

# Economía de la Empresa I

**AÑO: 2006-2009**

**TEMA: 4**

**ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA EMPRESA**



Profesor Vanesa F. Guzmán Parra

## Tabla de contenido

<b>Introducción .....</b>	<b>2</b>
<b>1. La organización de la actividad económica: conceptos básicos ....</b> ¡Error! Marcador no definido.	
<b>2. La teoría de los costes de transacción .....</b>	<b>3</b>
<b>3. Los costes de organización interna: el problema de la forma eficiente ..</b>	<b>4</b>
<b>4. La Empresa como un nexo de contratos .....</b>	<b>8</b>
<b>5. La relación de agencia. Modelos de agencia en la empresa.....</b>	<b>10</b>

## Introducción

El presente tema analizará que existen dos mecanismos básicos de coordinación de la actividad económica: la **empresa** y el **mercado**. Ambos generan costes en la asignación de recursos y, por tanto, habrá que estudiar dichos costes para determinar cuándo es más eficiente el mercado y cuándo la organización. Veremos que ninguna forma de gobierno pura, mercado u organización, está exenta de costes de transacción, por lo que la eficiencia relativa de cada una de ellas determina la fórmula más apta para cada transacción. Las dos principales teorías son la teoría de los costes de transacción y la teoría de la agencia.

## 1. La organización de la actividad económica: conceptos básicos.

Existen dos mecanismos básicos de coordinación de la actividad económica: la **empresa** y el **mercado** (Coase, 1960).

Coase (1937) considera que el mercado y la empresa son formas alternativas de organizar la actividad económica, y que es necesario analizar los costes que conllevan las relaciones contractuales asociadas a cada una de las alternativas.

**El mercado** coordina los intercambios de forma totalmente descentralizada mediante el sistema de precios; a través de la ley de la oferta y la demanda.

**La empresa** coordina los intercambios mediante la jerarquía, una persona o pocas toman todas las decisiones relativas a la asignación de recursos.

Si el mercado genera costes elevados y no es por tanto eficiente para organizar las transacciones, éstas se coordinarán a través del sistema de autoridad en el interior de una organización. ¿Hasta que punto será mejor la empresa como coordinadora de la actividad económica? la empresa crecerá hasta el punto en el que se iguale el coste de organizar una actividad adicional en el interior de la empresa con el coste de que esa actividad o transacción se organice o efecto en el mercado.

Coase (1960) propone que en los mercados existen ineficiencias que se representan en costes ya que existe una dificultad para conocer cuáles son los precios relevantes, al no contener éstos toda la información y por otro lado por los esfuerzos incurridos en la negociación y conclusión del contrato.

La existencia de la empresa se justifica por la existencia de costes de transacción en el mercado, y por ello, en el ámbito de la empresa, la autoridad del empresario

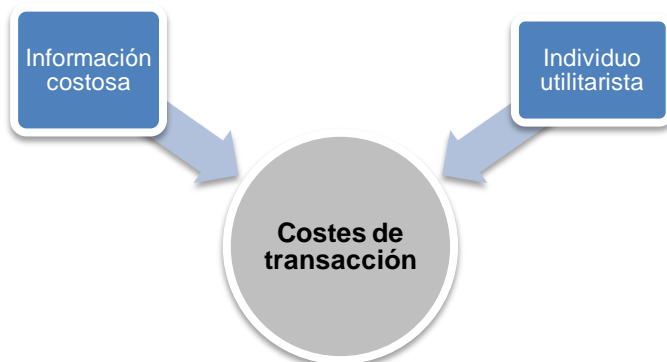
sustituye al sistema de precios, siendo la empresa una alternativa al mercado. Realizar todas las transacciones dentro de la empresa veremos que también origina costes, errores y burocracia, por lo que las transacciones se internalizarán en la empresa hasta en el punto en que los costes internos son iguales a los de realizar la transacciones en el exterior (Arruñada, 1990).

Las dos principales teorías son la teoría de los costes de transacción y la teoría de la agencia (Castillo et al., 2003).

## 2. La teoría de los costes de transacción

Aunque los orígenes de esta teoría están en Coase (1937), su desarrollo como instrumento analítico surge a partir de los estudios de Williamson (1975). El concepto más importante de la teoría es el de **transacción**. La transacción es sinónimo de la transferencia del derecho a utilizar ciertos bienes de unos agentes a otros.

**Cuando dos o más agentes pactan contractualmente el lugar y fecha en que se va a producir el intercambio de un bien en particular, se está produciendo una transacción** (Salas, 1987). Surgen costes de transacción teniendo en cuenta que pueden afectar las siguientes dos variables que se muestran en la figura:



- Información costosa: los distintos agentes han de informarse sobre el intercambio y la obtención de esta información tiene un coste explícito o implícito.

- Individuo utilitarista: los individuos buscamos maximizar nuestra utilidad, lo que incita a comportamientos oportunistas o el aprovechamiento por lo que se hace necesario la realización de contratos y reglas que regulen la relación.

Los *costes de transacción* son los originados por la identificación de los precios relevantes y la negociación y conclusión de los contratos, es decir, surgen al establecer las condiciones del intercambio Castillo et al.(2003).

Es posible señalar tres tipos de costes de transacción (Salas, 1987):

1. *Costes de información*, derivados de la identificación y contacto de las partes que intervienen en la transacción.
2. *Costes de negociación*, provocados por la redacción de las cláusulas y condiciones del contrato.
3. *Costes de garantía*, ocasionados por la garantía del cumplimiento de lo acordado o por protegerse de las consecuencias negativas del incumplimiento.

La cuantía de los costes de información, de negociación y garantía determinarán la forma en la que se realizará la transacción. Ninguna forma de gobierno pura, mercado u organización, está exenta de costes de transacción, por lo que la eficiencia relativa de cada una de ellas determina la fórmula más apta para cada transacción (Coase, 1937). El sistema económico está compuesto por mercados y empresas, cada uno con sus rasgos distintivos; la empresa internalizará transacciones hasta que el coste de la transacción marginal sea idéntico para la empresa y el mercado (Coase, 1937).

### 3. Los costes de organización interna: el problema de la forma eficiente

La *existencia de la empresa* se justifica por los menores costes que plantea frente a los costes de transacción que genera el mercado en determinadas transacciones.

Castillo (2003) expone que la empresa debe resolver el *problema de la coordinación en ausencia de precios* y para ello se fijan los **contratos de empleo** que regulan la relación de intercambio entre los trabajadores y la empresa, siendo incompletos al no anticipar todas las posibles contingencias. De esta forma la jerarquía o autoridad resuelve las posibles disputas en todo aquello que no esté especificado legalmente y también concreta objetivos conjuntos y planes de actuación. La *presencia de la mano visible* del empresario que consigue la coordinación de las tareas especializadas mediante el uso de la jerarquía (Castillo, 2003).

Igualmente las organizaciones incurren en costes a fin de coordinar tareas ,

establecimiento de un sistema de supervisión del personal, del trabajo y de los resultados, motivación de los participantes, etc. Por tanto, cuando se coordinan transacciones en el interior de la empresa se incurren en *costes derivados de la supervisión* y del *establecimiento de un sistema de incentivos* para evitar los comportamientos oportunistas (Castillo, 2003).

Castillo et al. (2003) exponen que para analizar en qué situaciones se generan costes de transacción extraordinarios en el mercado y qué características deben tener las transacciones para que se coordinen mejor a través de las organizaciones debemos estudiar, primeramente, los supuestos básicos de esta teoría sobre la naturaleza del ser humano. El comportamiento del ser humano y las características de las transacciones, van a ser determinante de los costes de transacción (Castillo et al., 2003). La teoría de los costes de transacción asume que en la conducta de los seres humanos se dan: la racionalidad limitada y la posibilidad de comportamientos oportunistas.

- **Racionalidad limitada.** Indica las barreras derivadas de la capacidad limitada del cerebro humano para formular y resolver problemas y para recibir, acumular, procesar y transmitir información. Si las transacciones se realizan en ambientes de incertidumbre mayores costes de transacción existirán.

- **Comportamiento oportunista.** El oportunismo es la búsqueda del interés propio con astucia (Williamson, 1975). Es un comportamiento innato de la naturaleza humana. Por ejemplo, las partes contratantes pueden tender a revelar falsa información o a incumplir los acuerdos contraídos si ello les va a reportar un beneficio.

En función de cuáles sean las dimensiones más relevantes de las transacciones, es posible determinar si es más eficiente realizarlas en el mercado o a la organización. Estas dimensiones son las siguientes (Castillo et al., 2003):

- **Especificidad de los activos.** Un activo es específico en una transacción si no puede ser reasignado a un uso alternativo sin una reducción significativa de su valor (Castillo et al., 2003). Segal (1986) expone que un activo puede ser muy específico debido a su localización, a el aprendizaje específico de una determinada actividad (formación del capital humano en habilidad y experiencia) o a sus características especiales.

- **Frecuencia de las transacciones.** Si las transacciones son recurrentes será más fácil buscar la forma de gobierno más eficiente para un número de transacciones elevadas, de modo que los costes fijos de coordinación administrativa puedan ser

Guzmán Parra, Vanesa F.

(2006-2009). Nombre de la asignatura: Economía de la Empresa I

OCW- Universidad de Málaga <http://ocw.uma.es>

Bajo licencia Creative Commons Attribution-Non-Comercial-ShareAlike

amortizados entre un gran número de intercambios (Castillo, 2003). Las transacciones recurrentes pueden posibilitar la superación de las conductas oportunistas a corto plazo, a fin de asegurar el mantenimiento de acuerdos satisfactorios, lo que abre la posibilidad de lograr acuerdos de cooperación (Castillo, 2003).

- ***Incertidumbre y complejidad.*** La incertidumbre hace que se incurra en costes de transacción muy altos para atar todos los cabos en los contratos, se deberá especificar en quién recaen el derecho a tomar una decisión sobre el uso de un activo no explícitamente asignado por ley o contrato.

Si existe **información perfecta y para activos de uso general, el mercado es la solución más eficiente** (Coase, 1960). Sin embargo si estamos ante activos específicos se harán necesarias fórmulas contractuales para llegar a un acuerdo entre las partes, aunque será difícil si la incertidumbre es elevada o la información es asimétrica. En estos casos, *la forma más eficiente de gobernar las transacciones sería la empresa*, la cual posee costes de carácter fijo, por lo que las transacciones han de tener un volumen suficiente.

La economía de los costes de transacción expone que las transacciones deberían tener lugar en el régimen que produzca la mayor economía en los costes impuestos por la racionalidad limitada y el oportunismo (Castillo, 2003).

La *elección de la estructura contractual* apropiada para la administración de una transacción debe tener en cuenta las características del comportamiento humano (racionalidad limitada e inclinaciones oportunistas) y las dimensiones más relevantes de la transacción: especificidad de los activos, incertidumbre y frecuencia (Castillo, 2003).

Los mecanismos internos de coordinación en las organizaciones se basan en el ejercicio de la autoridad, en la jerarquía.

Una organización compuesta por un pequeño número de trabajadores requiere muy poca estructura jerárquica, y a mas complejas requerirán una estructura mayor.

Cuando la empresa crece las jerarquía simples pasan a otras mas compleja, existiendo mayor especialización: productiva, operativa y sobretodo directiva. La jerarquía compleja determina el grado de dependencia.

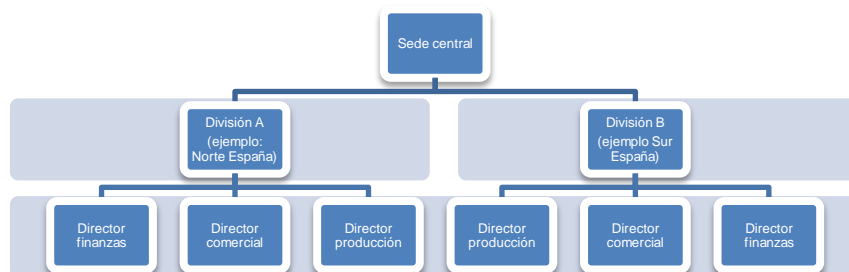
Estas jerarquías complejas caracterizadas por especialización las clasificamos en (Aguirre et al 1995):

1. Jerarquías complejas funcionales o unitarias (forma de U)
2. Jerarquías complejas de forma multidivisional (forma de M)

La forma de U es la forma estándar de organización.



La forma estructura multidivisional (forma de M) la tienen las empresas multinacionales por ejemplo. Hay una sede central y existen unas divisiones, con autonomía para la toma de decisiones.



## 4. La Empresa como un nexo de contratos

A partir de la teoría de los costes de transacción se desarrolló **la teoría de la agencia** que analiza las transacciones que se producen en el interior de la empresa. La *teoría de la agencia* considera a la *empresa como un nexo de contratos*, y pretende determinar el contrato más eficiente, minimizando los problemas de agencia.

Jensen y Meckling (1976) analizaron cómo afecta la estructura de propiedad de la



empresa al comportamiento de los directivos.

Entre las formas extremas, mercado y organización, podemos encontrar muchas formas estructurales distintas que integran características de ambos tipos. Williamson (1975) propone una *tipología contractual* en función de la especificidad de los activos y la frecuencia de las transacciones, estableciendo tres grandes tipos de contratos:

- El *contrato clásico*: el mercado será estructura de gobierno y las condiciones de intercambio están perfectamente definidas siendo la identidad de las partes irrelevante. Por ejemplo compramos pan en el supermercado. Estamos ante un intercambio de activos estandarizados.

- El *contrato neoclásico*: se introduce el arbitraje de un tercero como medio de solución de los conflictos o discrepancias. Es una *estructura de gobierno trilateral*, que se encuentra en transacciones ocasionales con presencia de activos mixtos, en los que debido a su elevada especificidad las partes están muy interesadas en el mantenimiento de la relación (Castillo et al., 2003).

- El *contrato relacional*: los activos son específicos y las transacciones recurrentes, se formula un contrato adaptado específico, existiendo una relación continua y duradera entre las partes. En el contrato relacional, las estructuras de gobierno pueden ser de dos tipos (Castillo et al., 2003):

1. *Estructuras bilaterales*, si se mantiene la autonomía de las partes.

2. *Estructuras unificadas*, si la transacción se organiza dentro de la empresa, regulada así por una relación de autoridad.

Castillo et al. (2003) proponen que las características que hacen de la empresa la forma organizativa más eficiente se basan en varias conclusiones:

- La jerarquía supera al mercado para organizar transacciones recurrentes, que suponen un cierto nivel de incertidumbre y exigen inversiones en activos específicos.

- La especificidad de los activos hace que compradores y vendedores se esfuercen en diseñar una relación de intercambio que tenga carácter de continuidad, por lo que la organización jerárquica puede ser más apropiada.

- La estructura multidivisional permite crecer a la empresa y reducir los efectos de la racionalidad limitada y el oportunismo directivo.

No obstante, tal y como exponen Cuervo et al. (1994), existen muchos tipos de contratos entre los que puede citarse un amplio abanico: alianzas estratégicas,

franquicias, contratos a largo plazo, redes de cooperación, etc.

Mas información Castillo (2003) pág.114-116

La teoría de la agencia es una teoría de la empresa que contempla la organización como un *conjunto de relaciones contractuales* entre diferentes suministradores de factores de producción. Jensen y Meckling (1976) conciben la empresa como una ficción legal que sirve como nexo para un conjunto de relaciones contractuales entre individuos que pueden tener objetivos contradictorios.

Salas (1987) define la **relación de agencia** como la que surge cuando una persona denominada *principal* encarga a otra denominada *agente* la realización de una **tarea o la toma de decisiones** en beneficio de la primera, a cambio de una **remuneración** y otorgándole amplia capacidad de **decisión**.

A pesar de la existencia de un alto grado de incertidumbre, el agente y el principal deben ser capaces de prever el mayor número de posibles contingencias y escribir un contrato que las refleje, o bien establecer estructuras que resuelvan los conflictos a medida que éstos vayan teniendo lugar (Ricart, 1991).

## 5. La relación de agencia. Modelos de agencia en la empresa

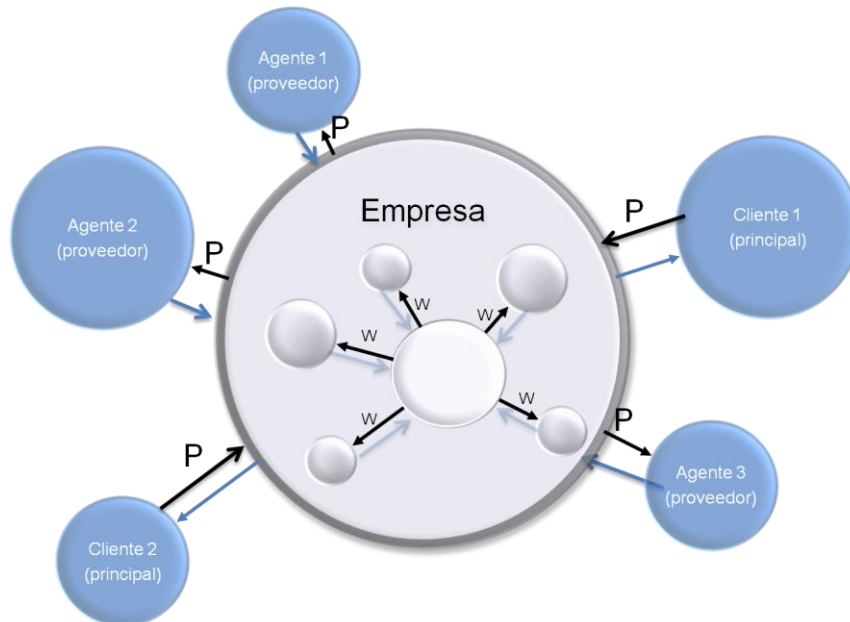
Una *relación de agencia* se define a través de un contrato explícito o implícito en el que una parte, el/los agente/s, se compromete a llevar a cabo determinadas acciones en beneficio de la otra parte, el/los principal/es (Jensen y Meckling, 1976).

La relación de agencia es una de las primeras y más comunes formas de interacción social. Jensen y Meckling (1976) definen esta *relación de agencia* como un contrato bajo cuyas cláusulas una o más personas (el principal/es) contratan a otra persona (el agente) para que realice determinado servicio en su nombre, lo que implica cierto grado de delegación de autoridad en el agente para tomar decisiones.

Ricart (1991) expone que las relaciones de agencia están presentes en muchas ocasiones (el médico sería el agente del enfermo o una empresa de diseño gráfico podría ser el agente de otra que quiera un nuevo logotipo). Dentro de la empresa encontramos también, multitud de relaciones de agencia, como por ejemplo, entre

clientes o proveedores y la empresa (Saiz y Manzanedo, 1998), entre accionistas y gerente (Jensen y Meckling, 1976) o entre empleadores y empleados (Ross, 1973).

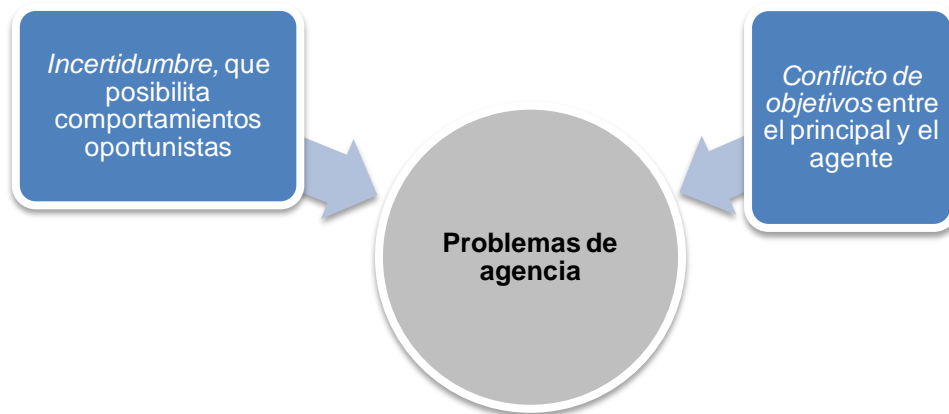
De esta forma una empresa es simplemente una forma de ficción legal que sirve de marco para relaciones contractuales entre individuos (Jensen y Meckling, 1976), lo que podemos sintetizar en la siguiente figura:



El contrato normalmente implica *delegación de autoridad* para que el agente tome determinadas decisiones en nombre del principal, y es esa autonomía del agente, unida al entorno de incertidumbre y asimetría de información en que se desarrolla la relación, lo que justifica la generación de problemas de agencia.

Dado que la unidad de análisis es el contrato que regula las relaciones entre el principal y el agente, *el objetivo básico de esta teoría consiste en determinar el contrato más eficiente para gobernar la relación principal-agente*, dada una serie de hipótesis relacionadas con las personas, la información y la organización (Castillo, 2003).

En toda relación de agencia existe el *riesgo de una desviación de conducta del agente* respecto a los intereses del principal. Dos son los elementos básicos que justifican la existencia de un *problema de agencia*, tal y como se muestra en la siguiente figura:



Analizaremos cómo se estructura el contrato de agencia para fijar los incentivos adecuados para que el agente tome decisiones que reviertan en la maximización de la riqueza del principal y no en comportamientos oportunistas. Tanto el principal como el agente buscan la **maximización de su riqueza**. Teniendo en cuenta la incertidumbre inherente, el principal puede limitar las desviaciones en el comportamiento del agente respecto a lo pactado, estableciendo un **sistema de incentivos** adecuado, o incurriendo en una serie de costes conocidos como *costes de agencia*, dentro de los cuales es útil distinguir (Arruñada, 1990):

1. *Costes de formalización*: Diseño y redacción de los contratos en los cuales se detallan las obligaciones de las partes.
2. *Costes de supervisión*: en los que incurre el principal para la selección de la persona idónea antes de la firma del contrato y tras la firma de éste, para controlar la actividad del agente.
3. *Costes de garantía*: Abonados por el agente para garantizar al principal que no realizará acciones perjudiciales para éste.
4. *Pérdida residual*: es la pérdida del principal por las decisiones que adopta el agente y que se desvían de las pactadas en el contrato.

Mas información Castillo (2003) pág.116-117

## Referencias:

ARRUÑADA, B. (1990), Economía de la empresa: un enfoque contractual. Barcelona: Ariel.

COASE, R. H. (1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.

COASE, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, N.S., 4(16), 386-405

JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

RICART, J.E R. ANDREU, R. y VALOR, J. (1991): Estrategia y Sistemas de Información, McGraw-Hill.

ROSS, A. (1973) The economic theory of agency: the principal's problem, *American economic association*, 63 (2), 134-139

SALAS, V. (1987): Economía de la empresa, Barcelona: ariel

SAIZ BARCENA, L.; AZOFRA, V. YMANZANEDO, M.A. (1998): "El conocimiento en la estructura organizativa". *Estudios Financieros*. N° 179, pp. 103-148.

WILLIAMSON O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York



OCW- Universidad de Málaga <http://ocw.uma.es>  
Bajo licencia Creative Commons Attribution-Non-Comercial-ShareAlike



Guzmán Parra, Vanesa F.  
(2006-2009). Nombre de la asignatura: Economía de la Empresa I  
OCW- Universidad de Málaga <http://ocw.uma.es>  
Bajo licencia Creative Commons Attribution-Non-Comercial-ShareAlike

