

Información asimétrica

Curso: Microeconomía/ Resumen 2026 / Por Alexia Rosas

¿Qué es?

En palabras simples: Cuando en una compra o venta una persona sabe más que la otra y como no tienen la misma información, una parte puede aprovecharse y la otra se perjudica.

¿Esto que genera? Que las personas tomen decisiones que les pueda perjudicar (decisiones ineficientes) → cómo comprar un auto malo, la empresa le da un préstamo a alguien que no le devolverá, la empresa vende un seguro a alguien a punto de morir, etc.

Hay 2 tipos principales:

Selección adversa (Se aprovecha ANTES)	Riesgo moral (Se aprovecha DESPUÉS)
Sucede ANTES de contratar, comprar o firmar, cuando la parte mejor informada usa esa ventaja para beneficiarse.	Ocurre DESPUÉS de realizar el contrato, cuando la persona asegurada o contratada cambia su comportamiento porque ya no asume todo el riesgo.
Ejemplos: • Una persona que está a punto de morir (y lo sabe) y compra un seguro de vida • Vender un auto malo a una persona que no sabe de autos	Ejemplos: • Manejar rápido tu auto porque tienes seguro del carro • Trabajar menos si tienes un salario fijo alto
¿Cómo evitar la asimetría (en especial la selección adversa) • Reputación (historial bueno) • Garantías • Señales de mercado (certificados, etc)	

Esto es importante. Por eso unos ejemplo de cómo se aplica:

Autos usados → se usan garantías para señales de calidad.

Seguros → deducibles, bonificaciones por no siniestro.

Préstamos → evaluaciones, historial crediticio.