

Six big ideas. Coase's theory of the firm. If markets are so good at directing resources, why do companies exist? The first in our series on big economic ideas

Enviado por cristobalrn en Lun, 09/25/2017 - 17:47

Cita:

The Economist [2017], "Six big ideas. Coase's theory of the firm. If markets are so good at directing resources, why do companies exist? The first in our series on big economic ideas", *The Economist*, London, 29 de julio, <http://www.economist.com/news/economics-brief/21725542-if-markets-are-so...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Julio 29, 2017

Revista descriptores:

[Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual](#)

[Formas de la competencia entre grandes empresas](#) [3]

[Relaciones entre empresas estados y sociedad](#) [4]

Tema:

Las contribuciones de Ronald Coase y sus seguidores para pensar la importancia de la empresa en la economía

Idea principal:

Es común entre los economistas maravillarse por el hecho de que detrás de la producción global de camisas o de computadoras, que se elaboran con componentes de todos los rincones del mundo, no hay ninguna autoridad a cargo, sino simplemente empresas que obedecen los precios de mercado. De hecho, una de las principales reflexiones de la economía "clásica" giró en torno a la "magia de la coordinación del mercado". En 1937, el economista británico Ronald Coase publicó "La naturaleza de la empresa", texto en el que señala un flagrante vacío en el pensamiento económico: "si los mercados son tan buenos asignando recursos, ¿por qué existen las compañías?", ¿por qué algunas actividades son dirigidas por las fuerzas del mercado y otras por empresas?

El modelo estándar de la economía no se ajusta a lo que sucede dentro de las empresas. Por ejemplo, cuando un empleado cambia de un área a otra dentro de la misma empresa no lo hace en respuesta a un salario más alto, sino porque recibió la orden de hacerlo. La respuesta de Coase fue que las empresas son una respuesta frente al alto costo de utilizar los mercados. Los "costos de transacción" comúnmente son bajos en los mercados de bienes estandarizados. Cuando no es el caso y los contratos simples no ofrecen soluciones satisfactorias, la empresa entra en escena. En un contrato laboral, por ejemplo, un empleado accede a seguir

instrucciones variadas y cambiantes por un salario fijo, pues sería muy complicado hacer un contrato en el que se especificaran cada una de las labores que el empleado ha de realizar y en el que se establecieran un contrato y una paga por cada actividad que realizara. Comúnmente es más barato dirigir las labores por decreto que tener que negociar muchos contratos por separado, uno por cada transacción.

En otro texto, “El problema del costo social”, Coase expuso que “la negociación privada podía resolver problemas sociales, como la contaminación, mientras los derechos de propiedad estén bien definidos y los costos de transacción sean bajos (rara vez lo son)”. Aunque ganó mucho reconocimiento por sus contribuciones –en 1991 recibió el premio Nobel de economía–, Coase lamentaba que sus textos fueran muchas veces citados pero pocas veces aplicados.

Los ensayos de Coase abrieron un nuevo campo de reflexión en economía y plantearon, probablemente, más preguntas que respuestas. Por ejemplo, “si las empresas existen para reducir los costos de transacción, ¿por qué existen las transacciones de mercado? ¿Por qué no extender aún más los límites de la empresa? Dicho de otra forma, ¿qué define cómo se organiza la economía como un todo?”. Muy pronto comenzó a surgir investigación que buscaba responder a estas preguntas. Una idea central en este sentido es que en una relación de negocios es muy difícil especificar todo lo que se necesita; por ello, muchos contratos son necesariamente incompletos. Algunos “apóstoles de Coase” como Oliver Williamson, Oliver Hart y Bengt Holmstrom (todos ellos ganadores de premios Nobel) desarrollaron formulaciones en las que distinguen entre transacciones al contado y relaciones de negocios que requieren contratos más flexibles y de un plazo más largo.

Las transacciones al contado representan la mayor parte de las transacciones que se hacen en el mercado. En ellas hay poco espacio para la disputa: una parte quiere, la otra tiene. En estos casos, se puede prescindir de contratos escritos. Este es el caso, por ejemplo, cuando compramos comida, tomamos un taxi o hacemos una transacción de bajo valor: una vez que se intercambia el dinero por el producto o servicio, el trato se cierra. Las cosas se vuelven más complicadas cuando las partes involucradas entran en acuerdos de los cuales es costoso o difícil salir. Pensemos, por ejemplo, en el arrendamiento de una propiedad. Si se rompe el trato, tomará un tiempo considerable a la empresa encontrar una construcción con características similares y e igualmente tomará tiempo al propietario encontrar un arrendatario que sustituya al anterior. En estas circunstancias, la mejor solución es establecer un contrato de largo plazo que especifique la renta y el uso de la propiedad, de tal forma que ambas partes se puedan beneficiar.

No obstante, en muchos acuerdos de negocios es difícil fijar todo lo que deben hacer las partes involucradas en todas las circunstancias posibles. En esos casos, los contratos son necesariamente incompletos y están basados en la confianza. Los contratos laborales son de este tipo. Tiene unos pocos términos formales, como horas por trabajar, paga inicial, etcétera, pero muchos de los deberes y obligaciones importantes no están plasmados por escrito. Estos contratos se mantienen en vigor porque romperlos dañaría a ambas partes. En este tipo de contratos las fuerzas del mercado son suavizadas y existe “una forma alternativa de gobernanza: la empresa”. Puesto que es complicado medir la contribución de cada miembro al producto final y asignar adecuadamente su contribución mediante el mercado, la empresa “actúa a la vez como coordinador y monitor” de un equipo.

Otra idea importante en esta discusión es la que gira en torno a la integración vertical de las empresas, es decir, cuando los proveedores de insumos y los productores de bienes de consumo final están bajo la misma propiedad y no son entidades separadas. La integración vertical permite a la empresa reducir los costos de transacción y apropiarse de las ganancias que de otra forma obtendría un proveedor. Pero algo se pierde también con la integración vertical: los incentivos para innovar y controlar los costos por parte del proveedor.

Otro objetivo de Coase, además de explicar dónde se halla el límite entre las empresas y los mercados, fue que el análisis económico no se detuviera en la puerta de la fábrica. Una cuestión clave en este sentido es saber cómo se estructuran los acuerdos y cómo se toman las decisiones al interior de las empresas. Un resultado que encuentran quienes han investigado estos temas es que en muchas ocasiones el establecimiento de contratos con especificaciones muy estrictas puede tener resultados perversos y contraproducentes. Por ejemplo, si la paga de un profesor está en función de los resultados de sus estudiantes, es probable que únicamente enseñe para que aprueben exámenes y no fomente otras habilidades en sus estudiantes, como el pensamiento independiente. Por otra parte, si la paga de un alto ejecutivo de una empresa depende de sus resultados de corto plazo, es probable que reduzca proyectos de inversión que a la larga tendrían resultados benéficos para los accionistas.

Ante estas problemáticas, los “apóstoles de Coase” han sugerido que “donde es difícil monitorear las tareas importantes, y donde es necesario un balance de las actividades, el contrato debe evitar los incentivos fuertes atados a un solo objetivo”. La mejor solución en estos casos es pagar un salario fijo y establecer formas diferenciadas de pago, dejando un balance no especificado de los incentivos frente a otras tareas. Asimismo, es favorable hacer contratos laborales que sirvan como “puntos de referencia” y no como un “mapa detallado” de las actividades a realizar.

En su ensayo de “La naturaleza de la empresa” Coase sostuvo que el grado en el que el mecanismo de mercado era sustituido por la empresa se modificaba según las circunstancias. Actualmente, con la “economía de las chambas” [“gig economy”] –ejemplificada por Uber– y con la creciente flexibilización laboral, las empresas están estableciendo contratos laborales que se asemejan más al tipo de las transacciones al contado. Pero la flexibilidad tiene un costo. “Los trabajadores tienen menores incentivos para invertir en habilidades específicas para las empresas”, de tal forma que la productividad tiende a disminuir. Por otra parte, si bien es cierto que las transacciones basadas en el mercado traen grandes beneficios, la producción de algunos bienes de alta tecnología como los iPhone o los aviones depende de contratos de largo plazo al

interior de la empresa que usualmente están incompletos.

“Coase fue el primero en divisar una verdad imperecedera. Las economías exitosas necesitan tanto de la benigna dictadura de la empresa como de la mano invisible del mercado”.

Nexo con el tema que estudiamos:

A pesar de sus limitaciones y debilidades, la teoría de la empresa iniciada por Coase tiene una importancia capital, al plantear preguntas cada vez más actuales: ¿cómo se organizan las empresas y cómo organizan sus relaciones con el "exterior"? ¿qué papel juegan en la organización económica general? Los costos de transacción, la economía institucional y sus desarrollos específicos en el terreno de la empresa son interlocutores indispensables para teorizar sobre la centralidad de las corporaciones en el capitalismo contemporáneo.

Source URL (modified on 26 Septiembre 2017 - 12:09am): <http://let.iiec.unam.mx/node/1493>

Links

- [1] <http://www.economist.com/news/economics-brief/21725542-if-markets-are-so-good-directing-resources-why-do-companies-exist-first-our>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>