los autores reconocen para este problema que una enunciación parcial puede ser utilizada como un mecanismo de señalización, permitiendo al vendedor obtener un pago basado en el valor del *know-how* remanente no exhibido o enunciado. (Anton y Yao 2002). En este sentido el presente trabajo utiliza la propuesta de Anton y Yao acerca de la conexión entre señalización y chantaje. Se entiende como chantaje una situación en la cual uno de los agentes (agente 1) espera recibir un “beneficio” (que suele ser evadir o eliminar la posibilidad de una amenaza o perjuicio) causada por otro agente, el cual se denominará por sencillez en la exposición agente 2.

La situación de este último agente resulta muy favorable porque se constituye como proveedor monopolístico del “beneficio” y exige a cambio de sus servicios de protección o provisión del beneficio un pago que “compense” o remunere su esfuerzo. También es conveniente decir que la percepción del beneficio crece en la misma dirección que el grado de la amenaza, la cual convenientemente busca controlar el agente 2 (Montoya y Montoya 2007).

De esta manera se propone como reflexión al problema de chantaje, que el mismo parece ser una situación más extendida de lo que originalmente pudiera pensarse y en esencia consiste en el aprovechamiento del poder de negociación de un agente sobre otro, para hacerse a rentas, las cuales pueden llegar a ser tan elevadas que consuman las dotaciones iniciales del agente 1. Si esta es la situación, se tiene a un agente que trabaja en exceso (económicamente hablando) y apenas logra reproducirse con una utilidad adicional a cero en caso de lograr compensar la pérdida con

el beneficio, o negativo en muchos de los otros casos (Montoya y Montoya 2005 y 2007).

Estas situaciones se presentan en variadas negociaciones, entre las cuales se destacan los siguientes elementos que han sido deducidos en otras investigaciones (Montoya y Montoya, 2007):

1. Existen “gaps” informacionales que afectan el desempeño de mercado.
2. La falta de información sobre calidades diferenciales suele representar un importante volumen de la información no compartida.
3. Las imperfecciones de mercado conducen a que agentes (agente 2) adquieran poder de mercado, con lo cual los precios son bastante excesivos al costo marginal, como lo afirma Stiglitz (2001).
4. Se presenta el fenómeno de ausencia de mercados, fortalecido por los agentes con poder de mercado para adquirir mayor poder de negociación en sus transacciones y eventualmente constituirse como proveedores monopolistas.

Tales negociaciones comúnmente se aprecian en:

- Las relaciones entre empleados y empleadores, en las que los empleadores logran mayores horas de trabajo no remunerado de los empleados, bajo la noción de “compromiso con la organización”, lo que no es otra cosa que la posibilidad de recibir un “beneficio” asociado a la estabilidad laboral y evadir la amenaza de ser despedido.
- En la negociación entre productores agrícolas y compradores, a la orilla del camino en la granja de producción. Los compradores reciben un descuento, el cual están dispuestos a ofrecer los productores, de forma que su producto perecedero no se malogre y pueda ser vendido.
- En instituciones coloniales y de otros niveles.

El presente trabajo explora esta situación en el caso de una organización con un perfil competitivo más limitado, originado en la ausencia de posibilidades y accesos por ser originaria de una economía emergente, en competencia global con otras organizaciones por un nicho (la cual denominaremos proveedora de país emergente PPE) y una organización de un país de centro, con ventajas en recursos, tamaño y posibilidades de negociación, para conseguir una mejor comprensión del fenómeno (compradora de país desarrollado CPD).

A partir del marco conceptual anteriormente presentado, es posible concebir algunas reflexiones para

modelar situaciones de chantaje, en las que normalmente se llega a una situación en la cual uno de los agentes (para el caso a tratar la proveedora de país emergente PPE o agente 1) espera recibir un “beneficio” (que suele ser evadir o eliminar la posibilidad de una amenaza o perjuicio, como puede ser la de quedarse sin pedidos o sin ventas y por ende sin ingresos) que podría ser causada por la compradora de país desarrollado CPD (agente 2). La compradora de país desarrollado CPD bien resulta el único contratante de la proveedora de país emergente PPE en el corto plazo y esta condición es beneficiosa para presionar a que la proveedora venda su producción a precios bajos. Por último, debe insistirse en que la percepción del beneficio crece en la misma dirección que el grado de la amenaza, la cual convenientemente hace de su control la compradora de país desarrollado CPD y que las negociaciones de chantaje suelen involucrar cambios en las condiciones contractuales por parte del agente con mayor poder de negociación.

4.2. El mecanismo de chantaje

A continuación se presentan las etapas que derivan en la situación de chantaje, con base en (Montoya y Montoya 2005 y 2007):

1. Los poderes de negociación de los agentes compradora de país desarrollado, CPD, y proveedora de país emergente PPE son diferentes.
2. Existe un problema de agente y principal, característico de mercados con información asimétrica. El principal es quién realiza la contratación del agente.
3. Uno de los agentes tiene interés en adquirir (o preservar) el beneficio que es su posibilidad de ingreso mediante la contratación de pedidos (proveedora de país emergente PPE) que el otro agente (compradora de país desarrollado CPD) está en capacidad de suministrarle. Y en el ámbito de la economía globalizada, la posibilidad de sustitución de la proveedora por parte de otras organizaciones que compiten por el mismo nicho es elevada, por lo que la proveedora es sustituible.
4. Adicional a la cesión de derechos de propiedad en las transacciones que realizan los agentes (como ingresos de ventas por surtimiento de pedidos), se desarrolla otro tipo de transacción, que corresponde a la situación de chantaje.
5. Esta nueva transacción posee como particularidad que en la medida que el interés de uno de los agentes se acrecienta o es acrecentado, a partir de comportamientos de su contraparte, la proveedora de país emergente PPE tiene un estímulo a ofrecer un “pago” (en unidades monetarias o en especie) con el cual “compra” la posibilidad de adquirir o preservar la posibilidad de recibir pedidos futuros.
6. La compradora de país desarrollado CPD, quien ostenta la posibilidad de otorgar el goce del beneficio, por origen deliberado o emergente, puede considerar razonable el pago y mantener en cierto nivel de incertidumbre a la proveedora de país emergente PPE, para así perpetuar periodo a periodo el valor del pago que ofrece la compradora de país desarrollado CPD. Esta sería la condición para un equilibrio estable. Dicho pago puede corresponder a su disponibilidad para surtir con descuentos, o cumplir pedidos de manera extraordinaria a los originalmente pactados.
7. La consideración de pago razonable puede que no corresponda a la racionalidad maximizadora en la compradora de país desarrollado, CPD (en el corto plazo la compradora de país desarrollado CPD puede ser más beneficiada). Con el fin de ampliar el pago que puede recibir, tiene motivación para aumentar en cada periodo y de periodo a periodo, el nivel de incertidumbre de mantener la contratación de pedidos por el que tiene expectativas la proveedora de país emergente PPE. Así podrá la compradora de país desarrollado CPD procurarse un mayor pago y esfuerzo por parte de la proveedora de país emergente PPE.
8. Este mecanismo hace que la proveedora de país emergente PPE perciba un incremento en el riesgo de recibir o preservar el beneficio definido como su posibilidad de ingreso, pues siente amenazada su viabilidad y se orienta a realizar un mayor “pago”, bien con indicación de la compradora de país desarrollado CPD o sin ella, con el que no solamente compra la posibilidad de una opción, sino que paga también el incremento del riesgo, comprando una porción apreciada artificialmente en mayor valor por la compradora de país desarrollado CPD (beneficio artificial).
9. La proveedora del país emergente PPE podría retirarse al valorar el costo que ahora ofrece el beneficio, pero también puede continuar asumiendo el costo, pues piensa que estaría perdiendo todo el esfuerzo acumulado que ha empeñado para adquirir la opción que le interesa.
10. Puede llegar el punto en el que el valor del pago excede la disponibilidad en dotaciones iniciales que la compradora de país desarrollado CPD tiene para pagar la opción. Esto es, se ha dado

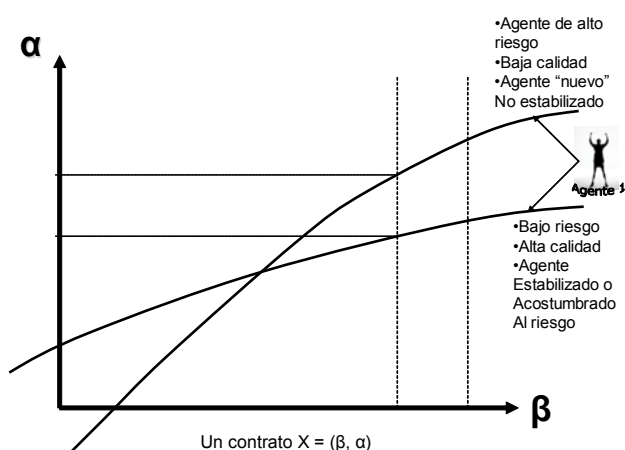
- una situación de agotamiento de las posibilidades de la proveedora de país emergente PPE. Un ejemplo claro es cuando la proveedora del país emergente PPE no puede disponer de un número creciente de capital de trabajo, por ejemplo.
11. La compradora de país desarrollado CPD desarrolla una posición monopolística o de privilegio como dispensador único del beneficio para la proveedora de país emergente PPE en el corto plazo.
 12. Si la compradora de país desarrollado CPD posee información suficiente sobre la posibilidad precaria para “pagar” en especie de la proveedora de país emergente PPE, así la última tenga disponibilidad para hacerlo, la consecuencia de ello conduce a una modificación del contrato.
 13. Si la proveedora de país emergente PPE no puede pagar, existen también motivos para realizar una modificación de contrato.
 14. La modificación de contrato se realiza debido al acrecentado poder de negociación de la compradora de país desarrollado CPD. Puede darse en principio la finalización de este por parte de alguna de las organizaciones.
 15. También implica que la proveedora del país emergente PPE “compra a deuda” la opción de disponer del beneficio, con la consecuencia de que la deuda es adquirida normalmente con la compradora de país desarrollado CPD. Un ejemplo de esta situación se traduce en la idea de realizar reestructuraciones en la proveedora, diseñadas por la compradora, o la solicitud de intervenir la administración de la proveedora por parte de la organización compradora.
 16. Otra alternativa de la proveedora de país emergente PPE consiste en la liquidación de bienes de su propiedad, del cumplimiento de pedidos con otros clientes, de su capital de trabajo, o de otros activos para cubrir el pago a la compradora de país desarrollado CPD. Esto es ofrecer “dádivas” para congraciarse con la compradora de país desarrollado CPD.
 17. La compradora de país desarrollado CPD se encuentra en posibilidad de condonar total o parcialmente la deuda, a cambio de exigir en contrapartida otros beneficios tales como dominación, obediencia, lealtad o subordinación jerárquica sobre la proveedora de país emergente PPE. De igual modo puede exigir en pago otro tipo de bienes o servicios.
 18. Este nuevo tipo de contrato puede conducir a una situación de elevado usufructo para la compradora de país desarrollado CPD a expensas de la proveedora de país emergente PPE, la cual puede ser aumentada.
 19. La circunstancia en la cual la proveedora de país emergente PPE debe aumentar el pago no se da de manera estable, de forma que la proveedora de país emergente PPE aumentará su pago en momentos de mayor presión por parte de la compradora de país desarrollado CPD y la curva que describe su comportamiento será más vertical. En momentos de menor presión pasará a una curva más horizontal, tal como en los modelos de selección adversa entre grupos de alto riesgo y bajo riesgo. El comportamiento del agente oscilará entre estas conductas, tal como sugiere Spence en la alternancia de los equilibrios.
 20. Si la proveedora de país emergente PPE es fácilmente sustituible, que ha sido una de las suposiciones, la compradora de país desarrollado CPD ejercerá presión sin importarle que el primero se retire. En caso que no sea sustituible, se darán equilibrios inestables de manera cíclica.
 21. La competencia en el modelo es evitada, a lo Wallerstein, al constituirse la compradora de país desarrollado CPD en un proveedor de un beneficio de tipo monopolista. Solamente vuelve a darse competencia cuando hay terminación del contrato.
 22. Puede darse la situación en la cual agentes (del tipo de la proveedora de país emergente PPE) con intereses en el beneficio que provee la compradora de país desarrollado CPD, posibiliten el comportamiento de chantaje, que induce a la proveedora de país emergente PPE a aumentar su pago.
 23. Aunque no se dé una competencia explícita de varios agentes para constituirse en la negociación que se denominada “proveedora de país emergente PPE”, la sola percepción es suficiente para generar el comportamiento sugerido.
 24. Al parecer, en las situaciones del mercado actual, la percepción es suficiente para transformar el mundo de los bienes físicos y los comportamientos de los agentes solamente requieren de cierta percepción para verse modificados. Es decir, los agentes deciden con base en percepciones no necesariamente reales.
 25. Puede emplearse una variante del modelo de selección adversa para modelar la transacción asociada de tipo chantaje que se ha introducido.
 26. El mecanismo anteriormente descrito de 1 a 26 puede darse también en perjuicio de la compradora de

país desarrollado CPD, aunque sucede en menores proporciones por las características de tal tipo de organización. En dicho caso, puede ser la proveedora de país emergente PPE quien disponga de una posición favorecida monopolística en el corto plazo, que puede atribuirse a su conocimiento experto o a que sea poseedor de información o un recurso natural escaso o un producto muy diferenciado, que perjudique los intereses de la compradora de país desarrollado CPD. En este documento se privilegió una posición monopolística de la compradora de país desarrollado CPD, pero resulta evidente en este punto que también puede ser una posición detenida por la proveedora de país emergente PPE, con las consecuentes implicaciones en la variación de los roles en lo aquí expuesto.

4.3. El caso del modelo de chantaje

Inicialmente, consideremos las situaciones de alto y bajo riesgo contempladas en los modelos de selección adversa.

Gráfico 6. Las curvas del agente 1 cuando es "nuevo" o cuando se ha acostumbrado al riesgo



Convenciones:

- α : Valor monetario del pago que realiza un agente, de manera adicional, con el cual compra la posibilidad de adquirir o preservar un beneficio.
- β : Beneficio que puede recibir el agente 1. Se compra como una opción financiera.
- W : Dotación inicial disponible del agente 1.
- L : Pérdida que puede sufrir el agente 1.
- P : probabilidad asociada a que el agente 1 tenga una pérdida.

Fuente: Montoya y Montoya, 2007.

A continuación se presenta la función de utilidad von Neumann - Morgenstern para el agente 1 (tradicionalmente la proveedora de país emergente PPE). Es necesario aclarar que esta función representa la transacción adicional asociada a la cesión de derechos de propiedad propia de la negociación básica. Esta negociación básica se supondrá por razones explicativas de tal naturaleza que intercambia la remuneración al factor con el equivalente exacto a su productividad marginal.

Cuadro 2. Función de utilidad del agente 1

Los agentes tipo 1 se distinguen por la probabilidad de sufrir una pérdida, y puede elaborarse una función de utilidad en relación con la probabilidad de ocurrencia:

$$U_1(X) = (1-P_1) V(W-\alpha) + P_1 V(W-\alpha-L+\beta)$$

De donde puede deducirse una disposición marginal a pagar:

$$\frac{\partial \alpha}{\partial \beta} = \frac{-\partial U / \partial \beta}{\partial U / \partial \alpha} = \frac{P V'(W-\alpha-L+\beta)}{(1-P)V'(W-\alpha) + P V'(W-\alpha-L+\beta)}$$

Fuente: Montoya y Montoya, 2007.

A continuación se muestra, para diferentes momentos de tiempo, la situación de beneficio adicional para el agente 2 (asumido como la compradora de país desarrollado CPD):

Agente 2 (o compradora de país desarrollado CPD):

- Tiempo 1:
 $\Pi = \alpha - P \beta$
- Tiempo 2:
 $\Pi = \alpha - P \beta - C1(P),$

Con $C1(P)$ como el costo de aumentar la probabilidad de la pérdida para el agente 1 en el tiempo 2.

- Tiempo 3:
 $\Pi = \alpha + \Delta \alpha - P \beta - C2(P)$

Con $\Delta \alpha$ como el valor incrementado por el agente 1 en el pago, como consecuencia del aumento del riesgo en el periodo anterior.

- Tiempo 4:
 $\Pi = \alpha + \Delta' \alpha - (P+\Delta P) \beta - C3(P)$

Con $\Delta' \alpha$ como el valor incrementado por el agente 1 en el pago, el cual puede ser mayor o menor al $\Delta \alpha$ del momento 3 como consecuencia del aumento

del riesgo en el periodo anterior. La probabilidad de ocurrencia de la pérdida también puede verse aumentada inicialmente, debido al esfuerzo que ha puesto en ello el agente 2 para aumentar el riesgo al agente 1 o proveedora de país emergente PPE.

De igual manera, se muestran varios momentos en el tiempo para el agente 1 (o proveedora de país emergente PPE), desarrollando únicamente la parte adicional correspondiente a la negociación:

Agente 1 (o Proveedora de país emergente PPE):

- Tiempo 1:

$$U(X) = P V(W - \alpha - L + \beta) + (1-P) V(W - \alpha)$$

- Tiempo 2:

$$U(X) = P V(W - \alpha - L + \beta) + (1-P) V(W - \alpha)$$

- Tiempo 3:

$$U(X) = P V(W - \alpha - \Delta\alpha - L + \beta) + (1-P) V(W - \alpha - \Delta\alpha)$$

- Tiempo 4:

$$U(X) = P V(W - \alpha - \Delta\alpha - L + \beta) + (1-P) V(W - \alpha - \Delta\alpha)$$

Si $\alpha + \Delta\alpha = W$, se tiene:

$$U(X) = P V(\beta - L); \text{ o también, } U(X) = (P + \Delta P) V(\beta - L)$$

Dada esta circunstancia, pueden presentarse los siguientes casos:

Caso 1: Si $\beta = 0$, entonces $U(X) = -P V(L)$, lo que claramente es una situación de desutilidad para el agente 1.

Caso 2: Si $\beta = L$, entonces $U(X) = 0$.

Caso 3: Si $\beta < L$, entonces $U(X)$ es negativa y es una situación de desutilidad.

Caso 4: Si $W - \alpha - \Delta\alpha = -j$, entonces:

$$U(x) = P V(\beta - L - j) + (1-P) V(-j)$$

Si tenemos que $\beta = L$, entonces:

$$U(X) = P V(-j) + (1-P) V(-j)$$

$$U(X) V(-j)$$

4. Conclusiones

En los modelos de selección adversa hace notar Stiglitz que los individuos difieren y los agentes vía

acciones se informan sobre participar o no en un mercado particular. Las imperfecciones de mercado son las que indican cuáles son los individuos que participan (Stiglitz 2001). Las asimetrías, además, conducen a monitorear las acciones e incluso pueden llevar incentivos suficientes para que agentes procuran internalizar en contratos estas acciones para ponerlas a favor de su propio beneficio; por ejemplo, como sugiere Stiglitz mediante mecanismos de aversión al riesgo cuando la movilidad de los recursos es impedida. Estos beneficios son capturados vía remuneraciones o pagos en exceso al costo marginal o a la productividad marginal de un factor. El caso de chantaje aquí presentado sugiere que los agentes son diferentes en sus poderes de negociación y que suele ser la práctica a desarrollar por los empresarios, mediante flujos de información y retroalimentación que favorecen el aprendizaje de los agentes, de forma tal que, como sugiere el ciclo de retroalimentación informacional de Spence, modifican sus creencias condicionadas probabilísticas al relacionar el producto marginal con las señales del mercado, por una parte, y el grado de amenaza que infligen debido a su poder de negociación mayor en una transacción frente a la disponibilidad a pagar de la contraparte (Montoya y Montoya 2007). Esto constituye entonces un proceso de aprendizaje, el cual convierte a un agente homogéneo en una estructura de competencia perfecta, en un monopolista que hace uso de su poder de negociación aumentado. La insostenibilidad de esta situación a largo plazo le invita a pasar de equilibrios únicos a equilibrios separadores de manera cíclica y en forma de bucle, para no agotar la fuente de sus rentas. De esto último se desprende que los equilibrios únicos también parecen ser un caso particular en la problemática de modelos con equilibrios cíclicos múltiples, en un proceso de síntesis autoorganizativa y presión por selección entre las variantes posibles de equilibrios.

Como reflexión, el problema de chantaje parece ser una situación más cotidiana de lo que originalmente pudiera pensarse y en esencia consiste en el aprovechamiento del poder de negociación de un agente sobre otro para hacerse a rentas, las cuales pueden llegar a ser tan elevadas que consumen las dotaciones iniciales del agente 1, aquí asociado a la proveedora de país emergente PPE. Si esta es la situación, se tiene a un agente que trabaja en exceso (económicamente hablando) y apenas logra reproducirse con una utilidad adicional cero, en caso de compensar la pérdida con el beneficio, o negativo en muchos de los otros casos.

- Akerlof, G. A. 1970. The market for 'Lemons'. Quality uncertainty and the market mechanism. *The quarterly journal of economics* 84, No. 3 (Aug.): 488-500.
- Anton J. J., y D. A. Yao. 1994. Expropriation and inventions: Appropriable rents in the absence of property rights. *The American Economic Review* 84, No. 1 (Mar.): 190-209.
- _____. 1994. "The sale of ideas: Strategic Disclosure, Property Rights, and Beranger, Pierre". En *Búsqueda de la excelencia industrial*. México: Limusa.
- "Contracting". 2002. *The review of economic studies* 69, No. 3 (Jul.): 513-531.
- Gómez, Ricardo J. 2003. *Neoliberalismo Globalizado, Refutación y Debacle*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Huntington, S. 1996. *The clash of civilizations and the remaking of world order*. New York: Simon & Schuster.
- Keynes, J. M. 1936. *La teoría general de la ocupación. El interés y el dinero*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Macdonald, G. M. 1984. New directions in the economic theory of agency. *The canadian journal of economics* 17, No. 3 (Aug.): 415-440.
- Merriam-Webster's Dictionary. 2005. <http://www.britannica.com>
- Misas Arango, Gabriel. 1996. "Globalización y economía". En *El nuevo orden global dimensiones y las perspectivas*. Santafé de Bogotá: Universidad Nacional de Colombia y Universidad Católica de Lovaina.
- Montoya, Iván y Alexandra Montoya. 2007. Reflexiones para una elaboración conceptual del proceso de chantaje, a partir del problema de selección adversa. *Ecós de economía* No. 24. (abril): 7-26.
- _____. 2005. Reflexiones sobre la actuación económica de pequeños productores campesinos, a partir de un modelo de "chantaje". *Revista Agronomía Colombiana* XXIII, No. 2 (julio-diciembre): 351-360.
- Revéiz, Édgar. 2004. *El desenlace neoliberal: tragedia o renacimiento*. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.
- Riley, J. G. 2001. Silver Rules: twenty five years screening and signaling. *Journal of Economic Literature* Jun.
- Rothschild, M. and J. E. Stiglitz. 1976. Equilibrium in competitive insurance markets: An essay on the economics of imperfect information. *The quarterly journal of economics* 90, No. 4 (Nov.): 629-649.
- Spence, M. 1973. Job Market Signaling. *The quarterly journal of economics* 87, No. 3 (Aug.): 355-374.
- _____. 2001. Signaling in retrospect and the informational structure of markets. Prize lecture, Dec. 08.
- Stiglitz, J. E. 2001. Information and the change in the paradigm in economics. Prize lecture, Dec. 08.
- Valín, J. 2004 "Héroes de la libertad". http://www.jorgevalin.com/artic/heroes_libertad
- Wallerstein, I. 2003. *Impensar las ciencias sociales*. México: Siglo XXI.
- Whetten, David A., Rands Gordon, and Paul Godfrey. 2002. What are the responsibilities of business to society? En *Handbook of management & strategy*. London: Sage Publications.
- Yao, D. A. 1988. Beyond the reach of the invisible hand: impediments to economic activity, market failures, and Profitability. *Strategic Management Journal* 9, Special Issue: (Summer) 59-70.

para citar el presente artículo:

Estilo Chicago autor-fecha:	Estilo APA:	Estilo MLA:
Montoya Restrepo, Iván Alfonso y Luz Alexandra Montoya Restrepo. 2009. El proceso de chantaje como un mecanismo en las relaciones de la globalización. <i>Administración & Desarrollo</i> 37 (51): 7-20.	Montoya Restrepo, I. A. y L. A. Montoya Restrepo (2009). El proceso de chantaje como un mecanismo en las relaciones de la globalización. <i>Administración & Desarrollo</i> , 37 (51), 7-20.	Montoya Restrepo, Iván Alfonso y Luz Alexandra Montoya Restrepo. "El proceso de chantaje como un mecanismo en las relaciones de la globalización." <i>Administración & Desarrollo</i> 37.51 (2009): 7-20.