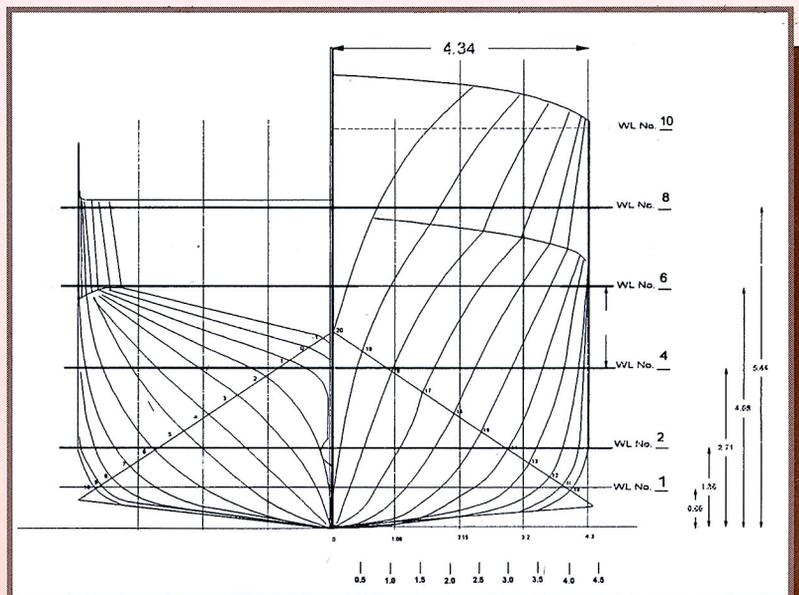
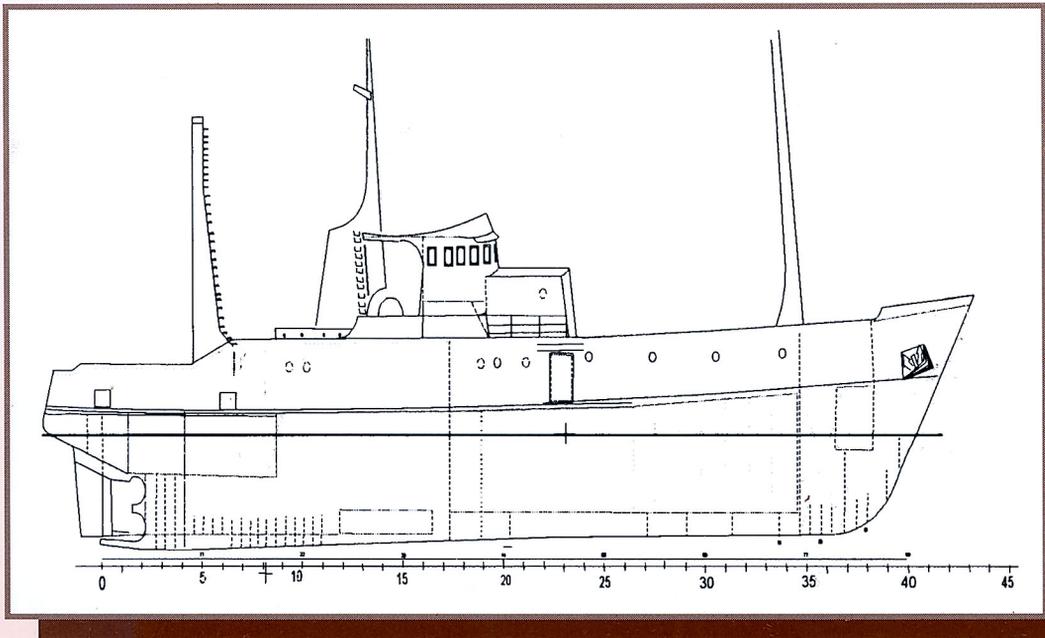


Ingeniería

Revista de la Universidad de Costa Rica
Julio/Diciembre 1995 VOLUMEN 5 Nº 2



NUEVAS TEORÍAS DE LA EMPRESA: VISIÓN CONJUNTA

Roy Gerardo Zúñiga S.*

RESUMEN

Con éste artículo se pretende presentar una visión integradora de las tres principales teorías económicas de la empresa surgidas recientemente que ofrecen una concepción de empresa como grupos de participantes: Teoría de los Derechos de Propiedad, Teoría de la Agencia, y Teoría de los Costes de Transacción. La trascendencia de éstos enfoques radican en que echan por tierra los viejos e irreales paradigmas económicos de la empresa y plantean una teoría integral de la misma, incorporando aspectos tales como: incentivos, tipo de estructura, costos, información, motivación, sociología, psicología, derecho, legislación, economía, autoridad, entre otros.

La primera parte del artículo consiste en una breve presentación de lo que se denomina sistema económico, pasando luego a la presentación de los enfoques de la teoría neoclásica sobre la empresa y los de la denominada Nueva Economía Institucional.

Posteriormente se analiza la Teoría de los Derechos de Propiedad, la Teoría de la Agencia, y la Teoría de los Costes de Transacción, en grupos de dos, para poner de relieve las relaciones o complementariedades existentes entre las mismas. Como último paso en busca de una visión integradora se consideran las tres teorías en conjunto, presentándose las interacciones que se desprenden entre ellas.

SUMMARY

The purpose of this article is to present a joint vision of the tree main economic theories of the firm which have arised recently and offer a concept of firm as a group of participants: Theory of the property rights, Theory of the Agency , and Theory of Transaction Costs. The importance of this approaches is that they overcome the old and unreal economic paradigms of the firm and present an integral vision of the firm, incorporating aspects such as: incentives, structure, costs, information, motivation, sociology, psychology, law, economy, authority, and some others.

In the first part of the article a brief presentation of the economical system is shown, and also the focus of the neoclassical theory of the firm and the focus of the New Institutional Economic.

Subsequently the theories of property rights, the agency, and transaction costs are analyzed in pairs, in order to point the relationships between them. Finally the three theories are considered together and their interactions are presented.

1. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

1.1. El Sistema Económico: Mercado y Organizaciones

Para comprender cómo surgen las distintas teorías de la empresa es preciso conocer el funcio-

namiento del sistema económico, es decir, el modo en que se coordinan las transacciones y actividades económicas.

El punto de partida, como se ha descrito muchas veces en la literatura existente, es la escasez de recursos, entendiéndose el concepto de recursos en un sentido amplio (todo aquello que contribuya a la satisfacción de las necesidades humanas), de forma que incluye factores como el tiempo, la información, la tierra, etc. Dado que los recursos son escasos, el problema económico queda definido como la consecución de una asignación eficiente de dichos recursos.

* Ing. Ind., Prof. de la Esc. de Ing. Industrial de la Universidad de Costa Rica.

Como fruto de la escasez de los recursos y frente a la autosuficiencia, el hombre desde el inicio de los tiempos optó por la separación de tareas entre los individuos del grupo con el fin de poder llevar a cabo un mayor número de actividades, es decir, se produjo la división del trabajo. La evolución de la separación de tareas en la sociedad llevó, por ejemplo, a la división en sector público y sector privado, y a la división en diversas entidades dentro de cada uno de ellos.

La división del trabajo por su parte condujo a la especialización de los individuos, dado que se lograban aumentos de productividad y por tanto una mayor eficiencia en la asignación de recursos. De este modo se desarrolló un sistema económico basado en el intercambio de bienes y servicios dado que los individuos especializados (y los agentes económicos en general) tienen que adquirir de otros individuos (agentes económicos) los bienes o servicios que necesitan para satisfacer sus necesidades.

Para que dichos intercambios puedan producirse es necesario que exista coordinación. El agente económico que desea adquirir un bien o servicio debe conocer qué agentes lo poseen, a qué precio están dispuestos a intercambiarlo, cómo puede ponerse en contacto con ellos, etc. El sistema económico requiere un mecanismo coordinador de las transacciones para que las partes consigan llevarlas a cabo.

Dado lo anterior surge la pregunta: ¿Quién ejerce ese papel coordinador?, lo que dependerá básicamente de la información necesaria para la transacción. Existen fundamentalmente dos posibles formas de coordinar intercambios: el mercado

y las organizaciones. A raíz de ellas se desarrollan una serie de mecanismos híbridos, que representan soluciones intermedias, tales como los mercados organizados (por ejemplo el mercado de la plata) o la existencia de mercados dentro de determinadas organizaciones (las empresas multidivisionales o multifuncionales que cuentan con mercados internos de trabajo o de capital, por ejemplo).

Cuando el precio contiene toda la información necesaria, el mercado es el mecanismo de intercambio más eficiente. Un ejemplo de lo anterior lo constituyen los mercados bursátiles como el de Tokio, que son lo más cercano que se puede encontrar a la definición teórica de un mercado eficiente:

- Toda la información está disponible para todos al mismo tiempo y de una manera instantánea.
- El precio se define por la interacción de las fuerzas de oferta y demanda.

Sin embargo en la gran mayoría de las situaciones reales el mercado necesita complementarse o es sustituido por otros mecanismos de coordinación de la transacción, ya que el precio no contiene toda la información necesaria, no siendo por lo tanto el mecanismo más apropiado.

En éste sentido es que surgen las organizaciones como solución a los problemas de información que presenta el mercado, resultando que en determinadas ocasiones las organizaciones resuelven los problemas de información mejor que los mercados.

Un esquema básico de lo presentado hasta aquí se muestra en la figura 1.



Figura No. 1 Conceptos básicos
Fuente: Douma, S. y Schreuder, H. (1992)[CdAaP1]1

1.2 Evolución reciente hasta las Nuevas Teorías de la Empresa

La Economía Institucional constituye el núcleo central de la Nueva Teoría Económica de la Empresa en la que las organizaciones son consideradas como mecanismos alternativos al mercado en la coordinación de la actividad económica.

Durante muchos años, en la Teoría de la Empresa, ha primado la visión neoclásica centrada en cómo las decisiones económicas son coordinadas por el mercado. La Economía Institucional supone una concepción diferente del modo en que se desarrolla la actividad económica y sobre todo, supone una visión totalmente diferente del papel desempeñado por las organizaciones dentro del sistema económico.

Antes de continuar alguien se podría preguntar por qué si los mercados ideales son tan eficientes entonces por qué no todo el intercambio se realiza a través de ellos?; esta vieja pregunta fue formulada por el premio Nobel de Economía de 1991 Ronald Coase en su artículo *The Nature of the Firm* de la siguiente manera: "...Si un hombre va del departamento X al departamento Y, él no va debido a un cambio en los precios relativos, él va porque su jefe se lo ordenó...Este ejemplo es típico en nuestro sistema económico moderno...Pero dado que es usualmente argumentado que la coordinación será hecha por el mecanismo de precios, por qué es la organización necesaria?..."²

Y es que contrario al supuesto de los mercados ideales, sí existe un costo por utilizar el sistema de precios. Por ejemplo para realizar una transacción se debe investigar cuáles son los precios relevantes y se debe definir un contrato para llevar a cabo la misma (que puede ser muy costoso por no decir que imposible en algunos casos, como podría ser en el caso de la función de Investigación y Desarrollo que difícilmente puede ser encontrada en el mercado, a menos que ya esté lista, ya que la incertidumbre que conlleva más bien produce que la misma sea internalizada por la organización).

Seguidamente se presentan los rasgos característicos o postulados de la teoría económica neoclásica y los de las nuevas teorías de la empresa.

Teoría Neoclásica

Aquí interesa principalmente su visión del intercambio en el marco económico y de la posición que se le atribuye a la empresa, a saber:

- 1- El mercado es el mecanismo coordinador de la actividad económica a través de los precios. La coordinación entre oferta y demanda se logra en el mercado mediante un proceso de ajuste en los precios que lleva al equilibrio del mercado.
- 2- La empresa es un mero instrumento de transformación de factores en productos, que persigue un único objetivo: la maximización del beneficio sujeto a la restricción de su función de producción. Dos consideraciones importantes son:
 - La empresa tiene un único objetivo
 - La empresa es un ente holístico: un ente unificado.

Obsérvese que bajo éste enfoque no subyace una teoría de la empresa, sino una teoría de los mercados en los cuales la empresa es un importante actor. En éste sentido la empresa es una "caja negra" que opera con el fin de definir las condiciones marginales relevantes respecto a insumos y productos, tratando de maximizar su valor actual.

Nuevas Teorías de la Empresa

En un hecho que las organizaciones son mecanismos alternativos a los mercados en la coordinación de la actividad económica. Las transacciones se realizarán al menor coste, en el mercado o en la organización, en función de los costes de transacción de cada alternativa en cada situación. Este postulado de Coase³ recoge la nueva visión del papel que desempeña la organización en el sistema económico ofrecido por las Nuevas Teorías de la Empresa desarrolladas básicamente en la década de los setenta.

Según Coase, el mecanismo coordinador de las transacciones dentro de las organizaciones es la autoridad. Según otros autores, dentro de las or-

organizaciones existen varios posibles mecanismos de coordinación. Mintzberg⁴ por ejemplo distingue 6 posibilidades de coordinación: ajuste mutuo, supervisión directa, estandarización de procesos de trabajo, estandarización de productos, estandarización de habilidades o conocimientos y estandarización de normas. A su vez dichos mecanismos coordinadores suelen presentarse combinados.

Por su lado las organizaciones son entes complejos que coordinan la acción colectiva, a través de los cuales los individuos colaboran en búsqueda de objetivos específicos, permitiendo el logro de objetivos fuera del alcance del individuo aisladamente. Al destaparse la "caja negra" llamada empresa por la teoría neoclásica uno se encuentra con que no existe un único objetivo como tal, sino que las empresas están constituidas por grupos cada uno de los cuales tiene sus propios objetivos, por lo que se establecen relaciones mediante contratos para realizar el intercambio de factores dado que esto resulta más barato que realizar la transacción en el mercado. Por ejemplo una cuadrilla de peones al mando de un capataz que ostenta la autoridad ejecuta las funciones asignadas éste sin tener que estar renegociándose continuamente los contratos, mientras que al acudir al mercado para contratar a cada uno de esos peones se deben definir meticulosos, interminables y caros contratos para asegurarse que a cambio de un precio cada uno de ellos realizará una serie de funciones.

Para llegar a la conformación de la teoría institucional se puede decir que, por un lado, han surgido una serie de planteamientos sociológicos que consideran aspectos de las organizaciones tales como la naturaleza social de la organización (Escuela de las Relaciones Humanas), las relaciones entre los diversos participantes en la organización (Teoría del Comportamiento), el mejor modo de organizar en función de la situación de la organización (Teoría de Contingencias), etc. Por otro lado, también se han desarrollado contribuciones desde una perspectiva económica, como las Teorías Gerenciales, que presentan a la empresa como una organización compleja en la que existe incertidumbre, falta de información, entre otros, estudiándose cuestiones como la organización del proceso interno de toma de decisiones, etc.

En éste punto del artículo conviene señalar que, a diferencia del enfoque económico neoclásico que se fija en la relación entre organizaciones sin ver qué es lo que sucede dentro de ellas y no llegando por lo tanto a constituir una teoría positiva de la empresa (que sea capaz de entender, explicar y predecir), lo que con los nuevos planteamientos se está llamando la atención es en que:

a- El precio no puede reflejar todas las dimensiones de un bien (existen diferentes marcas y calidades que hacen que los bienes no se puedan considerar como homogéneos).

b- La incertidumbre está presente y es difícil de predecir (por ejemplo el mecanismo de precios se ve en problemas cuando hay que fijar hoy por medio de un contrato el precio al cual se venderá un desarrollo tecnológico que está apenas en su etapa de pre-investigación, o el precio de una futura cosecha de cierta fruta que será afectada por condiciones climáticas, pestes, gustos y preferencias variables, etc.).

c- Existe asimetría de información, que puede llevar a un comportamiento oportunista al no estar toda la información disponible para todos al mismo tiempo.

La economía de la información es una rama relativamente joven de la economía, que estudia las características e implicaciones de los problemas de información. Aquí se señalarán los conceptos de información oculta y acción oculta.

Información oculta o selección adversa: es un fenómeno de tipo ex-ante al contrato que aparece cuando una parte en una potencial transacción está mejor informada sobre una variable relevante en la transacción que la otra parte. El problema es que dicha información relevante no es observable por la parte que no la posee (problema de inobservabilidad) y ésto le genera a la misma un riesgo. Obsérvese la importancia que éste tipo de situación tiene para explicar el tipo de coordinación que es apropiado para transacciones particulares. Por ejemplo la decisión de absorber a un proveedor (integración vertical hacia atrás o "río arriba") puede obedecer a esto, teniéndose el caso en el cual una transacción de mercado pasa a convertirse en una transacción intraorganizacional. Como se puede concluir entonces en algunos tipos

de problemas el mercado tiene la solución apropiada, y en otros son las organizaciones.

La acción oculta o peligro moral: en un fenómeno ex-post que se puede dar después de que las partes han acordado ejecutar la transacción (tanto en el mercado como en la organización). Si ésta acción no es observable para la otra parte en la transacción y podría afectar sus intereses, entonces ésta acción podría impedir la completa y satisfactoria ejecución de la transacción desde la óptica de la parte contratante. Y peor el caso en el cual la anticipación de la acción oculta genera que del todo se impida la transacción. Por ejemplo un vendedor con salario fijo que acuerda con la empresa en manejar una área geográfica sobre la cual la empresa no cuenta con ninguna información podría estar manejando la situación de muchas posibles maneras. Otro ejemplo lo constituye la consulta con un abogado debido a la asimetría de información que se genera por la existencia de su conocimiento profesional. En éste caso aún cuando él le explique al cliente paso a paso qué es lo que está haciendo, el cliente podría no ser capaz de determinar si sus acciones son tan responsables y diligentes como podrían ser, a pesar de los códigos de ética, el control particular de su conducta sub-estándar por parte de un colegio profesional, o los cursos de actualización que haya llevado.

d- El ser humano no es siempre necesariamente racional ni tiene capacidad ilimitada para manejar toda la información disponible ni para discernir siempre correctamente entre ella. El comportamiento racional maximizador definido por la economía no se da en la realidad debido a muchos factores (intereses personales, incapacidad, etc.), de aquí que se deba partir más bien del concepto de racionalidad limitada del individuo.

Dado lo anterior es que la Nueva Economía Institucionalista surge como una nueva corriente de pensamiento dentro del análisis económico que, considerando el aspecto económico de la organización (su perspectiva económica), integra ideas de las diversas perspectivas sociológicas relacionadas.

La Nueva Economía Institucionalista engloba una familia de teorías económicas de la organización que inciden en el aspecto económico de la organización (asignación eficiente de los recursos escasos), y que difieren en aspectos como los pro-

blemas identificados o los modelos básicos de análisis. Dichas teorías son la Teoría de los Derechos de Propiedad, la Teoría de los Costes de Transacción, y la Teoría de la Agencia. Los desarrollos de éstas teorías se encuentran bastante avanzados y no se expondrán aquí (a los lectores interesados se les recomienda consultar la bibliografía del artículo), sin embargo se llama la atención en que hasta la fecha cada uno de estos se ha tratado de manera independiente, a pesar de sus grandes similitudes. A continuación se consideran posibles integraciones de éstas teorías por grupos de dos, con la intención de presentar luego una visión integradora de estas teorías como constitutivas de un todo denominado Nueva Economía de la Empresa.

2. VISION INTEGRADA: DERECHOS DE PROPIEDAD/COSTOS DE TRANSACCION

Antes de proceder a presentar ideas que conlleven a intentar integrar estos dos enfoques resulta pertinente contar con una definición de lo que constituyen ambos términos.

Derechos de propiedad: Conjunto de normas, costumbres y leyes que contribuyen a definir los modos de apropiabilidad, formas de utilización y reglas de intercambio de los recursos.

Costos económicos de transacción: costos en los que se incurre al poner en funcionamiento las actividades de intercambio. Por ejemplo se generan costos al buscar la información, en la realización de negociaciones, en la definición de garantías de cumplimiento, entre otros.

Dadas las anteriores definiciones y la integración que se pretende realizar entre los derechos de propiedad y el tema de los costos económicos de las transacciones, la pregunta que surge inmediatamente sería: ¿qué estudia la economía de los derechos de propiedad?, encontrándose su tópico de estudio en aquellas áreas sobre las cuales es innegable la influencia que el sistema de derechos de propiedad tiene, y que son:

- El funcionamiento del mercado,
- La interrelación entre derechos de propiedad,

- Los incentivos, y
- El comportamiento económico

Al ser entendidos los derechos de propiedad como aquellos que tienen los individuos para utilizar o enajenar recursos, es obvio que los costos de transacción pueden poner trabas, y realmente ponen, al ejercicio de los derechos exclusivos, y que por lo tanto diferentes derechos de propiedad generan costos de transacción diferentes. De hecho un sistema de derechos de propiedad y de asignación de los mismos alterará la dinámica productiva y las relaciones de dominio prevalentes en la sociedad, aunque con diferentes matices (por ejemplo no es de extrañar la importancia mundial que se le está dando al tema del estudio del impacto económico de la legislación, que afecta en cada caso de manera diferente a diversos grupos de sectores en función de cómo se definan los derechos de propiedad).

Por otro lado no se debe olvidar la consideración del oportunismo, siempre latente en la mente de algunos agentes económicos, que genera la definición de contratos como un mecanismo que tienda a reducirlo, aunque la presencia y aprovechamiento de asimetrías de información por parte de los participantes en el intercambio económico no pueda asegurar su completa eliminación.

Sin embargo tales contratos requieren de un ordenamiento superior que entre otras funciones pueda servir como árbitro, en este sentido se hace referencia a Commons⁵: "el grado requerido de cooperación para lograr la eficiencia no surge de una presunta autonomía de intereses, sino de instituciones que impongan orden en el conflicto". Lo anterior no implica que dichas instituciones constituyan la única opción para resolver los conflictos, de hecho siguiendo a Coase⁶ se encuentra que: "un fallo del mercado no es justificación suficiente para la intervención estatal", lo que conlleva a investigar de qué manera se pueden reducir los costos de transacción sin tener que contar con una gran cantidad de partes, algunas innecesarias, cada una abogando por sus intereses e incrementándose así los costos de transacción.

En este sentido Barzel⁷ señala una posibilidad de la siguiente manera: "Cuando los costos de transacción son positivos, algunos pueden ganar a expensas de otros. Para minimizar la pérdida aso-

ciada la gente acuerda en restringirse a si misma de varias formas, y exigirán instituciones sociales para imponer y reforzar las restricciones". Aquí y a manera de ejemplo oportuno cabe recordar lo conocido en términos de que una empresa lo que hace es reducir el número de contratos necesarios y por lo tanto disminuye de esa manera los costos de transacción (por ejemplo no se negocia con cada empleado cada día lo que va a hacer ese día, sino que casi siempre sólo se requiere un contrato con cada uno, siendo la autoridad y no el mecanismo de precios el que le indicará qué hacer).

Para terminar con este intento de acercamiento entre las dos corrientes se debe tener presente que la economía de los costos de transacción adopta un enfoque contractual al estudio de la organización económica, manteniéndose entonces que cualquier tópico que pueda ser formulado como un problema de derechos de propiedad puede ser investigado para tomar ventaja en términos de economías en los costos de transacción.

3. VISIÓN INTEGRADA: TEORÍA DE LA AGENCIA/DERECHOS DE PROPIEDAD

La teoría de los Derechos de Propiedad y la Teoría de la Agencia son dos enfoques que se complementan dado que la forma en se distribuyan los derechos de propiedad sobre los distintos factores entre los integrantes de la organización, influirá en el tipo de relación de agencia que se dé entre dichas partes.

Debe tenerse en mente que la especificación de los derechos de propiedad determina la forma en que los costes y las recompensas se asignan entre los agentes de una organización y que el comportamiento individual en el seno de la organización dependerá en gran medida de la naturaleza de los contratos en que se determinan los derechos de propiedad. Por otro lado para poder continuar se debe entender que la relación de agencia es el contrato (implícito o explícito) por el cual una o más personas (principal/es) contratan a otra persona (agente) para que realice un determinado servicio en su nombre, implicando un cierto grado de delegación en el agente.

Dado que todos los individuos tienden dentro de su lógica a ser maximizadores de su propia utilidad, es de prever que el agente no actúe siempre en el mejor provecho del principal, desviando su conducta para incrementar su utilidad propia en detrimento de la maximización de la utilidad del principal, objetivo por el cual fue contratado.

El principal tratará de limitar las desviaciones en el comportamiento del agente mediante el establecimiento de incentivos y/o incurriendo en costes de control de la actuación de dicho agente. Toda relación de agencia conlleva costes de agencia, estos costes pueden ser de tres clases: los gastos de control en que incurre el principal, los gastos de garantía de fidelidad en que incurre el agente para convencer al principal que está actuando correctamente, y una pérdida residual que aparece en toda relación de agencia.

Las relaciones de agencia se establecen en todos los niveles del marco organizacional, y se verán influidas por el modo en que se especifique la propiedad de los distintos factores de producción. Es decir, las desviaciones en que incurra el agente y los gastos en que incurran principal y agente, vendrán determinados en buena medida por la determinación de los derechos de propiedad en los contratos establecidos.

Por lo tanto dicha estructura de propiedad, es decir, la forma en que los derechos de propiedad se estipulan en cada organización, condiciona y determina el tipo de relación de agencia existente entre la propiedad y el control, así como el modo en que los costes derivados de dicha relación se distribuyen entre las partes implicadas.

La estructura de propiedad de la organización también determina las distintas limitaciones que la gerencia experimenta en su actuación a la hora de incurrir en comportamientos ineficientes para los propietarios (por ejemplo los gerentes podrían manejar a su discreción cierta información y no tomar un proyecto de alta rentabilidad para los accionistas si el riesgo que éste conlleva podría costarle a ellos su propia continuidad en la empresa), además de que existen frenos a la actuación de los gerentes, tales como: la existencia de un mercado de gerentes compitiendo por los mejores puestos, la existencia de un mercado de capitales capaz de descontar las consecuencias de la actua-

ción de los gerentes a través del precio de las acciones, la porción de costes de agencia que el gerente debe soportar (control sobre él, por ejemplo), etc.

En última instancia y para cualquier tipo de organización, la decisión de actuar ineficientemente descansa en las preferencias del gerente en relación a la apropiación de recursos de la empresa y por tanto en los valores morales del individuo.

4. VISIÓN INTEGRADA: COSTOS DE TRANSACCIÓN/TEORÍA DE LA AGENCIA

Se iniciará esta sección con dos pequeños casos, a partir de los cuales es posible visualizar señales sobre la integración de estos dos enfoques:

Caso 1:

Al considerar los costos de transacción como aquellos en los que se incurre para poner en funcionamiento las actividades de intercambio (información, negociación, garantías y otros) y al considerar la necesidad de un *Monitor* que en términos de la Teoría de Agencia es la figura que constituye la solución al problema de la evasión de responsabilidades dentro de un grupo de trabajo, se encuentra que la potestad del monitor para ajustar los contratos de trabajo, entendiéndose estos como la negociación de la asignación y/o reasignación de funciones, conlleva a una disminución de los costos de transacción.

Caso 2:

Considérense los agentes que ocupan posiciones a nivel directivo, así como las estructuras jerárquicas que se generan a partir de ellos. Con un poco de razonamiento se puede deducir que gracias a ese ordenamiento se logran economías de comunicación y de toma de decisiones, ya que no es necesario que todos se comuniquen con todos ni que todos tengan que participar a la hora de tomar cada decisión, claro, siempre y cuando dichas formas organizacionales sean las más eficientes, o sea, que precisamente generen los menores costos de transacción. Recuérdese que de acuerdo con Williamson⁸: "la elección organizati-

va entre empresa y mercado...refleja principalmente esfuerzos por reducir costos".

Continuando con esta línea de razonamiento se debe tener claro que la economía de los costos de transacción se concreta al asignar transacciones a estructuras de gobierno (que son los marcos organizacionales dentro de los cuales la integridad de una relación contractual es decidida) de una manera discriminada. Así, el crecimiento de una firma puede ser visto como el reemplazo de un mercado de productos por uno de factores, resultando así ahorros en los costos de transacción. Nótese que en lugar de contratos multilaterales entre todos los propietarios de insumos que quieren participar en el intercambio (clientes, proveedores, accionistas, empleados, gobierno) una parte central por medio de contratos bilaterales es la que facilita la organización eficiente.

Como consecuencia del flujo de información que se genera hacia la parte central se dispone ahora de información sobre las características productivas de una gran variedad de insumos de una manera más barata (no hay que buscarla, sino que llega a la parte central), lo que hace que la firma tome la característica de un mercado eficiente. Dada esta situación de concurrencia hacia una parte central, es posible combinar ahora los recursos de un modo más eficiente que al tener que ir a buscarlos al mercado, a la vez que los recursos compiten entre sí para poder participar en las relaciones contractuales.

5. CONSIDERACIONES SOBRE UNA VISIÓN INTEGRAL DE LAS TRES TEORÍAS: DERECHOS DE PROPIEDAD/COSTOS ECONÓMICOS DE LAS TRANSACCIONES/TEORÍA DE LA AGENCIA

Antes de intentar determinar la integración de estos tres enfoques debe tenerse claro que asuntos tales como: la naturaleza de la empresa, la estructura de capital, la separación entre propiedad y control, y el diseño interno de las organizaciones, son objeto de estudio por parte de los tres, y que, aún cuando pueden encontrarse diferencias,

constituyen al menos puntos sobre los cuales las tres corrientes se interesan y toman una posición.

Al tomar la teoría de los derechos de propiedad, se encuentra que ésta se fundamenta en la maximización de la utilidad, enfatiza el uso de incentivos, hace hincapié en los costos de contratación implícitos y explícitos en las transacciones, trata la propiedad de la empresa como un conjunto de derechos residuales de control sobre sus activos y como consecuencia, los propietarios tienen derecho a decidir quién usa aquellos y quiénes no. Además posee la ventaja de ser capaz de explicar los costos y beneficios derivados de la integración, evidenciando de una manera especial cómo los incentivos cambian cuando una empresa absorbe a otra. Recuérdese que Coase justifica la existencia de la empresa debido a los costos de dirección, planificación y contratación que acompañan a ciertas transacciones.

Además cuando se efectúa una transacción las partes intervinientes incurren en diversos costos, siendo algunos anteriores al suceso de la transacción. Si la transacción es gobernada por un contrato escrito este debe ser redactado y negociado, y si es dirigida por acuerdos verbales los términos de la transacción también han de ser negociados. Los otros costos ex-post están representados por los gastos originados por la consumación y salvaguarda del acuerdo que inicialmente fue alcanzado. La idea fundamental de estos costos es que las transacciones tienden a desarrollarse de forma que se maximicen los beneficios netos que proporcionan, ya descontados los costos de transacción. Es decir, desde una perspectiva global cuando en una transacción los costos totales son mayores que los beneficios, aquella en principio no se debería llevar a cabo.

Antes de continuar con la búsqueda de elementos integradores se presentan dos situaciones que podrán dar luz sobre estos:

Caso 1:

Para lograr la realización de una transacción externa cuando interviene un activo específico (un ejemplo lo puede constituir la compra de una fotocopidora especial por parte de una cierta empresa con el propósito de darle servicio a otra), una figura que puede aparecer es la de la relación contrac-

tual (de no ser así se podría pensar en muchas maneras por medio de las cuales cualquiera de las partes, al poseer cierta información, podría pretender aprovecharse de la otra: no se da el servicio de la máquina especial que no tiene ningún otro proveedor si no se paga más, o en el otro lado de la moneda no se compra el servicio que da la máquina y que sólo le sirve al cliente particular si no se cobra menos, por ejemplo) buscándose de este modo disminuir en el largo plazo los costos de transacción, a la vez que se consideran los límites de los derechos de propiedad.

Caso 2:

Si se decide que la especificidad del activo, aunada a su frecuencia de uso lleva a una situación en la cual las transacciones deben ser llevadas a cabo internamente (integración vertical, por ejemplo), se debe tener claro que se han redefinido los derechos de propiedad, a la vez que se deben definir o redefinir los contratos de la estructura de gobierno requerida para utilizar dicho activo y para que se realicen las actividades que éste origina.

De los dos casos anteriores es evidente la interrelación entre los enfoques, así como que un elemento común a éstos lo constituye la información, de modo que el concepto de la "economía de información", al ser considerada ésta como un recurso escaso que podría estar asimétricamente distribuido, plantea que se genere un valor económico para aquel que la posea. Como los problemas de información afectan la vida económica, de aquí la necesidad de acuerdos contractuales que permitan manejar de una mejor manera la problemática.

Tómese ahora como caso el hecho de la dispersión de las participaciones de capital (separación entre propiedad y control), la cual aunada a las diferencias de intereses por parte de los participantes parece implicar que los propietarios ven reducida su capacidad de control, lo que no es el resultado de restricciones legales de los derechos de propiedad, sino de los costos que para los propietarios entraña detectar y fiscalizar las decisiones gerenciales y de imponer una conducta de maximización de riqueza.

A partir de lo anterior no se puede llegar a concluir que la dispersión de capital deja a los propietarios a merced de los directivos, ya que el

propietario siempre puede "despedir" al directivo al vender sus acciones, y que a mayor cantidad de propietarios insatisfechos mayor será el efecto que dicha insatisfacción tenga en el valor de las acciones. Por otro lado se puede definir un paquete de compensación que no sólo lleve a una alineación de objetivos, sino que procure disminuir los costos de agencia.

Además siempre existirá un mercado de gerentes que estarán en constante competencia para mejorar sus posiciones, los cuales estarán pendiente de los aciertos y errores de los que ocupan dichas posiciones en cada momento. De acuerdo con lo anterior se puede concluir que en función de cuan atenuados estén los derechos de propiedad se podrá esperar un comportamiento similar en los directivos, lo que implica la concepción de un sistema de incentivos que minimice los costos de agencia.

De acuerdo con las ideas y casos antes presentados resulta evidente que la nueva economía institucional plantea y pone de manifiesto la interrelación real entre derechos de propiedad, incentivos, comportamiento económico, costos relacionados con el modelo elegido para regular la producción y el intercambio de bienes y servicios (costos de transacción), adicionales a los costos derivados del modelo elegido para explotar la tecnología (costos de producción), y que son función de la información disponible y de las posibilidades de comportamiento oportunista en las relaciones contractuales, así como la existencia de relaciones de autoridad formal dentro de las organizaciones.

Obsérvese que la trinidad institucional constituida por la empresa, el mercado y la ley, bajo este enfoque, constituyen la base del sistema económico, y que los costos de transacción ocupan un lugar central en el análisis.

Si a lo anterior le integramos la idea de Alchian⁹ de que: "aún con los mismos objetivos, dos organizaciones pueden tener comportamientos diferentes, porque los sistemas de recompensa son diferentes".

Y si se tiene conciencia de lo siguiente:

- a- Los individuos intentan asegurar sus propios intereses

- b- Puede existir un patrón de derechos de propiedad, los que afectan el sistema de recompensas y de incentivos
- c- Los costos de transacción son mayores que cero

Entonces el problema económico no debería considerarse llanamente como el de la imperativa frase: "maximizar utilidades", sino ser concebido dentro del imperativo organizacional de: "organice las transacciones con el propósito de economizar en la racionalidad limitada al mismo tiempo que se protege contra los peligros del oportunismo". Obsérvese que el objetivo económico no ha cambiado, sino que se ha adecuado a las realidades organizacionales y legales que coadyuvan o no al logro del mismo, o dicho en otros términos, la integración de los conceptos de costos de transacción, derechos de propiedad y teoría de la agencia han dado nueva luz sobre la manera por medio de la cual eso que se llama la Nueva Economía Institucional da respuesta a las interrogantes que se plantean en torno a la razón de ser y objetivos de la empresa, entre otros temas.

REFERENCIAS

- (1) Douma, S. y Schreuder, H., 1992.
- (2) Coase, R., 1980.
- (3) Coase, R., 1980.
- (4) Mintzberg, H., 1989.
- (5) Commons, J., 1934.
- (6) Coase, R., 1981.
- (7) Barzel, Y., 1982.
- (8) Williamson, O., 1979.
- (9) Alchiam, A., 1981.

BIBLIOGRAFIA

1. Alchiam, A. *Reflexiones económicas en torno a los derechos de propiedad*. Hacienda Pública Española, n° 68, págs. 325-334 (1981).
2. Alchiam, A. y Demsetz, H. *Production, information costs, and economic organization*. American Economic Review, LXII, December, págs. 777-795 (1972).

3. Arrow, K. *Organization and information*, en *The Limits of Organization*, W.W. Norton: New York, págs. 33-43, 1974.
4. Barzel, Y. *Measurement cost and the organization of markets*. Journal of Law and Economics, 25 (April), págs. 27-48 (1982).
5. Carbajo, A. Y Schwarz, P. *Teoría económica de los derechos de propiedad*. Hacienda Pública Española, n° 68, págs. 221-233 (1981).
6. Cheung, S. *A theory of price control*. Journal of Law and Economics, 17, págs. 23-45 (1974).
7. Coase, R. *Industrial organization: a proposal for research*, en Victor R. Fuchs (ed.), *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, National Bureau of Economic Research: New York, págs. 59-73, 1972.
8. Coase, R. *La naturaleza de la empresa*. Información Comercial Española, n° 557, enero, págs. 66-77 (1980).
9. Coase, R. *El problema del coste social*. Hacienda Pública Española, n° 68, págs. 234-274 (1981).
10. Coase, R. *The institutional structure of production*. Les Prix Nobel, Nobel lecture, December 9, págs. 193-202 (1991).
11. Coase, R. *Coase on Posner on Coase*. Journal of Institutional and Theoretical Economics, 149 (1), March, págs. 96-98 (1993).
12. Commons, J. *Institutional Economics*. Madison University of Wisconsin Press, 1934.
13. Demsetz, H. *Intercambio y exigencia del cumplimiento de los derechos de propiedad*. Hacienda Pública Española, n° 68, págs. 274-295 (1981).
14. Douma, S. y Schreuder, H. *Economic approach to organizations*. Prentice Hall, U.K., 1992.

15. Furubotn, E. Y Svetozar, P. *Los derechos de propiedad y la teoría económica: examen de bibliografía reciente*, Hacienda Pública Española, nº 68, págs. 295-317 (1981).
16. Holmstrom, B. y Milgrom, P. *Multitask principal-agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design*. Journal of Law, Economics, and Organization, 7, Special Issue, págs. 24-52 (1991).
17. Jensen, M. y Meckling, W. *Theory of the Firm; Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, The Journal of Financial Economics, 3, págs. 305-60 (1976).
18. Klein, B., Crawford, R. y Alchiam, A. *Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process*. Journal of Law and Economics, XXI (2), October, págs. 297-326 (1978).
19. Klein, B. y Leffler, K. *The role of market forces in assuring contractual performance*. Journal of Political Economy, 89 (4), August, págs. 615-641 (1981).
20. Kreps, D. Corporate Culture and Economic Theory, capítulo 4 en James E. Alt y Kenneth A. Shepsle (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge University Press: New York, págs. 90-143, 1990.
21. Milgrom, P. y Roberts, J. *Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity*, capítulo 3 in James E. Alt and Kenneth A. Shepsle (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge University Press: New York, págs. 57-89, 1990.
22. Mintzberg, H. *Mintzberg on Management*. The Free Press: New York, 1989.
23. Posner, R. *The new institutional economics meets law and economics*. Journal of Institutional and Theoretical Economics, 149 (1), March, págs. 73-87 (1993).
24. Simon, H. *The architecture of complexity*. Proceedings of the American Philosophical Society, 106 (6), December, págs. 467-482 (1962).
25. Tirole, J. *The theory of the firm*, en Jean Tirole (ed.). *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge, MA, págs. 15-60, 1988.
26. Williamson, O. *Transaction cost economics: The governance of contractual relations*. Journal of Law and Economics, XXII (2), October, págs. 233-261 (1979).
27. Williamson, O. *Credible commitments: using hostages to support exchange*. American Economic Review, 73 (4), September, págs. 519-540 (1983).
28. Williamson, O. *The limits of firms: incentive and bureaucratic features*, capítulo 6 en Oliver E. Williamson (ed.), *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press: New York, págs. 131-162, 1985.
29. Williamson, O. *Transaction cost economics meets Posnerian law and economics*. Journal of Institutional and Theoretical Economics, 149 (1), March, págs. 99-118 (1993).