

La nueva economía institucional

Apellidos, nombre	Canós Darós, Lourdes ¹ (loucada@omp.upv.es) Pons Morera, Carlos ¹ (carponmo@upvnet.upv.es)
Departamento	¹ Departamento de Organización de Empresas
Centro	Universitat Politècnica de València

1 Resumen de las ideas clave

En este trabajo presentamos diferentes teorías económicas que forman parte del enfoque de la Nueva Economía Institucional: la Economía de los Derechos de Propiedad, la Teoría de los Costes de Transacción y la Teoría de la Agencia. Para cada una de ellas, se explicarán sus principales características, de forma que se puedan identificar sus similitudes y diferencias, y emitir una opinión crítica al respecto.

2 Objetivos

Cuando el usuario de este artículo termine su lectura será capaz de:

- Conocer en qué consiste el enfoque de la Nueva Economía Institucional.
- Listar las teorías que forman parte de este enfoque: la Economía de los Derechos de Propiedad, la Teoría de los Costes de Transacción y la Teoría de la Agencia.
- Explicar las características de cada una de dichas teorías.
- Comparar las similitudes y diferencias entre las distintas teorías.
- Aplicar el pensamiento crítico a los resultados de esta comparación.

3 Introducción

La idea principal del enfoque de la Nueva Economía Institucional es la comparación entre la eficiencia de la empresa y la del mercado, a través del análisis de los costes en la asignación de recursos. Se basa en conceptos como información limitada, costes de transacción y oportunismo (Simon, 1988; Quintero, Peñaranda y Rodríguez, 2020).

Este modelo incluye tres enfoques: la Economía de los Derechos de la Propiedad, los Costes de Transacción y la Teoría de la Agencia (ver Figura 1). En ellos se observa la existencia de límites de información o de cualquier otro tipo y se reconoce la importancia de la información y la incertidumbre en la toma de decisiones (Levrero, 2014).

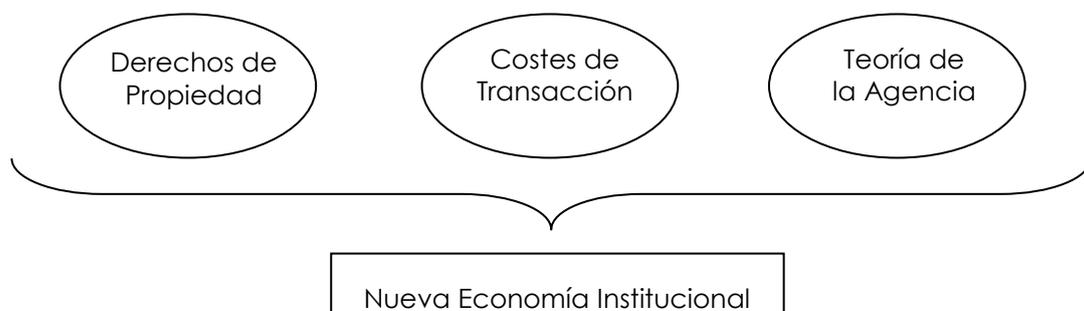


Figura 1. La Nueva Economía Institucional

4 Desarrollo

4.1 La Economía de los Derechos de Propiedad

Ante la utilización de recursos escasos, las personas (físicas o jurídicas) adquieren derechos de propiedad, esto es, normas, costumbres y leyes que permiten su propiedad, uso e intercambio (Fernández de Castro, 1989) de acuerdo con la legislación vigente (Pastor, 1989). Por tanto, ante un conflicto, el Estado se encarga de su regulación.

En la Economía de los Derechos de Propiedad el comportamiento maximizador es el comportamiento normal; las relaciones de propiedad y derechos de intercambio, supervisión o exigencia del cumplimiento de las actividades contractuales se especifican en cada caso; existe confianza en el funcionamiento del mercado para alcanzar soluciones eficientes (Torres, 1989; Schwartz y Carbajo, 1981); las personas revelan sus elecciones a través de su comportamiento; y la teoría y la práctica se fusionan para crear hipótesis contrastables (Furubotn y Pejovich, 1972).

4.2 La Teoría de los Costes de Transacción

La Teoría de los Costes de Transacción se inicia con el trabajo de Coase, *The nature of the firm*, en 1937, y se desarrolla a partir de los trabajos de Williamson (1975; 1979).

La existencia de la empresa se justifica por la reducción de los costes de transacción frente a los que genera el mercado en determinadas operaciones. Cuanto mayores sean los costes de transacción, mayor será el número de transacciones que los agentes dejen de realizar porque los costes superan a los beneficios (Caballero, 2002). No obstante, es cierto que realizar todas las transacciones dentro de la empresa origina costes, errores y burocracia, por lo que los límites de la empresa se sitúan en el punto en que los costes internos se igualan a los de realizar las transacciones en el exterior (Arruñada, 1990).

Los costes de transacción aparecen en los intercambios a raíz de la negociación y conclusión de un contrato (Rastrollo, 2006). Su origen radica en la información, en la negociación o en la garantía de cumplimiento o incumplimiento (Salas, 1987). Su cuantía depende del tipo de transacción (productos estandarizados o exclusivos, por ejemplo); desde el punto de vista de Williamson (1996), para los bienes de carácter general, aquellos que tienen muchos oferentes y demandantes, los mercados funcionan bien, pero para los bienes con características específicas o especiales esto no es así, por lo que utilizar el mercado es costoso.

Como se ha presentado, existen tres fuentes de costes de transacción (Huerta, 1993): la identificación y contacto de las partes que intervienen en la transacción (coste de información), la redacción de las cláusulas y condiciones del contrato (costes de negociación) y el asegurar el cumplimiento de lo acordado y protegerse de las consecuencias negativas del incumplimiento (costes de garantía). Según Holmstrom y Tirole (1989) los costes son: coste de decisión, planificación y negociación de los términos del intercambio entre las partes; coste de revisión y renegociación de los términos del acuerdo y de resolución de disputas; y costes de implantación.

Los costes de transacción se clasifican en: costes ex ante, como los de redacción, negociación, etc., y costes ex post, es decir, de administración, información, supervisión y cumplimiento de las condiciones del contrato.

Desde el punto de vista de la empresa, esta teoría comprende tres hechos (García Galán, 2013). El primero es el reconocimiento de las ventajas que tiene la organización sobre los costes del mercado. El segundo, la asunción de que el empresario puede ser una persona o un grupo de directivos. El tercero, el papel de la tecnología, determinante en la actividad económica.

La Teoría de los Costes de Transacción justifica la existencia de las empresas, sus límites, y el tipo de organización, según los atributos de las transacciones y/o el carácter idiosincrático de los activos. Este planteamiento supone que la empresa es como una red de contratos imperfectos donde la información es imperfecta. Las imperfecciones del mercado están asociadas a dos hechos: la incertidumbre que rodea cada transacción y su frecuencia y la especificidad de los activos. Se justifica así la diferencia de costes entre la dirección jerárquica (empresa), la dirección basada en el intercambio (mercado) y su híbrido, esto es, una dirección que mezcla los elementos del mercado y el poder (Cortés, 2006).

Esta teoría tiene dos supuestos básicos relacionados con la naturaleza humana: el oportunismo, que asume que cada individuo pretende maximizar su propio interés llevando incluso al engaño (Menguzzato y Renau, 1995), y la racionalidad limitada, por la que los individuos no disponen de toda la información necesaria y además para obtenerla necesitan incurrir en ciertos costes (Brunet, Baltar y Gregori, 2011).

Además de estas premisas, otras ideas de esta teoría son las siguientes (García Echevarría, 1994):

- Los costes de transacción son positivos debido a la información imperfecta.
- Se considera un comportamiento racional limitado.
- El precio no es el único elemento que domina en el mercado.
- Los límites entre el mercado y la empresa son fluidos.
- La estructura de capital es relevante para el resultado de la empresa.
- La variable tiempo juega un papel importante en las relaciones contractuales.
- Es relevante la estructura de propiedad de la empresa, ya que el propietario ideal es el que mayor inversión realiza, siendo además relevante la separación entre la propiedad y el control.

La Teoría de los Costes de Transacción ha sufrido varias críticas, como la dificultad para cuantificar los costes y los atributos de las transacciones (Menguzzato y Renau, 1995), la no consideración de los costes que genera la jerarquía organizacional (costes de agencia internos, costes de coordinación y costes de influencia) y el olvido de los aspectos humanos como las costumbres, los hábitos, la confianza o la solidaridad que, sin duda, influyen en el comportamiento de las organizaciones (da Silva, Castelló-Sirvent y Canós-Darós, 2022).

4.3 La Teoría de la Agencia

La Teoría de la Agencia analiza los acuerdos o contratos entre las partes que intervienen en una transacción y cómo la naturaleza de estos contratos afecta al comportamiento de los agentes económicos. La relación de agencia es un contrato en el cual una parte (principal) recurre al servicio de otra (agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad (García Galán, 2013).

La Teoría de la Agencia parte de la idea de que cualquier relación entre agentes económicos es conflictiva, dado que la diferencia de intereses entre las partes promueve la tendencia hacia comportamientos oportunistas. Reconoce la existencia de problemas organizativos y propone una estructura que resulte más eficiente para las organizaciones (Hernangómez, Martín y Martín, 2009), minimizando los problemas de agencia que pueden surgir por la incertidumbre (permite el oportunismo) y los conflictos de objetivos entre el principal y el agente (Rastrollo, 2006).

Algunos autores afirman que desde la óptica contractual no tiene sentido hablar de los límites de la empresa, careciendo de sentido el distinguir aquello que está dentro de la compañía (o de cualquier organización) de lo que está fuera. Sostienen que, en realidad, sólo existen una multitud de relaciones complejas (contratos) entre la ficción legal (la empresa) y los propietarios de los factores de producción, los proveedores y los clientes.

Según esta teoría, el objetivo de la empresa es minimizar los costes de agencia que surgen de cualquier cooperación entre dos o más personas. La relación de agencia se define como un contrato, explícito o implícito, entre dos partes, el agente y el principal, que tiene que delegar la toma de decisiones en el primero. Puesto que ambos contratantes pretenden maximizar su curva de utilidad, y los intereses de agente y principal divergen, el agente no actuará siempre en busca del mejor provecho para el principal (Gorbaneff, 2001). A este hecho se le denomina problema de agencia (Ricart, 1991).

En el contexto de la empresa, podemos considerar que se producen multitud de relaciones de agencia, no sólo entre los accionistas y directivos (Jensen y Meckling, 1976), sino entre otros partícipes como directivos y empleados o entre los clientes y la empresa (Ross, 1973). Para analizar este tipo de relaciones, la Teoría de la Agencia parte de dos hipótesis relativas al comportamiento humano. La primera es que los individuos buscan maximizar su función de utilidad en las relaciones contractuales, y la segunda, que los individuos son capaces de anticipar la incidencia de estas relaciones sobre el valor futuro de su patrimonio.

Los costes de agencia que se pueden encontrar por la asimetría de la información que posee el agente frente al principal son los que se derivan del control que realiza el principal sobre el agente, los costes de garantía de fidelidad del agente y la pérdida residual, que es el equivalente monetario de la pérdida para el principal, ocasionada por sus decisiones, que se desvían de las que hubiera adoptado si tuviera la misma información y talento que el agente (Iborra et al., 2009).

Dentro de este enfoque podemos diferenciar dos corrientes que divergen en aspectos metodológicos:

- a) La Teoría Principal Agente trata de elaborar modelos sobre los efectos de tres factores que existen en los contratos que se efectúan entre las partes que intervienen: la estructura de las preferencias de las partes que contratan, la naturaleza de la incertidumbre, y la estructura informativa del entorno. Estudia la asignación óptima del riesgo entre las partes, las características de los óptimos y las propiedades de las soluciones de equilibrio desde la óptica del análisis del bienestar. Su principal interés es especificar aquellos sistemas de incentivos que, incluidos en la relación contractual, deberían llevar al agente a adoptar actitudes frente al riesgo similares a las del principal (Ocaña y Salas, 1983; Betancour, 2023).

- b) La Teoría Positiva de la Agencia indica que las variables tratadas por el análisis económico para el análisis de la relación de agencia no son suficientes para la comprensión de fenómenos organizacionales y de importancia secundaria en relación a variables como los costes de información, la estructura del entorno, la tecnología de los contratos y los métodos de supervisión (Ortner, 2023). Se basa en el método hipotético-deductivo para establecer conjeturas susceptibles de contrastación con la realidad, al objeto de refutarlas. Esta teoría reconoce la existencia de dos mecanismos de gobierno (Eisenhardt, 1989): el establecimiento de contratos basados en los resultados, más que en el comportamiento, ya que es más efectivo para impedir el oportunismo del agente, y el que dice que puesto que los sistemas de información permiten que el principal conozca lo que el agente realmente hace, es probable que con ello limiten el comportamiento oportunista del agente porque éste se dará cuenta de que no puede engañar al principal.

La Teoría de la Agencia ha sido criticada por tomar los incentivos económicos como los únicos mecanismos correctores del oportunismo y por la consideración excesiva de la eficiencia económica en la toma de decisiones (Ortner, 2023).

4.4 Actividad práctica

Realiza una tabla comparativa de las principales características de las tres teorías explicadas en los apartados anteriores. Puedes seguir el ejemplo de la Tabla 1, en el que los factores a comparar han sido propuestos por Villasalero (1999), añadiendo aspectos susceptibles de comparación que consideres interesantes para tu análisis.

	EDP	CT	TA
Unidad de análisis			
Supuestos			
Cómo es el mercado			
VARIABLES DE DISEÑO ORGANIZATIVO			
Costes de organización			
Etc.			

Tabla 1. Comparación entre las principales características de la Economía de los Derechos de la Propiedad, los Costes de Transacción y la Teoría de la Agencia

Con estos datos, puedes responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál crees que es la teoría que más se ajusta a la situación económica actual? Puedes considerar un nivel económico local, nacional o mundial.
- ¿Interesa a los empresarios conocer estas teorías?
- ¿Podrías definir las características de un enfoque que reúna lo mejor de las tres teorías (según tu opinión)?

5 Cierre

En el marco de las contribuciones de la teoría económica que han tratado de plasmar la realidad empresarial encontramos la Nueva Economía Institucional, que está formada por la Economía de los Derechos de Propiedad, la Teoría de los Costes de Transacción y la Teoría de la Agencia.

En este trabajo hemos presentado las principales características de cada una de estas teorías. Con el propósito de consolidar el conocimiento sobre el enfoque de la Nueva Economía Institucional, se ha propuesto una actividad práctica para realizar una comparación entre aspectos fundamentales de los distintos enfoques y reflexionar sobre los resultados.

6 Bibliografía

Arruñada, B. (1990): "Economía de la Empresa: un enfoque contractual", Ariel, Barcelona.

Betancourt Gómez, M.E. (2023): "Dimensión y método en la teoría económica contemporánea: un comparativo entre la teoría convencional y las corrientes heterodoxas", *Andamios*, 20(53), 439-460.

Brunet, I., Baltar, F. y Gregori, A. (2011): "L'anàlisi transaccional de l'empresa", *Papers*, 96 (4), 1339-1361.

Caballero Miguez, G. (2002): "La economía regional de los costes de transacción: un enfoque neoinstitucional", *Revista Asturiana de Economía*, 25, 167-186.

Coase, R.H. (1937): "The nature of the firm", *Economica*, 4, 386-405.

Cortés García, F.J. (2006): "La ética empresarial desde la perspectiva de los costes de transacción", *Boletín Económico de ICE*, 2899, 47-58.

da Silva, A.B., Castelló-Sirvent, F. y Canós-Darós, L. (2022): "Sensible leaders and hybrid working: challenges for talent management", *Sustainability*, 14(24), 16883.

Fernández de Castro, J. (1989): "Cooperación y conflicto: los derechos de propiedad", *Economistas*, 38, 14-20.

Furubotn, E.G. y Pejovich, S. (1972): "Property rights and economic theory: a survey of recent literature", *Journal of Economic Literature*, 19, 1137-1162.

García Echevarría, S. (1994): "Teoría económica de la empresa. Fundamentos teóricos, teoría institucional, teoría de producción y teoría de costes", Díaz de Santos, Madrid.

García Galán, M.M. (2013): "La empresa y el empresario" en Maynar Mariño, P. (Dir.) "La Economía de la Empresa en el Espacio de Educación Superior", Mc Graw Hill, Madrid.

Gorbaneff, Y. (2001): "Teoría de la agencia y sus aplicaciones en el mercadeo", *Innovar, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 18, julio-diciembre, 37-46.

Hernangómez Barahona, J.; Martín Pérez, V. y Martín Cruz, N. (2009): "Implicaciones de la organización interna sobre la eficiencia. La aplicación de la teoría de la agencia y la metodología DEA a las ONGD españolas", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 40, septiembre, 17-46.

- Holmstrom, B. y Tirole, J. (1989): "The theory of the firm", en Scmalensee y Willig "Handbook of industrial organization", Vol. 1, North-Holland, Amsterdam, cap. 2.
- Huerta Arribas, E. (1993): "La empresa: cooperación y conflicto", EUDEMA, Madrid.
- Iborra, M., Dasí, A., Dolz, C. y Ferrer, C. (2009): "Fundamentos de Dirección de Empresas. Conceptos y habilidades directivas", Paraninfo, Madrid.
- Jensen, M.C. y Meckling, W.H. (1976): "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Levero, E.S. (2014): "Institucionalismo y teoría económica: del "Neoclasicismo" a la Teoría Clásica", *Revista de Economía Institucional*, 16 (31), 81-99.
- Menguzzato, M. y Renau, J.J. (1995): "Estrategia de empresa y teoría de los costes de transacción", *Información Comercial Española*, 746, 7-24.
- Ocaña, C. y Salas, V. (1983): "La teoría de la agencia. Aplicación a las empresas públicas españolas", *Cuadernos Económicos del ICE*, 22, 157-182.
- Ortner, S. B. (2023). "Antropología y teoría social: cultura, poder y agencia", Universidad Veracruzana.
- Pastor, S. (1989): "Formas de propiedad y análisis económico del derecho: ¿nuevas luces a viejas sombras?", *Economistas*, 38, 28-34.
- Quintero, W., Peñaranda, M.M., & Rodríguez, M.M. (2020): "Naturaleza de las organizaciones y sus costos de transacción: Análisis de la teoría de agencia, teoría de la organización y teoría de la firma", *Revista ESPACIOS*, 41 (31), 90-101.
- Rastrollo Horrillo, M.A. (2006): "La economía y administración de empresas" en Castillo Clavero, A.M. (coord.) "Introducción a la economía y administración de empresas", Pirámide, Madrid.
- Ricart, J.E. (1991): "Una introducción a los modelos de agencia", en Marimon y Calsamiglia "Invitación a la teoría económica", Ariel, Barcelona, 195-210.
- Ross, S.A. (1973): "The economic theory of agency: the principal problem", *American Economic Review*, 63, 134-139.
- Schwartz, P. y Carbajo, P. (1981): "Teoría económica de los derechos de propiedad", *Hacienda Pública Española*, 68, 221-233.
- Simon, H. (1988): "Behavioural economics", en Eatwell; Milgate y Newmam "The New Palgrave: A Dictionary of Economics", McMillan, Londres.
- Torres, J. (1989): "Derechos de propiedad, poder y mercado", *Economistas*, 38, 22-26.
- Villasalero Díaz, M. (1999): "Economía de los costes de transacción, teoría de la agencia y enfoque de los derechos de propiedad", *La gestión de la diversidad*, XIII Congreso Nacional, IX Congreso Hispano-Francés, Logroño (La Rioja), 761-768.
- Williamson, O.E. (1975): "Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications", The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O.E. (1979): "Transactions-cost economics: the governance of contractual relations", *Journal of Law and Economics*, 22, 233-261.
- Williamson, O.E. (1996): "La lógica de la organización económica", en Williamson y Winter "La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo", Fondo de Cultura Económica, México.