

Introducción a los Fundamentos de la Regulación Mediante Incentivos

**Por Sanford V. Berg
Director, Centro para la Investigación de los Servicios Públicos
Universidad de Florida**

Resumen

Todas las formas de regulación proporcionan incentivos. Los incentivos, las asimetrías de información, y los problemas de agente principal afectan en su totalidad al rendimiento de la empresa. La regulación del costo del servicio (tasa de retorno) presenta una oportunidad para cubrir los costos. También proporciona a las empresas el incentivo para sobre/sub invertir en la planta, inflar los costos o recurrir a subsidios cruzados. Generalmente, los organismos reguladores tratan de remediar tales incentivos negativos a través de un retraso regulador, escalas móviles y auditorías / revisiones de eficiencia. La regulación del *price cap* (precio tope) proporciona a las empresas los incentivos para reducir los costos. También reduce los efectos de las asimetrías en la información de los costos entre las empresas y los organismos reguladores. Sin embargo, puede deteriorar la calidad del servicio y el desarrollo de los servicios públicos. La regulación patrón promueve el mantenimiento del costo, y reduce los efectos de las asimetrías en la información de costos entre las empresas y los organismos reguladores. Sin embargo, el desarrollo de patrones apropiados hace un uso intensivo de los recursos. La regulación basada en el rendimiento utiliza las metas para incentivar la utilidad. Las medidas de rendimiento adecuadas deben observarse y ser verificables, reflejar los esfuerzos de las empresas de servicios y estructurarse con la finalidad de reducir el impacto de la variación aleatoria. La regulación de franquicias representa otro enfoque – donde el actor que oferta el precio menor se convierte en el proveedor. Los planes de incentivos cuidadosamente diseñados pueden resultar en beneficios tanto para el proveedor como para los consumidores.

Introducción a los Fundamentos de la Regulación de Incentivos

Por Sanford V. Berg

Director, Centro para la Investigación de los Servicios Públicos
Universidad de Florida

Algunas personas podrían argumentar que el término “incentivo” en la regulación mediante incentivos resulta redundante. La intervención gubernamental *por definición* establece un sistema de retribuciones y penalidades para las personas privadas encargadas de tomar decisiones. Los incentivos resultantes pueden ser disfuncionales, pero la regulación no puede ayudar, tan sólo crear incentivos de cierto tipo. Claramente, la regulación afecta la conducta, tal como lo evidencian la regulación tradicional y las variedades más recientes. La pregunta clave es cómo hacer que la intervención sea productiva, promoviendo el logro de los objetivos económicos a un costo mínimo. El propósito de este programa de capacitación consiste en identificar las lecciones que emergen de la experiencia mundial y desarrollar las políticas que se sustentan en los principios económicos fundamentales.

Fundamentos de la Regulación mediante incentivos

Durante las últimas dos décadas, los economistas han hecho énfasis en la regulación como respuesta a los problemas de información:

- ? Problema de supervisión del rendimiento, y
- ? Problema de especificación de las metas de rendimiento.

La regulación mediante incentivos puede superar parcialmente los problemas de información. Lewis y Garmon (1997) define el proceso así:

“La regulación mediante incentivos constituye el uso de retribuciones y penalidades para hacer que la empresa de servicios alcance las metas deseadas allí donde la empresa posee cierta debilidad en el logro de las metas.”

Ellos señalan que existen tres elementos importantes de dicha definición:

- ? El uso de las retribuciones y penalidades proporciona los incentivos para motivar a la empresa a ejecutar su labor. Este sistema reemplaza una forma de comando y control de la regulación.

- ? La empresa de servicios ayuda en la fijación de metas u objetivos de rendimiento. Las metas no son dictaminadas unilateralmente por el regulador. Se puede necesitar tomar en cuenta la información de la empresa sobre las interdependencias del rendimiento complejo (por ejemplo, entre el producto y la calidad).
- ? La empresa de servicios decide cómo lograr las metas. Las acciones específicas no son prescritas por el regulador, permitiendo a la empresa de servicios utilizar su información interna y establecer los incentivos internos apropiados para el rendimiento mejorado.

Al comparar la regulación de incentivos con la regulación del comando y control, señala que bajo este último, el regulador proporciona las instrucciones detalladas de las tareas que deben ejecutar las empresas de servicios. Por ejemplo, “la empresa de servicios podría estar instruida para construir un tipo particular de planta de energía, adoptar combustibles particulares para carburar, mantener una fuerza laboral específica, y seguir procedimientos operativos específicos.” El comando y control establece las metas de rendimiento que debe alcanzar la empresa de servicios. Los organismos reguladores del comando y control supervisan el personal con el fin de asegurar que las metas se logren usando los procedimientos específicos.

La preferencia por una regulación mediante incentivos o aquella del comando y control dependerá de un número de factores:

- ? Conocimiento de las operaciones de la empresa de servicios por parte de los organismos reguladores
- ? Habilidad de los organismos reguladores para supervisar la empresa de servicios
- ? Costos administrativos de la regulación
- ? Motivos de la empresa de servicios
- ? Ambiente político
- ? Disciplina del mercado de capital, y
- ? Estructura del mercado.

Las siguientes generalizaciones emergen de la literatura.

1. *La Regulación del Costo del Servicio* (incluyendo la regulación basada en la tasa de retorno) proporciona una oportunidad para cubrir los costos. También proporciona a las empresas un incentivo para sobre/sub invertir en la planta, inflar los costos y recurrir a los subsidios cruzados. Los organismos reguladores generalmente tratan

de remediar estos incentivos negativos a través del retraso regulador, las escalas móviles y las auditorías/revisiones de eficiencia.

2. *La Regulación de Precios Tope* proporciona a las empresas los incentivos para reducir los costos. También disminuye los efectos de las asimetrías en información existentes entre las empresas y los organismos reguladores. La calidad del servicio y el desarrollo de los servicios públicos puede sufrir. Sin embargo, los incentivos para invertir en exceso en capital y recurrir a los subsidios cruzados son menos que aquellos en la regulación del costo del servicio.
3. *La Regulación Normativa (Yardstick Regulation)* proporciona a las empresas los incentivos para reducir los costos. También disminuye los efectos de las asimetrías en información existentes entre las empresas y los organismos reguladores. Sin embargo, desarrollar los patrones apropiados hace un uso intensivo de los recursos, y puede no ser posible en algunas situaciones.
4. *La Regulación Basada en el Rendimiento (RBR)* constituye otro término importante aplicado a las situaciones en donde las medidas de rendimiento se usan para incentivar a la empresa de servicios. Las medidas adecuadas de rendimiento deben observarse y ser verificables, reflejar los esfuerzos de la empresa de servicios y estructurarse para reducir el impacto de la variación aleatoria. Además, las medidas de rendimiento deben ajustarse de acuerdo a qué tan específicas o diversas sean las áreas de rendimiento de la empresa de servicios.
5. *La Regulación de Franquicias* proporciona incentivos para el mantenimiento de los costos a través de una licitación competitiva por el derecho a abastecer el servicio en un área geográfica. La empresa que oferta el precio más bajo (sujeto a cumplir con los requerimientos de calidad) se convierte en el proveedor. Sin embargo, surgen los problemas referentes a la recontractación al final del periodo (por ejemplo, problemas de mantenimiento y “aseguramiento” de capital)

Nótese que pueden usarse híbridos de estas regulaciones.

Incentivos para el Mantenimiento de los Costos

Los estudios de caso, teoría económica, y la evidencia empírica sugieren que la minimización de costos es problemática bajo la regulación tradicional basada en el costo al estilo de los Estados Unidos. La literatura principal sobre agente/incentivos muestra las consecuencias en las empresas y los organismos reguladores que poseen información, capacidades y objetivos diferentes. Los agentes (ejecutivos corporativos) participan en una conducta oportunista que promueve *sus* objetivos en lugar de aquellos del regulador. Los términos “holgura organizacional,” “conducta evasivas” y

“participación en el abuso” son sinónimos de las acciones que utilizan los recursos de las empresas que no pueden supervisarse por los organismos reguladores. Aunque dichos organismos pueden reunir la información sobre los gastos de la empresa, tales números contables reportados están integrados por una combinación de costos de producción necesarios y otros desembolsos que proporcionan cierto beneficio a los gerentes (y quizá accionistas).

El punto fundamental de la literatura del agente principal consiste en que el abuso administrativo real (o “esfuerzo administrativo reducido”) no puede supervisarse fácilmente (Sappington 1994). El “esfuerzo reducido” es un término con un valor más neutral, y refleja la visión realista acerca de que las corporaciones son capaces de alcanzar niveles diferentes de eficiencia. El logro de la mejor práctica puede ser algo costoso desde el punto de vista del esfuerzo administrativo. Sin importar cómo se etiquete la conducta, resulta claro que los costos necesarios y otros desembolsos no pueden ser fácilmente separados. Se debe señalar que, en la práctica, los organismos reguladores castigan la conducta ineficiente detectada a través de las prohibiciones de costos y otras penalidades reguladoras. Además, la regulación normativa representa un modo para ejecutar un benchmarking de las empresas – retribuyendo el buen rendimiento y penalizando la gestión inadecuada. Tal como se señaló anteriormente, se debe tener cuidado al desarrollar las comparaciones apropiadas. El énfasis regulador tradicional en la equidad de procedimiento en los Estados Unidos puede presentarse para deducir las ineficiencias: cuando los organismos reguladores no pueden considerar lo que realmente cuenta, se sienten más cómodos siguiendo los precedentes.

En su correspondencia, Stephan King señala que las naciones que instituyen reformas enfrentan problemas adicionales:

Actualmente, muchos organismos reguladores en Australia tratan con las normas que son básicamente nuevas y tienen poco precedentes legales, si existe alguno. Un problema significativo hoy en día con tales reformas es que dicho país no posee normas interpretadas (por ejemplo) sobre la declaración de un servicio. Actualmente, existe un grupo de apelaciones ante el Tribunal de Competencia de Australia sobre las declaraciones exitosas y no exitosas. Hasta que las cortes den ciertos precedentes e interpreten los estatus relevantes, los organismos reguladores tratarán de operar en un ambiente legislativo confuso. En mi opinión, tal ambiente tiende a llevar hacia la regulación basada en los costos a menos que se señale explícitamente lo contrario en la legislación. Las normas del precio tope han sido puestas en vigor en los aeropuertos, pero la legislación sobre el acceso y las telecomunicaciones sólo se refieren a los criterios organismos reguladores tales como “...el interés legítimo de los propietarios...” En el último caso, es más fácil interpretar el “interés legítimo” usando las normas de la tasa de retorno.

Por lo tanto, la falta de precedentes puede llevar a retrasos y/o inercia reguladora.

Además, los ejecutivos reguladores pueden tener sus propias agendas. Los organismos reguladores pueden también participar en el “comportamiento oportunista” – relativo a las oportunidades futuras de ingresos o aspiraciones políticas más allá de las responsabilidades actuales. Tal como las empresas tienen acceso a la información única, las agencias reguladoras obtienen los datos confidenciales provenientes de una amplia variedad de entidades. Tal información puede ser usada inadecuadamente o mal interpretada deliberadamente para obtener una ventaja personal para el regulador. La teoría de regulación del “interés público” toma un punto de vista diferente del proceso: los politólogos y políticos son básicamente diseñadores benévolos de las instituciones gubernamentales que corrigen las fallas del mercado y reducen las imperfecciones del mercado. Las teorías económicas de regulación introducen una función mayor para los intereses especiales, incluyendo los intereses de los propios organismos reguladores.

Los problemas sobre incentivos surgen sin importar que visión de regulación tome uno. La regulación tradicional basada en los costos en los Estados Unidos involucró un enfoque ascendente: los costos eran agregados y los precios de los servicios reflejaron los resultados de asignaciones complejas (y arbitrarias) de costos. La fijación de precios de las estampillas resultó en un territorio de la empresa con clientes en áreas rurales con costos elevados y áreas urbanas con costos bajos pagando los mismo precios. Las ventajas políticas de tal tratamiento regulador es la situación estable. Los beneficiarios de las normas estaban muy conscientes de sus ganancias, y los costos se extendieron a una población mayor. Los políticos también argumentaron que las preocupaciones sobre la distribución del ingreso o las obligaciones universales del servicio justificaron los precios más elevados generados por algunos consumidores. Por ejemplo, en el sector de las telecomunicaciones, ya que las tarifas telefónicas locales se redujeron debido a las transferencias de consumidores de larga distancia, los subsidios cruzados surgieron a costa de “otros.” La economía política del diseño de tarifas plantea varios problemas. Por ejemplo, la valuación inicial de los activos se vuelve un asunto clave en el momento de la revisión del tope a los precios – ya que afecta las utilidades permitidas. Por ahora, nos concentraremos en el reciente movimiento de la regulación basada en los costos hacia la regulación basada en el precio, involucrando generalmente alguna forma de precios tope, a menudo con la distribución de beneficios entre los accionistas y los consumidores. Reino Unido fue el pionero en la introducción de los topes a los precios (Beesley y Littlechild, 1989; Weyman-Jones, 1990).

El propósito de dichos cambios en la política reguladora ha sido evitar las ineficiencias asociadas con la regulación del costo del servicio (Braeutigam y Panzar, 1989). Tales ineficiencias han sido identificadas como el efecto AJ (sobrecapitalización que lleva a las ineficiencias de producción y asignación), la aplicación de subsidios cruzados (penetrar a mercados competitivos y recuperar los costos de los consumidores

principales), la calidad excesiva o inadecuada del servicio, y la holgura administrativa/empleado. La extensión de dichas ineficiencias es una cuestión empírica, aunque los estudios de los impactos de las presiones competitivas y la regulación de “incentivos” sugieren que las ineficiencias asociadas con la regulación tradicional fueron significativas. Sin embargo, es difícil distinguir entre el efecto de la competencia y el efecto de la regulación, ya que las reducciones en las barreras de entrada y la regulación mediante incentivos a menudo suceden en forma simultánea. Quizá se deba conceder más crédito a las presiones competitivas debido a los avances en la productividad y las nuevas introducciones de servicios que han surgido en años recientes.

Tal como se señaló anteriormente, las asimetrías en la información crean problemas: las empresas poseen la información y las oportunidades que les permite beneficiarse a expensas de los usuarios que pagan las tarifas. Las agencias incurren en costos administrativos para tratar con estos asuntos. En 1988, el costo directo de operación de las agencias reguladoras en los Estados Unidos alcanzó aproximadamente \$.50/mes por hogar – una suma trivial para vigilar una actividad en comparación con la suma que los consumidores gastan en electricidad, telecomunicaciones y otros servicios públicos. En los Estados Unidos, algunos argumentan que la actividad adicional de supervisión reguladora y los retrasos reguladores más extensos entre las revisiones tarifarias pueden promover la producción eficiente; otros consideran las oportunidades para reducir la vigilancia reguladora (ya que las agencias se mueven cada vez más a la intervención “ligera”).

Los nuevos tipos de regulación aún pueden no alcanzar las ganancias potenciales a partir de los mecanismos mejorados de incentivos. Dentro de los Estados Unidos, los planes estatales de telecomunicaciones adoptados en California, Illinois, Michigan y en otros lugares tienden a tener un alcance sobre el cual las reducciones de costos no llevan a reducciones de precios, entonces las utilidades se obtienen en dólares para una base en dólares. Usualmente, se establece la distribución en cierto punto (es decir, a una tasa de retorno realizada particular), y más allá de cierto retorno, todos los ahorros se pasan a los consumidores (bajo la forma de precios más bajos o descuentos en un periodo futuro). El plan de Washington posee una característica especialmente interesante: la empresa captura una participación creciente de las utilidades, por lo tanto se evitan los no incentivos asociados con el límite de utilidades. Sin embargo, de acuerdo a Blackmon (1994), otros rasgos de este plan particular de incentivos son problemáticos: retribuciones excesivas a los pequeños incrementos en la eficiencia y retribuciones inadecuadas a las mejoras mayores, la toma de riesgo distorsionada (dependiendo de si uno se encuentra arriba o abajo del esquema de distribución), y la manipulación intemporal de los desembolsos. Por lo tanto, el monto de gastos puede incrementar las utilidades.

Tal como hemos observado, tanto las empresas que otorgan una opción referente a los límites en los precios como aquellas que instituyen reglas de distribución tienen ciertas características deseables. Las empresas pueden haber aportado en la fijación de objetivos de rendimiento, pero los organismos reguladores deben reconocer que las empresas poseen un incentivo para entender sus habilidades con el fin de reducir los costos. Con una política de creación de opciones, los organismos reguladores establecen varios planes, con factores de productividad diferentes (X). Las metas bajas de rendimiento (precios que caen más gradualmente) se relacionan con retribuciones bajas, con metas elevadas de rendimiento que poseen reglas de distribución que producen un potencial de utilidades mayor (posiblemente ilimitado) para la empresa. Tales esquemas opcionales hacen que las empresas que posean un potencial substancial para el auto mantenimiento de costos seleccionen el plan apropiado. El precio tope FCC aplicado a los cargos locales de acceso de las agencias de intercambio tuvo esta característica. Dicho esquema posee ciertas propiedades excelentes de incentivos y se basa en discernimientos de la literatura del agente principal.

Los planes de incentivos en el sector de los servicios públicos son bastante complicados. Los investigadores académicos a menudo usan caracterizaciones muy estilizadas de la regulación para permitirnos subrayar las fortalezas y las limitaciones de los regímenes alternativos y normas de distribución. Sin embargo, las compras de acciones por intermediación (precios iniciales, mandatos de modernización de la planta, y las duraciones de los planes) que acompañan los planes reales de incentivos constituyen aspectos importantes de la desregulación transitoria. No obstante, es fácil demostrar las deficiencias del enfoque plus costo ascendente. La micro administración reguladora no puede inducir a una producción eficiente. Un enfoque descendente de “topes a los precios y reglas de distribución” representa una mejora sobre las regulaciones basadas en los costos, aunque los problemas aún existen (Weisman, 1994).

Existe cierta evidencia acerca de que la transición a mercados más competitivos ha involucrado a menudo nuevos tipos de regulación, en lugar de menos regulaciones en la evolución de nuevas estructuras de los servicios públicos. Aún, se luchan en las salas de audiencia de los Estados Unidos y se debaten en todo el mundo varios asuntos críticos: el financiamiento del servicio universal, el mantenimiento de la interoperabilidad de la red, el aseguramiento de la calidad del servicio, el desarrollo de la movilidad numérica, el proveedor continuo de las obligaciones de último recurso, la determinación de la extensión apropiada de la desintegración, el establecimiento de los cargos por interconexión y el diseño de precios eficientes para los componentes de la red. En las telecomunicaciones, la convergencia de la voz, los datos, los servicios de información y el mercado de vídeo plantean varios problemas referentes a la entrada, calidad del servicio y la interconexión. El espectro, la fibra óptica y otras tecnologías dificultan la predicción de las configuraciones óptimas de la empresa en un sector. Tales problemas garantizan la atención en la medida que ilustran los problemas complejos

que enfrentan los politólogos. En particular, la política de ingreso representa un sustituto potencial para la regulación del precio y las utilidades. En muchos países, se sigue la ruta competitiva para disciplinar el poder de mercado, con respecto a la generación de electricidad, gas natural y telecomunicaciones.

Lineamientos y Principios

No existe un mapa simple y comprensivo para los politólogos en esta década de cambios dramáticos. Los mapas aproximados de territorios relativamente inexplorados contienen errores y omisiones. Se cometerán errores, algunas vueltas a la izquierda o derecha llevarán a ningún lado. Los políticos tendrán que rastrear nuevamente sus pasos o salir adelante en un territorio desconocido. Las lecciones reguladoras provenientes de los Estados Unidos sugieren que la política y la economía de los servicios públicos son complejas. Las mejores decisiones son aquellas que se basan en la realidad. Sin embargo, los participantes, los nuevos participantes potenciales y los consumidores poseen visiones diferentes de las realidades tecnológicas. Desde el punto de vista de la política pública, aquella que parece familiar, no es necesariamente apropiada en un nuevo territorio.

El mensaje central del presente análisis ha sido la necesidad de diseñar instituciones que promueven la eficiencia. Los Estados Unidos ha abandonado gradualmente la tasa de retorno de la regulación de la tasa de retorno, aunque a veces parece que se avanza dos pasos y se retrocede uno. Las fuerzas competitivas develadas por las nuevas tecnologías, las reglas de las cortes y la nueva legislación pueden canalizarse, pero no diversificarse totalmente. Los nuevos participantes se convierten en depositarios de una apuesta, y mientras ellos también intentan manipular el sistema político para su propia ventaja, los proveedores titulares no dejarán el campo de batalla sin luchar. Si los incentivos son tales que los proveedores con costos menores ganen el mercado y aquellos que introduzcan nuevos servicios valiosos obtengan utilidades, entonces la economía como un todo es la ganadora.

Hemos aprendido algunos principios que pueden ser útiles en nuevas situaciones. Sin embargo, en algunas instancias, el arte del desarrollo de la política requiere un compromiso. La fijación de precios de accesos a las instalaciones esenciales probablemente constituya el problema más complejo que enfrentan los organismos reguladores en los Estados Unidos y otros lugares. Han surgido acuerdos en algunas jurisdicciones estatales, basados en una combinación de principios económicos o compromiso político. Se han enunciado otros principios para la transición reguladora en el sector de energía y telecomunicaciones. En su informe sobre la regulación mediante incentivos, Sappington (1994) identificó diez lineamientos para el diseño de planes de regulación mediante incentivos:

1. Usar la regulación mediante incentivos para emplear mejor la información superior de la empresa.
2. Priorizar las metas reguladoras y el diseño de la regulación mediante incentivos con el fin de alcanzar las metas especificadas.
3. Relacionar la compensación de la empresa con medidas sensibles de sus actividades inobservadas.
4. Evitar basar la compensación de la empresa sobre las medidas de rendimiento con una variabilidad excesiva.
5. Limitar la responsabilidad financiera de la empresa para los factores que se encuentra fuera de su control.
6. Adoptar medidas de rendimiento amplias siempre que sea posible, a menos que su variabilidad sea excesiva.
7. Elegir los parámetros de rendimiento exógenos.
8. Permitir que la empresa elija entre las opciones reguladoras, mientras reconoce las interdependencias entre las opciones reguladoras que se le ofrecen.
9. Prometer sólo lo que puede entregarse, y entregar lo que se ha prometido.
10. Planificar para algún evento raro e imprevisto, y minimizar los ajustes posteriores al evento de la política reguladora anunciada.

Tal como Sappington señala, "... el diseño de una regulación sólida y efectiva en contextos particulares requerirá una atención cuidadosa de las características idiosincrásicas del ambiente. El mejor plan de regulación mediante incentivos en cualquier contexto determinado variará de acuerdo a las metas reguladoras, los factores institucionales y tecnológicos, la naturaleza de la asimetría de información entre el agente regulador y la empresa, las habilidades de compromiso del regulador." (p. 269)

Los mecanismos de incentivos basados en el rendimiento emergen en las jurisdicciones estatales reguladoras; tales iniciativas nuevas incluyen los topes a los precios, los límites al ingreso, la regulación patrón y la distribución de los beneficios. Algunos de estos planes tarifarios alternativos han surgido como resultado de un proceso colaborador que involucra la participación de mayores depositarios. Los problemas de diseño (tales como aquellos señalados anteriormente en conjunción con los topes a los

precios) requieren la resolución de un grupo de problemas interrelacionados. La atención a los principios económicos fundamentales ha fortalecido las nuevas iniciativas reguladoras.

Algunos leen la historia de la regulación, y concluyen que las nuevas iniciativas *no* son necesarias. Shepherd (1992) señala, “La búsqueda de la década del 80 de un método mecánico y automático de “regulación mediante incentivos” fue muy ilusoria. En situaciones complejas, no existe un sustituto de la regulación sofisticada y efectiva.” (p.71). A diferencia de Shepherd, Strasser y Kohler (1989) describen los mecanismos de comando y control sobrepuestos que comprenden la regulación de los costos del servicio como herramientas que son “... en el mejor de los casos, directas y crudas, evitando los peores abusos, pero no lo suficientemente precisas para fomentar algo mejor. Un enfoque de incentivos promete más.” (p. 137) Posteriormente, señalan, “Los controles pueden mantener a los gerentes realizando cosas específicas, pero no pueden comandar a los gerentes para que usen energéticamente y creativamente los procesos administrativos para resolver el problema de operaciones en forma más eficiente, aunque los procesos mejorados resultan esenciales para el rendimiento mejorado.” (p. 169) Los movimientos que se alejan de la regulación del costo del servicio se ilustran mediante la distribución de beneficios mediante retornos agrupados y varias formas de regulación mediante incentivos. La regulación mediante incentivos generalizada podría caracterizarse como precios que aumentan considerablemente y provienen de los costos a través de nuevos regímenes, tal como la regulación patrón o los topes a los precios. En la medida que los organismos reguladores se alejan de la micro administración del comando y control, disminuyen las barreras de entrada y utilizan la regulación mediante incentivos en aquellos mercados con poder residual sobre el mercado.

En resumen, hacer que las empresas sean generadas más por las utilidades (reduciendo los incentivos a la “conducta abusiva”) puede constituir una situación ganar-ganar, aunque algunos clientes podrían verse afectados bajos las reglas de los topes a los precios y distribución. Por ejemplo, las empresas pueden ser menos tolerantes de los consumidores impagos (generalmente, de bajos ingresos) y puede verse reducido su deseo de promover las inversiones ambientales. Los programas de administración de electricidad del lado de la demanda también sufren en la medida que tienden a reducir los flujos netos de la empresa. Muchos observadores concluirían que tales aspectos negativos percibidos no superan las ganancias en eficiencia al adoptar la regulación mediante incentivos cuidadosamente diseñada. Avanzando más allá de los planes existentes, algunos investigadores del sector (tal como Blackmon) proporcionarían a la empresa de servicios un 100% de cambios en las utilidades (sobre el margen) de modo que los incentivos no sean limitados (tal como con muchos planes estatales). Para resolver el problema regulador de compromiso, propone que los planes se establezcan para periodos de tiempo fijos, con organismos reguladores que deciden parcialmente a través de un plan si debe ejecutarse para otro periodo. Si la congelación de tarifas

acompañante promueve suficientemente la eficiencia de asignación constituye otro asunto. Finalmente, cuando se han implementado los regímenes de topes a los precios, los procesos de revisión se parecen a la regulación de la tasa de retorno – los incentivos poderosos a la eficiencia concluyen siendo balanceados con las llamadas de consumidores por participar en los ahorros de costos.

Referencias

Beesley, M. E. and S. C. Littlechild. 1989. "The Regulation of Privatized Monopolies in the United Kingdom," *Rand Journal of Economics*, 29, 454-472.

Blackmon, Glenn. 1994. *Incentive Regulation and the Regulation of Incentives*. Boston: Kluwer Academic Publishers, pp. x + 133, US\$69.95. ISBN 0 7923 9470 4.

Braeutigam, R. and J. Panzar. 1989. "Diversification Incentives under 'Price-Based' and 'Cost-Based' Regulation," *Rand Journal of Economics*, 20, 373-391.

Lewis, Tracy, and Chris Garmon. "Fundamentals of Incentive Regulation." PURC/World Bank International Training Program on Utility Regulation and Strategy. June 1997/.

Kumbhakar, Subal C., and Lennart Hjalmarsson. "Relative performance of public and private ownership under yardstick competition: Electricity Retail Distribution. Eur. Economic Review, 42(1) 1998, p. 97-122.

Sappington, David E. M. 1994. "Designing Incentive Regulation," *Review of Industrial Organization*, 9, 245-272.

_____ and Dennis L. Weisman. 1994. "Designing Superior Incentive Regulation: Accounting for All of the Incentives All of the Time" and "Modifying Plans to Preclude Recontracting and Promote Performance," *Public Utilities Fortnightly*, February 15 and March 1.

Shephard, William G., *Regulation and Efficiency: a Re-appraisal of Research and Policies*, National Regulatory Research Institute NRRI 92-14, July 1992.

Strasser, Kurt A., and Mark F. Kohler, *Regulating Utilities with Management Incentives: A Strategy for Improve Performances*. New York: Quarum Books, 1989, ix-197.

Weisman, Dennis L. 1994. "Why Less May Be More Under Price-Cap Regulation," *Journal of Regulatory Economics*, 6, 339-361.

Weyman-Jones, T. G. 1990. "RPI-X Price Cap Regulation: The Price Controls Used in UK Electricity," *Utilities Policy*, 1, 65-77.