



Teoría de agencia y costos de transacción: una observación teórica de sus postulados

Diego Armando Marín Idárraga
Universidad Jorge Tadeo Lozano
diego.marin@utadeo.edu.co

Resumen

El presente artículo comprende un avance teórico de una investigación que actualmente se adelanta en el marco de la teoría de la agencia y los costos de transacción. En primera instancia se realiza una breve reseña teórica acerca de la naturaleza de la teoría de agencia, centrando la atención en sus principales postulados y las implicaciones que tiene para la administración. Se hace una referencia a los mecanismos disciplinadores y se exponen algunas críticas. Luego se referencian ideas acerca de la teoría de los costos de transacción, enfatizando en sus orígenes, sus principales características y críticas.

Palabras clave: costos de transacción, definición contractual, mecanismos de control del agente, principal y agente, teoría de agencia.

Abstract

This article includes a theoretical advance of an investigation currently underway in the framework of agency theory and transaction costs. In the first instance, it's includes a brief review about the nature of agency theory, focusing on its main assumptions and the implications for management. Is makes a reference to the contracting mechanism and outlines some criticisms. Then it's referenced some ideas about the theory of transaction costs, emphasizing its origins, its main features and the critics that it was been made.

Keywords: agency theory, contractual definition, control mechanisms of the agent, principal and agent, transaction costs.

Índice temático

1. Introducción
2. Orígenes, concepto y presupuestos de la teoría de agencia
2.1. Objetivo y unidad de análisis
2.2. La definición óptima contractual atendiendo al riesgo de los individuos
2.3. Principales aportaciones de esta teoría al campo del <i>management</i>
2.4. Mecanismos disciplinadores o de control del agente
2.5. Críticas/limitaciones de la teoría de agencia
3. Los costos de transacción
3.1. Las ideas germinales de Ronald Coase
3.2. Los postulados de Williamson
3.3. Algunas críticas a la teoría de costes de transacción
3.4. Contra-argumentos a las críticas planteadas
4. Conclusión
Referencias

OPCION: CLICK DIRECTO A CADA CAPITULO

1. Introducción

En el desarrollo teórico de la administración, se han evidenciado diferentes aproximaciones para comprender su objeto de intervención. En el ámbito de los procesos de gestión han surgido algunas teorías de origen económico, denominadas teorías de la firma, que han propendido explicaciones acerca de las relaciones inter e intra organizacionales, entre las que se cuentan la teoría de la agencia y los costos de transacción. La primera se ha ocupado de analizar las

implicaciones que subyacen en los acuerdos contractuales entre el propietario y el gerente (Poppo y Zenger, 1998; Shepard, 1993; Slade, 1996) y la segunda, ha centrado su estudio en los costos que se generan en los intercambios de bienes y servicios (Joskow, 1985, 1987; Masten, 1993; Poppo y Zenger, 1998; Shelanski y Klein, 1995).

Teniendo en cuenta que la literatura en ambos casos es prolífica, en el presente artículo de reflexión, se intenta realizar una apreciación teórica sucinta de los principales postulados de cada teoría, que sirvan como referente para apoyar hipótesis testeables empíricamente.

El documento se divide en dos partes; en la primera se realiza una breve reseña teórica acerca de la naturaleza de la teoría de agencia, concentrando la atención en sus principales postulados y las implicaciones que tiene para la administración. Se hace una referencia a los mecanismos disciplinadores y se exponen algunas críticas. En la segunda parte se referencian ideas acerca de la teoría de los costos de transacción, enfatizando en sus orígenes, sus principales características y críticas.

2. Orígenes, concepto y presupuestos de la teoría de agencia

2.1. Objetivo y unidad de análisis

En consonancia con Eisenhardt (1989), en la década del 60 y a principios de los 70, los economistas se preocuparon en particular en explorar la percepción del riesgo en los acuerdos de cooperación y el intercambio derivado entre individuos y grupos. La teoría de la agencia hace su incursión para ampliar este estudio y evaluar lo que se denomina el “problema de agencia”, que emerge cuando: a) las partes que cooperan tienen diferentes objetivos y expectativas y b) resulta muy costoso para el principal conocer en todo momento lo que hace el agente (Ross, 1973). Por lo tanto, el objetivo medular de la teoría de la agencia es analizar, desde la metáfora del contrato, las relaciones subyacentes entre el principal –quien delega el trabajo– y el agente –quien lo desempeña– (Jensen y Meckling, 1976).

En este sentido, para la teoría de la agencia la unidad de análisis es el contrato, que regula la relación entre el principal y el agente, y a partir del cual se busca evaluar la maximización del beneficio, entregando asunciones acerca de las personas, la organización y la información.

2.2. La definición óptima contractual atendiendo al riesgo de los individuos

Eisenhardt (1989), plantea diez proposiciones que resumen los estados ideales en los cuales se da la relación de agencia:

- *Cuando el contrato entre el principal y el agente está basado en el resultado, es más probable que el agente se comporte en función de los intereses del principal.* Esto se da debido a que se restringen las preferencias del agente y por tanto se limita su oportunismo, pues la retribución depende de la acción de ambos, sobre todo en los casos en los cuales el agente tiene una parte de propiedad de la firma (Jensen, 1983; Jensen y Meckling, 1976).
- *Cuando el principal tiene información para verificar el comportamiento del agente, es más probable que el agente se comporte en función de los intereses del principal.* Esto se presenta cuando los sistemas de información permiten que el principal tenga conocimiento permanente de la actuación del agente, y este a su turno pierde su oportunismo, pues sabrá que es muy difícil engañar al principal (Fama, 1980; Fama y Jensen, 1983).
- *Los sistemas de información están positivamente relacionados con los contratos basados en el comportamiento y negativamente relacionados con los contratos fundados en los resultados.* Esto se presenta ante la existencia de las asimetrías de la información, que suponen que existe información privilegiada en una de las partes cooperadas. Surge por: a) la selección adversa, que se refiere a la imposibilidad que tiene el principal para verificar las habilidades y destrezas informadas por el agente en el momento de su contratación, y por b) el riesgo moral, que se da cuando el agente no pone todo su esfuerzo y desempeño en la realización del trabajo.
- *La incertidumbre del resultado está positivamente relacionada con los contratos basados en el comportamiento y negativamente relacionada con los contratos fundados en los resultados.* En virtud a que los resultados son solo una parte del comportamiento del agente, otras variables como políticas gubernamentales, clima económico, acciones de la competencia y cambio tecnológico, pueden causar variaciones incontrolables en el resultado. Así, a menor incertidumbre en el resultado esperado, el agente percibirá un

menor riesgo. Lo contrario aumentará su riesgo percibido, pues estimará una contracción en sus beneficios esperados.

- *La aversión al riesgo del agente está positivamente relacionada con los contratos basados en el comportamiento y negativamente relacionada con los contratos fundados en los resultados.* Cuando el agente es reacio al riesgo, no se incurre en costos residuales cuando su acción se fundamenta en los resultados (Harris y Raviv, 1979).
- *La aversión al riesgo del principal está negativamente relacionada con los contratos basados en el comportamiento y positivamente relacionada con los contratos fundados en los resultados.* La mayor propensión al riesgo del principal, motivará que tal riesgo sea trasladado al agente en función de los resultados (Harris y Raviv, 1979).
- *Los conflictos de objetivos entre el principal y el agente están negativamente relacionados con los contratos basados en el comportamiento y positivamente relacionados con los contratos fundados en los resultados.* Cuando no existen conflictos en las metas a alcanzar, el agente se comportará tal como el principal lo espera, independiente de que haya monitoreo.
- *La programación de la tarea está positivamente relacionada con los contratos basados en el comportamiento y negativamente relacionada con los contratos fundados en los resultados.* La definición anticipada del contenido del trabajo que realizará el agente, facilitará su observación y evaluación, otorgando mayor inclinación hacia contratos apoyados en el comportamiento (Eisenhardt, 1988).
- *La medida de los resultados está negativamente relacionada con los contratos basados en el comportamiento y positivamente relacionada con los contratos fundados en los resultados.* Cuando un resultado es difícil de medir debido a que el tiempo de alcance es amplio y para completarlo se requiere del esfuerzo conjunto de varios miembros, los contratos cimentados en el resultado no serán muy atractivos. Por el contrario si la medición es rápida, aumentará su predilección.
- *La duración de la relación de agencia está positivamente relacionada con los contratos basados en el comportamiento y negativamente relacionada con los contratos fundados en los resultados.* En periodos cortos se puede dar la aparición de asimetrías de

información que hacen evidente el problema de agencia. En cambio, a mayor tiempo de la relación contractual, el principal adquiere mayor conocimiento del agente.

2.3. Principales aportaciones de esta teoría al campo del *management*

En la teoría de la agencia, según Eisenhardt (1989), la empresa es una especie de artificio jurídico que sirve como nexo de una serie de interacciones contractuales denominadas relaciones de agencia. La relación de agencia es aquella en la que interactúan los dueños del capital (principal) y los directivos (agentes), en un contrato explícito o implícito por el cual se comprometen en la realización de una actividad de negocio. En efecto, la empresa se concibe como un equipo cuyos miembros actúan para satisfacer sus propios intereses, pero que son conscientes que su futuro depende de la capacidad de supervivencia de su equipo en el proceso de concurrencia con otros equipos.

Frente a esto, la contribución medular que entrega la teoría de la agencia al campo teórico de la administración, se puede resumir en: a) el tratamiento de la información que puede implicar conflictos de intereses por el oportunismo del agente y b) las implicaciones del riesgo en las relaciones contractuales principal-agente.

Ante ello, cabe decir que de la interacción principal-agente pueden emerger conflictos de intereses, dando paso a unos costos de agencia originados en los gastos de control del principal, los gastos de garantía de fidelidad del agente y unos costos por pérdida de eficiencia. Estos surgen porque el trabajo realizado por el agente no siempre es observable por el principal, puesto que la supervisión sería muy costosa. Así mismo, surgen de las relaciones entre los distintos agentes dentro de la empresa y de las desviaciones de las actuaciones de los agentes en relación con el esfuerzo óptimo.

Las asimetrías informativas pueden dar lugar a que los agentes que buscan la maximización de su utilidad, persigan objetivos distintos a los acordados contractualmente. Una posibilidad alternativa para disminuir las fricciones derivadas de tales asimetrías, sería el establecimiento de un sistema de información que la distribuya efectivamente de forma clara, continua y consistente, aportando credibilidad a las actuaciones de los directivos, de modo que los inversionistas evalúen la

empresa y su gestión a un bajo costo, lo cual reducirá los riesgos percibidos tanto para el agente como para el accionista (Jensen y Meckling, 1976).

De la consideración de la empresa como una asociación de individuos con intereses particulares, emerge un objetivo común a principal y agente hacia la maximización del beneficio individual. No obstante, dentro de la empresa se va a generar una continua negociación en la que cada participante intentará maximizar el valor para satisfacer sus intereses. Si bien tanto el principal como el agente preferirán inversiones con altos rendimientos, sus intereses son opuestos debido a la incertidumbre y riesgo asociado a las distintas inversiones.

Empero, en tanto que el principal es indiferente al riesgo específico o no sistemático de una inversión, el agente se ve directamente afectado por este. Esto porque el principal puede reducir su riesgo a cero diversificando su portafolio de inversiones. El agente, sin embargo, no puede diversificar su cartera puesto que su riqueza y estatus se derivan de su propio trabajo en la empresa. Por consiguiente, el comportamiento del principal hacia la diversificación estratégica, estará definido por un análisis costo-beneficio, determinándose así una habilidad para diversificar en función del control ejercido por dicho principal.

En definitiva, desde esta perspectiva se entiende a la empresa como un *mix* contractual, que se mantiene en una continua tensión entre actitudes de cooperación de sus participantes para la maximización del beneficio y comportamientos competitivos que se generan en su reparto. La gerencia debe arbitrar esta dinámica entre la creación de los sistemas de información y la gestión del riesgo contractual, de tal forma que cada participante obtenga una asignación que satisfaga sus intereses.

2.4. Mecanismos disciplinadores o de control del agente

De acuerdo con Coles, McWilliams y Sen (2001), existen dos categorías importantes de mecanismos de control del comportamiento del agente, con el fin de alinear los intereses de los accionistas (principal) con el directivo (agente). En este sentido se citan: a) los mecanismos de monitoreo organizacional que incluyen la estructura de propiedad y la estructura de dirección, y b) los mecanismos de alineación de incentivos que incluyen la compensación del directivo y la estructura de propiedad.

Mecanismos de monitoreo organizacional

Se utilizan para supervisar las actividades de los directivos. Para ello se emplean tres: la estructura de dirección de la firma, la composición del cuadro directivo y la propiedad de las acciones de los miembros del cuadro directivo.

En cuanto a la estructura de dirección, los autores plantean la hipótesis que las empresas que separan las posiciones del directivo, que a la vez es miembro de la junta directiva, tienen mejor desempeño que las empresas que los mantienen unidos. Esta premisa se fundamenta en el hecho de que el accionista-directivo concentra demasiado poder, que implicará una toma de decisiones en su beneficio y en detrimento del resto de accionistas.

A propósito de la composición del consejo directivo, exponen la hipótesis que las empresas que tienen una mayor proporción de directivos externos al servicio de la junta directiva, tendrán mejor desempeño que aquellas con una mayoría de gerentes que tienen asiento en la junta directiva. Esto sugiere que es mejor separar la estructura de propiedad de la estructura de dirección y contratar profesionales externos para monitorear la actuación del gerente, buscando así reducir su oportunismo.

En relación con la estructura de propiedad de las acciones, introducen la hipótesis de que las empresas en donde los directivos tienen una alta propiedad de ellas, tendrán mejor desempeño que las empresas en donde esta proporción es baja, puesto que esto incrementa su propiedad y riqueza particular, reduciéndose el problema de agencia.

Mecanismos de alineación de incentivos del directivo

De acuerdo con el sistema de pago variable para el directivo, los autores establecen la hipótesis que las empresas que emplean planes de compensación positivamente correlacionados con la creación de valor, tendrán mejor desempeño que aquellas firmas en donde la compensación del directivo no está atada a la creación de valor.

Con base en la estructura de propiedad, se plantea la hipótesis que cuando el nivel de propiedad del directivo aumenta, el desempeño de la empresa también incrementará, esto en razón a que la riqueza particular del directivo tendrá una fuerte dependencia del valor de la firma.

Finalmente, plantean la hipótesis que a mayor tiempo de permanencia del directivo en su posición, mayor será el desempeño de la empresa, esto debido a que la buena gestión de este se verá recompensada con mayor estabilidad y continuidad.

2.5. Críticas/limitaciones de la teoría de agencia

Siguiendo a Fontrodona y Sison (2006), se encuentra una selección de críticas a la teoría de agencia que se puede resumir del pensamiento de dichos autores como sigue:

¿Quién es el dueño de la empresa?

La teoría de la agencia asume la presunción de que los accionistas son los dueños de la empresa, lo cual no está justificado aun en el marco de la teoría, puesto que si la firma es un nexo de contratos, entonces nadie sería el poseedor de ella dado que no se puede ser dueño de un simple nexo. Solamente podrían existir propietarios de varios factores de producción, lo que no implica que poseer capital sea lo mismo que poseer la empresa.

Existen proveedores de capital y directivos que toman y ejecutan decisiones organizacionales. Incluso puede existir un doble rol en donde una persona es accionista y directivo. Sin embargo, aunque están comprometidos con la gestión de la empresa, su expectativa sería la del inversor que desearía maximizar el beneficio al vender sus acciones, por lo que no es dable llamarlos propietarios de la firma, ni siquiera socios que asumen los mayores riesgos, pues ellos pueden reducir la incertidumbre diversificando su portafolio, lo que no es así para los empleados, ya que estos últimos no tienen equivalencias en el mercado del trabajo.

Existe otra objeción y es que solo las cosas materiales tienen dueño, mas no las personas. Al comprender que la empresa es un colectivo social, tratar de adjudicar derecho de propiedad sobre ella, implica una reducción de la condición humana de los integrantes.

Así pues, las relaciones de agencia no suponen que deba existir un principal que sea el dueño exclusivo de la empresa. En su lugar, subyacen diversas interacciones entre los poseedores de los medios de producción. Los autores exponen que por ello, la teoría del *stakeholder*, que considera a los diferentes actores dueños de los medios productivos, ofrece una visión de la empresa más entendible que la teoría de la agencia.

¿Hay otro tipo de interés aparte del económico?

La economía neoclásica ha postulado que el ser humano tiene un interés económico, el cual busca maximizar, circunstancia que desconoce su interés en relación con otras personas, incurriendo en pérdidas de información que dificultan su toma de decisiones. La teoría de la motivación ha demostrado que los individuos se conducen por otras razones diferentes al dinero. De modo que si el comportamiento en la empresa fuera solo la maximización de beneficios, el problema se reduciría a una calculabilidad de los resultados. Pero desde que los motivos no son exclusivamente económicos y pertenecen a diferentes ámbitos, la mera maximización en una sola esfera no es una opción viable. En atención a la multiplicidad de motivos de los individuos, la dirección de la empresa supone la armonización de diferentes intereses particulares. Al buscar incentivos que persuadan al agente para que entregue una respuesta esperada por el principal, al tiempo que se suscribe el principio de que los individuos actúan por su propio interés, la teoría de la agencia termina siendo incoherente.

Esto edificaría la empresa sobre bases muy frágiles, con un principal motivado por su propio interés y pidiendo lealtad a un agente tan interesado en sí mismo como él. Lo sería el epítome de una “economía de la sospecha”, en la que la ética se convierte en un intento frustrado de tratar de asegurar que los agentes cumplan los deseos de los principales. A pesar de que se busca como solución ofrecer incentivos a los participantes para unir los intereses, esto conduce a un empobrecimiento de la acción empresarial. Los incentivos económicos generan conductas oportunistas en el corto plazo, lo que afecta la supervivencia a largo plazo de la empresa.

De lo anterior se deduce que los agentes no pueden ser motivados solamente por el interés económico propio. Es más, los intereses no económicos (éticos, sociales y otros) son precisamente los únicos que favorecen la supervivencia de la empresa a largo plazo. No se trata tanto de maximizar beneficios como de asegurar que cada agente obtenga una mínima satisfacción motivacional, de modo que mantenga su buena voluntad para participar en la empresa.

¿Es la firma algo más que un nexo de relaciones?

La teoría de la agencia expone que la empresa responde a un nexo de relaciones contractuales entre agentes y principales, lo cual es una ficción legal que representa un proceso

complejo para mantener equilibrados los objetivos individuales. Empero, esta noción de la empresa impide captar por completo la naturaleza social de la persona, quien tiene un valor en sí misma, sin considerarse únicamente como representando un rol de trabajo.

Cuando el énfasis se reduce a las relaciones, las personas son consideradas solo en términos funcionales, y hay que entender que toda persona tiene un valor y una bondad por sí misma que le dota de dignidad, de manera que la empresa se entienda a su turno como una comunidad de personas unidas por un objetivo colectivo de naturaleza más moral que material. De este modo, se trasciende la suposición de la empresa como un nexo de relaciones.

¿Cuál es el propósito de la empresa?

Esta última asunción se deriva de las anteriores. Si se asume que los agentes deben alcanzar el objetivo del principal, con un único interés económico, el propósito de la empresa será entonces maximizar la riqueza del accionista. Pero si se acepta que el principal no es el propietario de la empresa, no será el único cuyos intereses primen, descartándose la idea de la firma como generadora de utilidad económica. El hecho de que la empresa obtenga beneficios, no quiere decir que este sea su único fin. Aunque las empresas necesitan tener un beneficio porque sin él no serían capaces de permanecer en el mercado, esto no supone estrictamente su propósito. Justificar la existencia de una empresa exclusivamente por sus beneficios es inaceptable. Más que un solo propósito de la empresa, parece apropiado hablar de múltiples, incluyendo los no económicos.

Aunque la lógica económica se presenta como un valor neutral, tiene una clara intención normativa: cualquier acción que contribuya a aumentar el beneficio es ética. Esta se convierte en la única opción aceptable. Lo que sitúa a este discurso aparte de los otros no es su naturaleza aparentemente “no normativa”, sino que asigna a la ética un papel instrumental en la maximización de la utilidad económica.

La empresa es una organización social en la que los individuos persiguen un objetivo común sin excluir sus propios objetivos privados. El objetivo común es lo que une a la organización. Además, la misión de una empresa no es solo crear valor económico, sino también distribuirlo justamente. Desde esta perspectiva humanística la empresa es una institución que intenta proporcionar un entorno favorable para que los individuos mejoren, tanto material como moralmente, a través de las relaciones recíprocas.

3. Los costos de transacción

3.1. Las ideas germinales de Ronald Coase

Coase (1937) declara que los economistas han cometido errores al introducir teorías sin analizar los fundamentos sobre los cuales estas se erigen; situación que toca a la empresa, que debe ser definida en términos del mundo real y en relación con los instrumentos operativos de margen y sustitución; de manera que sea vinculada con relaciones formales que se puedan identificar de forma exacta.

En consecuencia, Coase (1937) se propone el interrogante con respecto a la 'razón de ser' de la firma en una economía de intercambio especializada, para intentar inferir una definición significativa. Señala que los economistas tienden a suponer que la dirección de los recursos depende directamente del mecanismo de precios. Estos planteamientos en relación con el sistema económico, para Coase (1937) no tienen aplicación a la empresa, ya que las situaciones que la influyen en un momento dado, pueden partir de otros factores diferentes a un cambio de precios – verbigracia, una orden interna–. En este sentido, la planificación dentro del sistema económico es diferente a la planeación individual y, por tanto, el mercado o la orientación de los precios no es libre.

En otro argumento, Coase (1937) introduce el análisis de la coordinación gestionada como método alternativo para administrar la producción¹. Es así como aparece la empresa, en la metáfora de Robertson, como islas de poder en un mercado que actúa como el principal mecanismo para gobernar las transacciones². De tal forma, los economistas admiten como elementos de la coordinación gestionada la dualidad empresario-mecanismo de precios; ambos recíprocos.

Así pues, Coase (1937) intenta crear un puente entre el supuesto de que los recursos se asignan a través del mecanismo de precios y el supuesto de que dicha asignación depende del empresario coordinador. Para él, el mecanismo de precios puede ser desplazado como consecuencia de una serie de transacciones de intercambio en el mercado, en donde por ejemplo una persona decidiera pagar a otros más de lo que esta recibe con el fin de ejercer poder y dominio sobre ellos.

¹ La coordinación gestionada se utiliza para representar a la empresa.

² Las transacciones son entendidas como el intercambio de bienes y servicios entre dos unidades técnicamente independientes.

De lo anterior, se puede deducir que las empresas existen en el mundo real independiente de la fidelización de sus consumidores, y quizá la principal razón para su creación, sea la presencia de un costo necesario para utilizar el mecanismo de precios; es decir, que las empresas existen porque hay costos producidos por utilizar el mercado.

Por otra parte, expone Coase (1937) que si bien la existencia de la empresa no implica la desaparición de los contratos³, estos sí se reducen ostensiblemente. Cuando una transacción se repite varias veces, surgen costos que pueden reducirse al sustituir contratos recurrentes en el corto plazo por uno solo de largo plazo, incurriendo únicamente en costos de negociación como por ejemplo con la contratación de la mano de obra; en donde hay una actitud psicológica del riesgo que motiva a acordar contratos de mayor extensión en el tiempo.

En esta dirección, considerando que el funcionamiento del mercado es costoso, la reducción de los costos obtenida mediante coordinación gestionada (organización-empresario), es la explicación de productividad que aporta Coase (1937) a la existencia de la empresa, para quien esta consiste en un sistema de relaciones que aparece cuando la dirección de recursos depende de un empresario.

En este punto Coase (1937) analiza el fenómeno del crecimiento de las empresas, expresando que las transacciones adicionales que el empresario organiza, tienden a aumentar el tamaño de la empresa y que al abandonarlas ocurre lo contrario. De esta manera, la expansión de una empresa alcanzará su límite cuando los costos por organizar algunas transacciones dentro de esta, sean iguales a los costos de llevar a cabo transacciones de intercambio en el mercado libre.

Con este criterio, Coase (1937) define que una empresa tiende a crecer cuando aumentan las transacciones sin aumentar ni los costos de organización ni los errores del empresario, y también cuando es menor el precio de entrega de los factores de producción. Así mismo, la innovación, al igual que la integración vertical y horizontal, que conllevan disminución de los costos de transacción; pueden propiciar un aumento en el tamaño de las empresas y los procesos.

En adelante, los diferentes trabajos se ocuparon de analizar los diversos costos en los cuales se incurre, ya sea de transacción por la utilización del mercado o de coordinación por la decisión de producir endógenamente, frente a lo cual, ha cobrado especial interés el problema de *hold-up*

³ Un contrato es un documento por medio del cual el factor, por una determinada remuneración, acepta obedecer las directivas de un empresario dentro de ciertos límites.

(Holmström y Roberts, 1998), que se presenta cuando debido a la especificidad de los recursos y a la imposibilidad de crear contratos completos, un participante de una transacción que no ha realizado inversiones en activos específicos, actúa de manera oportunista en la modificación de las condiciones y términos de la transacción, con aprovechamiento doloso de la racionalidad limitada de los agentes.

3.2. Los postulados de Williamson

Williamson (1979) plantea que el propósito primordial de las instituciones económicas del capitalismo⁴, es el de economizar los costos de transacción⁵; lo que de entrada propone un reto a ser estudiado desde la perspectiva del derecho, la economía y la organización, si se considera que estas –las instituciones económicas del capitalismo–, no han ocupado un lugar de relevancia en las investigaciones de las ciencias sociales, quizá por su complejidad inherente, o quizá por la falta de acuerdo con respecto a los propósitos principales de la organización económica.

No obstante –advierte Williamson–, tal complejidad puede servir como un incentivo para iniciar el estudio de los detalles (microanálisis) de la organización; en donde se consideren además las particularidades de las formas de organización del mercado, las formas jerárquicas y las formas híbridas.

Ante esta perspectiva, Williamson (1988) expone que a partir de los años sesenta se presencia un interés marcado por las instituciones y su relevancia económica, sobre todo en la sustitución del concepto de empresa como una función de producción, por el concepto de la empresa como una estructura de gobierno⁶.

Así pues, desde el pensamiento de Williamson (1979, 1988), puede decirse que la principal ventaja de los costos de transacción radica en la asignación analítica de las transacciones a las estructuras de gobierno. De modo que permite identificar a la transacción como la unidad básica del

⁴ Según Williamson (1988), las instituciones económicas del capitalismo son las empresas, los mercados y la contratación correlativa.

⁵ Para Williamson una transacción es aquella en la que se transfiere un bien o servicio a través de una interfase tecnológicamente separable.

⁶ Williamson (1988) argumenta que para la economía del costo de transacción, la empresa –en muchos de sus propósitos– es una estructura para ejercitar el poder.

análisis y cómo esta se influencia por el mercado, la empresa y la hibridación, a través de los instrumentos jerárquicos, los atributos de desempeño y el soporte legal del contrato.

La economía de los costos de transacción

Williamson (1991) manifiesta que la economización del costo de transacción, es primordial para evaluar acertadamente las instituciones económicas del capitalismo; atribuyendo más respetabilidad a la organización, en especial a los propósitos de eficiencia y de innovación. Expone que los costos de transacción son aquellos en los cuales se incurre por la planeación, diseño y ejecución de una estructura de gobierno específica, que identifica: a) la empresa, b) el mercado y c) cualquier otra forma híbrida de organización. De manera que el interés de los agentes económicos por aumentar sus beneficios, a partir de la reducción de costos en las transacciones, llevará a que ellos elijan la estructura de gobierno que mayor eficiencia les entregue (Klein, Crawford y Alchian, 1978).

En esta elección se tendrán en cuenta los costos de transacción vinculados a ciertas características de los agentes, como la racionalidad limitada y el oportunismo, y a su vez la elección dependerá de ciertos atributos de la transacción, entre ellos el grado de especificidad de los recursos involucrados, la redundancia de la transacción y el tiempo en que se prolonga, y la incertidumbre presente en la ejecución del contrato.

Con esto, la utilización de una estructura de gobierno requiere la elaboración de contratos completos que incluyan todas las garantías y condiciones asociadas a la transacción, así sea que la racionalidad limitada influya en su confección y posteriormente deban realizarse ajustes.

Conforme con la concepción de Williamson (1979, 1988, 1991), la organización económica evidencia un problema de contratación a la luz de la economía del costo de transacción, en donde los contratos implícitos o explícitos implican costos de tipo *ex ante* y de tipo *ex post*.

Según Williamson (1985) los costos *ex ante* son definidos como “los costos de la redacción, negociación y salvaguarda de un acuerdo” (p. 20). Estos convergen en contratos complejos que entrañan diversas contingencias en los cuales, o se pacta por adelantado –entre las partes– las posibles adaptaciones, o se dejan abiertos los espacios literales para que las partes los llenen a medida que surjan las eventualidades.

Los costos *ex post* son aquellos que se hacen inevitables debido a las limitantes del orden judicial, entre los que se cuentan: a) los costos de mala adaptación, en los que se incurre cuando las transacciones se desalinean, b) los costos del regateo, en que se incurre cuando las partes se esfuerzan por corregir las malas alineaciones del contrato, c) los costos de abastecimiento y administración, relacionados con las estructuras de gobernación que median en las disputas y d) los costos de aseguramiento de compromisos.

Ahora bien, cuando no es posible reproducir las condiciones en que funciona el mercado, dentro de la jerarquía organizada, dado que esta con sus propios costos de transacción torna ineficaz la sustitución del mercado, entonces Williamson (1991) propone la solución del problema de los polos mercado-jerarquía de la siguiente manera:

La empresa alberga unos costos *ex ante* asociados a su puesta en funcionamiento sobre todo por la estructura de gestión que implica el dominio de la autoridad. Cuando está en funcionamiento, los costos *ex post* presentan variaciones sensibles frente a los incrementos en la especificidad de los activos implicados. Por su parte el mercado, si bien tiene unos costos fijos menores en una transacción concreta, los costos variables aumentarán rápidamente al compás del aumento en la especificidad de los activos. En una cierta frontera de especificidad de los activos, la empresa reemplaza al mercado, puesto que los costos totales de transacción son inferiores. Por debajo de tal frontera, ocurrirá lo contrario. Con la forma de gobierno híbrida, la variación en la especificidad de los activos, implicará un costo tanto fijo como variable intermedio entre los costos del mercado y la empresa.

Desde esta perspectiva, en transacciones donde incurren activos de baja especificidad, la estructura de gobierno a elegir será el mercado, en tanto que ante una especificidad alta se elegirá a la empresa, y frente a una especificidad intermedia se elegirá la estructura de gobierno híbrida. Para llegar a esto, se supone que el paso del mercado a la empresa implica aumentar los costos *ex ante* de la transacción, y que una vez la empresa se ha estructurado, los costos de transacción son apenas sensibles a la especificidad de los recursos.

Por su lado, como los costos *ex post* del mercado se incrementan rápidamente con respecto al aumento de la especificidad, en el umbral de esta, los costos totales de transacción de la empresa son inferiores a los costos totales del mercado y por eso la estructura de gobierno a elegir será la empresa.

Ahora bien, cuando los costos *ex ante* de las estructuras híbridas son intermedios entre los costos de la empresa y el mercado, y la pendiente de los costos *ex post*, en razón de la especificidad de los activos, es también intermedia entre las pendientes de los costos *ex post* de la empresa y el mercado; surgen dos umbrales en donde en el primero se elegirá la estructura híbrida frente al mercado y en el otro se elegirá la empresa frente a la estructura híbrida.

3.3. Algunas críticas a la teoría de costes de transacción

Holmström y Roberts (1998) plantean que a pesar de que la economía moderna se originó con los costos de transacción de Williamson, su evolución ha sido muy poca en los años recientes. Exponen que en sus primeros trabajos, Williamson se ocupó de analizar las imperfecciones de las relaciones contractuales *ex post*, sobre todo en condiciones asimétricas de información, desconociendo las situaciones de oportunismo tipo *hold-up*, y que posteriormente estudió las inversiones iniciales específicas, pero en ningún caso superó su idea básica de las elecciones individuales que pueden ser asignadas a un arreglo institucional eficiente.

Entre sus críticas plantean que Williamson: a) no hace referencia a los costos directos por adelantado en inversiones *ex ante*. Por ejemplo no diferencia entre un activo especializado que cuesta diez millones y otro que cuesta cien millones, dentro y fuera de la relación contractual; b) la aproximación a la medida implícita de la especificidad de los activos es el nivel agregado de las cuasi rentas creadas por la inversión, por lo que una relación asimétrica con una de las partes en una posición dominante, no se diferencia de una simétrica en el mismo nivel agregado de especificidad del activo; c) al tomar la transacción como unidad de análisis se crean problemas, dado que los costos de burocracia y jerarquía no se refieren a únicas transacciones, sino a toda una colección de transacciones de la estructura de gobierno jerárquica; y d) considera el intercambio en el mercado como un valor predefinido superior a los intercambios de la empresa con menos niveles de incertidumbre, frecuencia y especificidad de los activos, pero debido a que el mercado es el valor por defecto, sus beneficios no son tan claramente explicados como sus costos.

Los autores fundamentalmente critican una cierta debilidad en la teoría cuando trata de universalizar el postulado del oportunismo en la contratación, omitiendo las relaciones de confianza. A través de un estudio de caso entre empresas fabricantes de automóviles en el Japón y sus

proveedores, intentan evidenciar tal debilidad. En las relaciones entre proveedores y fabricantes no existen contratos, o no son formales, y los proveedores solo esperan recuperar el costo incurrido en diseño e inversiones. Según la hipótesis de los costos de transacción, se esperaría que: a) los fabricantes se comportaran de manera oportunista debido a la alta inversión específica de los proveedores y b) por ser bajo el número de proveedores, estos también serían oportunistas y presionarían a los fabricantes para que paguen precios mayores por las autopartes. Sin embargo, en el estudio adelantado se demostró que la relación marchó correctamente. Según Holmström y Roberts (1998) esto se debió a la interacción repetida en el tiempo entre ambos participantes.

3.4. Contra-argumentos a las críticas planteadas

Para tomar partido en términos de confrontación a los planteamientos críticos de Holmström y Roberts (1998), se recogen algunas ideas concluyentes de Williamson para defender la teoría de los costos de transacción, las cuales se esbozan como:

- La otrora restricción de clientes y mercados y la contratación no convencional, consideradas contendientes de la competencia; ahora salvaguardan las transacciones.
- No hay que desatender que se da la discriminación de precios, cuando un vendedor ofrece un bien o servicio a dos compradores, uno de los cuales ofrece una salvaguarda contractual.
- Si bien los contratos pueden resultar problemáticos cuando el bien o servicio se provee en condiciones de incertidumbre e involucra inversiones en activos específicos; no implica que esta no pueda ser nunca viable.
- Hay que recordar que la economía del costo de transacción se aplica satisfactoriamente en aquellos problemas susceptibles de ser concebidos en términos de contratación, aunque existan interacciones continuadas, pues estas en cualquier momento podrían generar desavenencias.
- Cuando las transacciones se asignan de forma discriminada a las estructuras de gobierno, se obtienen ahorros en los costos de transacción.
- La implantación de la economía del costo de transacción implica una evaluación institucional comparada de alternativas discretas que se ubican en tres vértices: en los

extremos; la contratación de mercado clásica y la organización jerarquizada; y en el centro, los modos mixtos de organización de la empresa y el mercado (estructuras híbridas).

- El estudio de la organización económica deberá realizarse desde las diferentes ramificaciones de la racionalidad limitada, el oportunismo y la especificidad de los activos.

Finalmente, los atributos de las transacciones se verán beneficiados con: a) la planeación, ya que donde las partes son oportunistas, los activos específicos y la racionalidad limitada; no existirán problemas de ejecución, puesto que se evita el incumplimiento de los acuerdos al considerar que la intervención judicial es eficaz para dirimir las disputas, b) la promesa, pues en donde los agentes están sujetos a la racionalidad limitada, las transacciones se encuentran apoyadas por activos específicos y se supone que no está presente el oportunismo; no existirán problemas en la ejecución del contrato si las partes convienen de antemano una cláusula de cumplimiento automático, de manera que cada una se comprometa con lograr la eficiencia y maximizar el beneficio conjunto, y c) la competencia, en donde los agentes –quienes experimentan la racionalidad limitada–, el oportunismo y la ausencia de activos específicos; no evidencian intereses continuos y se enfrentan a mercados plenamente disputables.

4. Conclusión

Las teorías de la firma han ganado un espacio importante en la construcción teórica de la administración, como constructos que coadyuvan a la mejor comprensión de las interacciones entre los agentes organizacionales y de los procesos derivados de los intercambios o transacciones. Especialmente, la teoría de la agencia y la teoría de los costos de transacción han sido determinantes en las explicaciones, en el ámbito económico, de la organización capitalista.

Las relaciones de agencia han sido estudiadas para tratar de discernir las problemáticas y conflictos derivados de los acuerdos entre el dueño de la empresa y el director, quien recibe por delegación de aquel la gestión del negocio. El problema de agencia ha sido definido como la imposibilidad que tiene el principal de conocer los comportamientos y actuaciones del agente, quien gracias a la información privilegiada que maneja, podría incurrir en acciones oportunistas en

detrimento del beneficio esperado por el dueño, por lo cual este último debe estar permanentemente evaluando la mejora en los incentivos o mecanismos de control.

Por su parte, los costos de transacción han significado aquellas implicaciones de la empresa debidas a la formalización contractual. Así que, en virtud a que la empresa está sometida a una serie de operaciones mediadas por el riesgo y la incertidumbre, la alta dirección debe estar evaluando estrategias para minimizar los costos y salvaguardar los resultados esperados. En ello, la definición contractual termina siendo una manera de enfrentar dicha incertidumbre.

Referencias

- COASE, R. 1937. «The nature of the firm». En: *Economica*, 4 (16), pp. 386-405.
- COLES, J., MCWILLIAMS, V., y SEN, N. 2001. «An examination of the relationship of governance mechanisms to performance». En: *Journal of Management*, 27, pp. 23-50.
- EISENHARDT, K. 1988. «Agency and institutional explanations of compensation in retail sales». En: *Academy of Management Journal*, 31, pp. 488-511.
- _____. 1989. «Agency theory: An assessment and review». En: *Academy of Management Review*, 14, pp. 57-74.
- FAMA, E. 1980. «Agency problems and the theory of the firm». En: *Journal of Political Economy*, 88, pp. 288-307.
- _____, y LENSEN, M. 1983. «Separation of ownership and control». En: *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 301-325.
- FONTRDONA, J., y SISON, A. J. G. 2006. «The nature of the firm, agency theory and shareholder theory: a critique from philosophical anthropology». En: *Journal of Business Ethics*, 66 (1), pp. 33-42.
- HARRIS, M., y RAVIV, A. 1979. «Optimal incentive contracts with imperfect information». En: *Journal of Economic Theory*, 20, pp. 231-259.
- HOLMSTRÖM, B., y ROBERTS, J. 1998. «The boundaries of the firm revisited». En: *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4), pp. 73-94.
- JENSEN, M., y MECKLING, W. 1976. «Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure». En: *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305-360.
- _____. 1983. «Organization theory and methodology». En: *Accounting Review*, 56, pp. 319-338.

- JOSKOW, P. 1985. «Vertical integration and long term contracts: the case of coal burning electric generating plants». En: *Journal of Law, Economics and Organization*, 33, pp. 32-80.
- KLEIN, B., CRAWFORD, R., y ALCHIAN, A. 1978. «Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process». En: *Journal of Law and Economics*, 21, pp. 297-326.
- MASTEN, S. 1993. «Transaction costs, mistakes and performance: assessing the importance of governance». En: *Managerial and Decision Economics*, 14, pp. 119-129.
- POPPO, L., y ZENGER, T. 1998. «Testing alternative theories of the firm: transaction cost, knowledge based, and measurement explanations for make or buy decisions in information services». En: *Strategic Management Journal*, 19, pp. 853-877.
- ROSS, S. 1973. «The economic theory of agency: the principal's problem». En: *American Economic Review*, 63, pp. 134-139.
- SHELANSKI, H., y KLEIN, P. 1995. «Empirical research in transaction cost economics: a review and assessment». En: *Journal of Law, Economics and Organization*, 11 (2), pp. 335-361.
- SHEPARD, A. 1993. «Contractual form, retail price, and asset characteristics». En: *Rand Journal of Economics*, 24, pp. 58-77.
- SLADE, M. 1996. «Multitask agency and contract choice: an empirical assessment». En: *International Economic Review*, 37, pp. 465-86.
- WILLIAMSON, O. 1979. «Transaction-cost economics: the governance of contractual relations». En: *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 233-261.
- WILLIAMSON, O. 1985. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York, Macmillan Publishers.
- _____. 1988. «The logic of economic organization». En: *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, pp. 65-93.
- _____. 1991. «Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives». En: *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 269-296.