

El poder en la teoría de la firma

Enviado por andrea en Lun, 01/04/2016 - 12:29

Cita:

Rajan, Raghuram y Luigui Zingales [1998], "Power in a theory of the firm", Nicolai J. Foss (coordinador), *The theory of the firm. Critical perspectives on business and management Vol.3*, New York, Routledge, pp. 128-166.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

1998

Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [1]

Formas de la competencia entre grandes empresas [2]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [3]

Tema:

El papel del poder como incentivo de las inversiones

Idea principal:

Raghuram G. Rajan es el actual gobernador del Banco de Reservas de India. Tomó el cargo en septiembre del 2013. Rajan fue el principal asesor económico del Ministro de Finanzas de la India en 2012 y fue principal asesor económico del Fondo Monetario Internacional del 2003 al 2007.

Luigi Zingales es profesor de finanzas en la *University of Chicago Booth School of Business* y autor de los libros: *Saving capitalism from the capitalists (2003)* y *Capitalism for the people: recapturing the lost genius of american prosperity (2012)*.

Introducción

Coase (1937) sugirió que las transacciones que se encuentran típicamente conducidas dentro de la firma, no se encuentran gobernadas por el mecanismo de los precios, sino por relaciones de poder. Citando a Robertson, Coase compara las firmas con "islas de poder consciente en este océano de cooperación inconsciente". Pese a que no hay consenso entre los economistas sobre esta visión, vale la pena preguntar ¿Qué es el poder dentro de la firma? ¿Qué rol juega? ¿De dónde viene?

El poder es diferente del mecanismo de los precios, ya que implica el ejercicio de los derechos que no son contráctiles, los llamados derechos residuales de control (1). El rol de poder dentro de la empresa es fomentar y proteger relaciones específicas de inversión (2) en un ambiente en que los contratos son incompletos. Cuanto menor sea el espacio de los contratos que pueden ser escritos o ejecutados, será más importante el papel de los derechos residuales de control y

por lo tanto, de poder. Por último, el poder proviene de la propiedad de activos físicos, por lo que la característica que define a una empresa es la colección de activos físicos que conjuntamente posee (p. 1).

La propiedad de activos físicos no es la única fuente de poder dentro de una firma y no es necesariamente la más efectiva en promocionar *relaciones específicas de inversión*. La firma, además de ser solamente una colección de activos físicos, se convierte en la reivindicación del sentido de pertenencia de los empleados. Este sentido de pertenencia proviene de la expectativa de ser “buenos ciudadanos” en una organización, por lo que recibirán parte de las futuras rentas provenientes de la organización. El punto de vista de los derechos de propiedad, no considera a los empleados como parte de la firma, dado que los empleados no pueden ser propietarios.

Rajan y Zingales desarrollan una teoría más general del poder en las organizaciones y por lo tanto, una teoría más general de la firma. Las propuestas que se encuentran en la literatura sobre los *derechos de propiedad* dan pie para identificar una alternativa, un mecanismo no contractual de asignar poder: *acceso*. Los autores definen al *acceso* como la habilidad para usar o trabajar con un recurso crítico, por ejemplo, si el recurso es una máquina, el *acceso* implica la habilidad para operar la máquina. El agente que tiene *acceso* privilegiado al recurso, no obtiene nuevos derechos residuales de control, lo que obtiene es la oportunidad de especializar su capital humano. Controlar el recurso crítico implica controlar una fuente de poder.

Los autores ilustran sus postulaciones con un ejemplo: considerando una economía en la que hay muchos zapateros pero solamente una máquina de coser. Un curtidor, que es el único en la isla que ajusta el cuero para los zapatos, requiere de zapateros para cooperar en una nueva empresa donde los zapateros realizarán zapatos sin el cuero del curtidor. Tendrán que manufacturar sus zapatos con la máquina, por lo que especializarán su capital humano y posiblemente la máquina. Por lo tanto, los zapateros necesitan tener *acceso* a la máquina de coser para especializarse. Entonces se preguntan ¿Cómo debe regularse el *acceso* a ella? Se le debe dar *acceso* solo a un zapatero para que pueda especializarse, pues dar *acceso* a múltiples zapateros deprimirá la utilidad y la especialización que pueda tener cada uno (p.2).

Si la costura se puede dividir en dos tareas, en donde la producción total depende de la suma de inversiones específicas, es decir, en donde las inversiones específicas son aditivas. Si suponemos que el curtidor instruye a un zapatero a especializarse en la fabricación de zapatos con cordones, y al otro para hacer slip-ons (un tipo de zapato que no usa cordones), en este punto los zapateros no son sustitutos perfectos, pero son sustitutos en el margen. Con la asignación de *acceso*, el curtidor deprime el incentivo para invertir a cada zapatero pero estimula la inversión agregada mediante la creación de una carrera entre los zapateros. El mejor de los dos zapateros será más valioso para el curtidor y por lo tanto, disfrutará de más rentas. El poder que deviene del *acceso* es más contingente en inversiones específicas que el de el poder que deviene de la propiedad. De hecho, el curtidor puede a veces obtener mejor nivel de inversión agregada por ofertar *acceso* al número correcto de zapateros. Por último, si la costura consiste en tareas en las que las inversiones específicas son complementarias (una para coser la suela de cuero y la otra para la parte superior de cuero) entonces solo un zapatero debe recibir *acceso* de nuevo.

El acceso a una tarea complementaria que garantiza mucho poder de sostén para cada zapatero. Esto genera crecimiento en las rentas de los zapateros, pero decrece su incentivo a invertir. Por lo tanto el número de zapateros que tengan acceso lo va a determinar la forma en que las inversiones realizadas sean combinadas para formar la producción total. La regulación del acceso es una estrategia viable para promover la inversión específica. Los autores en este punto del ejemplo, se preguntan por qué el curtidor debe ser propietario de la máquina. La respuesta para ellos es que si el zapatero fuera propietario de la máquina, su especialización sería un obstáculo para la diversidad de la demanda que pueda haber en un cliente.

El acceso es una forma relativa de conferir poder. En primer lugar, se puede definir a una firma en términos de activos, físicos o humanos, y en términos de las personas que tienen acceso a estos activos.

En segundo lugar, el acceso asigna poder sin depender de su cumplimiento futuro (p.3). El marco de referencia que toman los autores puede ser aplicado también a organizaciones en ambientes en los que los derechos de propiedad no están bien definidos, se cumplen pobremente o simplemente no se cumplen.

En tercer lugar, la inseguridad puede alentar en lugar de desalentar la inversión específica. Esto puede explicar por qué los efectos residuales de control se llevan a cabo por los accionistas y no por los trabajadores. Además los efectos adversos de la propiedad que identifican los autores pueden explicar por qué en muchas relaciones los derechos residuales de control son asignados a un tercero desinteresado como un árbitro. El enfoque reivindica el papel de la organización interna en el la mejora del valor de la firma. La esencia de organización interna es el acceso diferencial de agentes dentro de la firma que tienen activos físicos y humanos que componen el núcleo de la empresa.

La investigación de los autores se basa en literatura sobre economía de las organizaciones, en particular, el estudio de los efectos de la asignación de los derechos de control sobre el incentivo para adquirir información que plantean Aghion y Tirole (1997). Sin embargo, estos autores no se centran en el mecanismo a través del cual cada organización asigna los derechos de control, un punto central en el texto. Stole y Zwiebel (1996a, 1996b) también estudian los efectos de negociación de múltiples agentes dentro de la firma. Su enfoque principal está en el proceso de renta ex post (después), mientras el objetivo de este texto es en la inversión ex ante (antes) de incentivos.

En la sección 1 se describe el marco de referencia principal. En la sección 2 se explora el rol del acceso regulado como un mecanismo para motivar inversiones específicas. En la sección 3 se analiza por qué la propiedad de un activo no proporciona mejores incentivos que el acceso. En la sección 4 se muestra cómo el acceso restringido dentro de una empresa puede complementar la estructura del derecho de propiedad en la prestación de mejores incentivos, proporcionando así una base para la organización interna. En las secciones 5 y 6 se discuten las aplicaciones y en la sección 7 se presentan las conclusiones (p.4).

I.Marco de referencia

A continuación, los autores explican sus categorías a partir de un ejemplo central en todo el texto.

Un empresario "E" es dueño de una máquina única (en adelante se llamará activo) que se requiere para la producción. El empresario, sin embargo, necesita la ayuda de algunos directivos "M", para producir o comercializar la producción. (El empresario es el curtidor, los gerentes son los zapateros, y el activo es la máquina de coser en el ejemplo).

Los gerentes tienen que hacer una inversión que es específica para el activo. Esto puede consistir en la especialización de su capital humano (por ejemplo, aprender a producir zapatos en masa) y, posiblemente, de su especialización en las tareas que necesite el activo (por ejemplo, la soldadura de los ajustes de la máquina de una forma específica o la manera de manejar el cuero de zapatos).

Será, sin embargo más sencillo empezar con la inversión que sólo afecta al capital humano y no al capital físico. En el texto se examinan las consecuencias en el caso de que la inversión afecte al activo físico. Dado que la inversión es específica para la máquina y para su uso con E, se supone que M no puede hacer la inversión si no tiene acceso al activo crucial. Hay una razón para asumir linealidad. La atención se centra en cómo la asignación óptima de acceso a los diferentes gestores depende de la forma en que diferentes inversiones específicas se combinan para producir un resultado. Si el costo marginal de la inversión está aumentando o, equivalentemente, hay una restricción de capacidad en el esfuerzo de gestión, habrá una razón obvia para ofrecer múltiples acceso a administradores. Dado que esto sería cierto con cualquier tecnología de producción, independiente de cómo se combinen las inversiones específicas, se suponen costes lineales para eliminar este efecto.

Si múltiples Ms especializan, entonces el total de la producción depende de cómo las inversiones específicas de los gestores se combinan. Se distinguen tres casos.

En primer lugar, las inversiones específicas pueden ser perfectamente sustituibles. Este es el caso si sólo un gerente es necesario en el proceso de producción y el capital humano adquirido por otros directivos no puede ser transferido a ella. Es eficiente para escoger al gerente más especializado en producir.

En segundo lugar, las inversiones específicas pueden ser aditivas. "La adición es probable si la tecnología es tal que cada administrador puede trabajar en su propia pieza y las piezas de fusionar a la perfección en la interfaz. Por ejemplo, si el trabajo del administrador es de conocer a un grupo de clientes la inversión por dos gerentes es probable que sea en adición si se centran en diferentes grupos". Hasta este punto, los autores suponen que la adición es una propiedad de la tecnología. Más tarde, van a argumentar que una empresa puede hacer un producto aditivo gracias a las relaciones específicas del proceso de producción (p.5)

En tercer lugar, las inversiones específicas pueden ser complementarias, si las tareas que los expertos administradores requieren hacer son mutuamente dependientes. La complementariedad ocurre si la contribución marginal de cada gestor especializada depende crucialmente de la especialización de los otros gestores.

Claramente, las inversiones pueden combinarse de otras maneras, pero un gran número de situaciones plausibles están cubiertas por los casos anteriores.

La secuencia de eventos se describe en la Figura I del ejemplo. En la fecha 0, el propietario

activo elige cuántos administradores pueden tener acceso a la máquina. Los gerentes que reciben acceso pueden elegir su nivel de relación de específica inversión entre la fecha 0 y la fecha 1. La inversión no es contráctil. Como en la literatura de los derechos de propiedad, en la fecha 0 ninguna variable de fecha-1 es contráctil, excepto la asignación de la propiedad del activo. Desde que el acceso se concede a la fecha 0, suponemos que es perfectamente contráctil. Ningún agente tiene liquidez limitada por lo que cualquier pago ex ante es posible.

En la fecha 1, todos los aspectos de la relación se convierten en contráctiles. Como resultado, los ingresos que se generarán en la fecha 2 (que no podía ser contractualmente dividida antes) se asignan a través de la negociación en la fecha 1. Siguiendo a Hart y Moore (1990) en la adopción del valor de Shapley como nuestro concepto de la solución para el juego de negociación (p.6).

II.El acceso como un mecanismo para fomentar la inversión específica

Al regular el acceso a la fecha 0, el propietario afecta la capacidad de los gerentes (e incentivos) para invertir. Por otra parte, mediante la especificación de a quién se le da el acceso y a quién no, el propietario define los límites ex ante de la empresa. Esta sección muestra cómo estos límites dependen críticamente de la manera en que las inversiones específicas se combinan entre sí, es decir, la naturaleza de la tecnología de la inversión. Si el acceso no es contráctil (por ejemplo, si el acceso depende difícilmente de verificar aspectos como el grado en que el propietario comparte información) o los gerente (s) no puede pagar por ello a priori, ya que son restricciones de liquidez, entonces E cuidará, no sólo la eficiencia de la disposición, sino también su capacidad de extraer a posteriori superávit. Al final de esta sección se discutirá brevemente como cambiarían los resultados.

A.Las inversiones de sustitución

Cuando las inversiones específicas realizadas por diferentes Ms (managers) son sustitutas, para el propietario es siempre mejor vender el acceso a un solo gerente. Dado que el acceso es contráctil, E quiere eficiencia a priori. Así que cuando las inversiones son perfectos sustitutos, E restringirá el acceso a un gerente (p.7).

B.Inversiones aditivas

A diferencia de cuando las inversiones son sustitutos, en esta sección se asumen las inversiones como aditivas. A diferencia de cuando las inversiones son sustitutas, el caso de dos gestores puede ser cualitativamente diferente del caso de n manager. Si las inversiones son aditivas, E concede acceso a más de un administrador experto. Entonces, si hay una n más allá del cual el nivel de inversión global supera el primer mejor nivel, esto representará óptima, que E elegirá. Por el contrario, si el nivel de agregado inversión aumenta con sin llegar al primer mejor nivel, la firma no tiene límite. La adición (o costos lineales), sin embargo, no es una hipótesis insostenible cuando n se hace grande. Por encima de un cierto umbral, los costes de coordinación van a subir, mientras que las inversiones se superponen y se convierten en sustitutos perfectos. Así que la tecnología limitará finalmente el tamaño de la firma (p.8)

C.Inversiones complementarias

Por último, que haya un número predeterminado de tareas complementarias (para simplificar, dos) en cada de los cuales se requiere la inversión específica. Hart y Moore (1990) postulan que cuando dos gerentes tienen acceso, cada uno puede invertir una tarea predeterminada (se pospone el análisis del caso cuando las tareas de los gerentes no están predeterminadas en la sección IV)

Por el contrario, cuando un solo gerente tiene acceso, se permite que invierta en ambas tareas (de lo contrario, es obvio que dejando al menos dos directores es óptimo). Los gerentes son sustitutos puros si invierten en la misma tarea (p.11).

D.El acceso y la naturaleza de las inversiones

Lo que se ha visto anteriormente es que, dependiendo de cómo se relacionan las inversiones de los diferentes gerentes, la cantidad óptima de acceso que ofrece el empresario cambia. Por lo tanto, el acceso es un mecanismo significativo por el cual el propietario ofrece incentivos para inversiones específicas. La naturaleza de la negociación sugiere que cuando múltiples administradores obtienen acceso, sus incentivos a la inversión, tanto en el margen (cuando todos los gerentes son parte de la gran coalición) y el infra-margen (cuando son parte de la sub-coaliciones que contienen E) sí importa. Cuando las inversiones son sustitutas, los incentivos de gestión en el margen son pequeños ya que los gerentes compiten entre sí. Eso deja sólo los incentivos infra-marginales que son también pequeños. Por el contrario, con inversiones complementarias, los incentivos gerenciales en el margen son más altos porque las inversiones se complementan entre sí, pero son pequeñas en el infra-margen por la misma razón. En cualquier caso, dar acceso a un gerente es mejor que dar acceso a múltiples administradores. Con inversiones aditivas, sin embargo, mientras que el incentivo marginal no es mucho menor que cuando un solo administrador tiene acceso, los incentivos *inframarginales* pueden ser sustancialmente mayores. Por lo tanto la inversión agregada puede ser mayor con múltiples gerentes.

Curiosamente, los incentivos para especializarse que tienen múltiples administradores no llevan una estrecha relación con las rentas totales que extraen. Cuando las inversiones son complementarias, los incentivos son bajos, pero la extracción de renta es alta, ya que cada gerente puede poner en peligro la totalidad del excedente. Cuando las inversiones son sustitutas, los incentivos son bajos y el alquiler de extracción es bajo debido a que cada gestor es reemplazable. Por último, cuando las inversiones son aditivas, los gerentes son parcialmente sustituibles, por lo que el alquiler de extracción es bajo a pesar de que los incentivos son altos (p.12).

E.El acceso no es contráctil

Proporcionar acceso "incluye no sólo el acceso físico a la máquina o persona, sino también la cooperación de la persona especializada que, trabaja en un buen ambiente, con compañeros de trabajo amables, etc. Además, proporcionar acceso no es una acción momentánea, sino un proceso que no puede ser de continua verificación por los tribunales, por lo tanto, contráctil (p.13)

F.Acceso y propiedad

Es fundamental diferenciar lo característico del acceso y lo característico de la propiedad, para ello se recurrirá a los supuestos. En esencia, en el día 1, el propietario de los activos físicos tiene los derechos residuales de control sobre ellos, por lo que puede amenazar con retirarlos del proceso de producción. Hay tres comparaciones fundamentales entre el acceso y la propiedad:

1. En el marco de referencia al que se apega este texto, la firma se define en la fecha 0, como una colección de propiedad común de recursos críticos, talentos e ideas, así como las personas que tienen acceso a esos recursos.
2. En segundo lugar, el derecho de ofrecer acceso pertenece a cualquier persona que tiene el mando sobre una valiosa fuente de rentas. Es fundamental decir que aunque el derecho de conceder acceso emana del propietario de los recursos, no significa que sea la única fuente. Una persona talentosa, por ejemplo, puede regular el acceso a sí misma y a su conocimiento porque es dueña de su propio capital humano.
3. La tercera diferencia entre propiedad y acceso es: el sistema de aplicación. Los derechos de propiedad requieren una autoridad externa para ser cumplidos. Sin esta autoridad, la propiedad no tiene sentido, la regulación del acceso puede ser utilizado como un mecanismo para fomentar las inversiones específicas, incluso en un sistema en el que el sistema de aplicación exógena está ausente. Por lo tanto, este marco de referencia puede aplicarse de manera más útil a las organizaciones en entornos en los cuales los derechos de propiedad no están bien definidos o están mal aplicadas.

Finalmente, cuando un agente obtiene propiedad sobre un activo físico, obtiene derechos residuales de control sobre ese activo. Esto genera una mayor participación en el excedente al propietario. En contraste, el gerente que da acceso obtiene nuevos derechos residuales de control. Todo lo que tiene es el derecho residual para retirar su capital humano, esto, le da la oportunidad de especializar su capital humano (p.15).

III. Porqué acceso y no propiedad *ex post*

El acceso y la propiedad son mecanismos mediante los cuales el poder de un agente sobre el excedente depende de su inversión específica. El acceso se utiliza a menudo en lugar de la propiedad. Las razones por las cuales el acceso se prefiere en lugar de la propiedad tienen que ver en primer lugar con que la propiedad puede afectar adversamente a los incentivos para generar inversiones específicas. En segundo lugar, es que incluso si la propiedad no reduce el incentivo a especializarse en sí, puede desplazar a los incentivos creados por el acceso regulado. Finalmente, la propiedad es un bien en cantidades limitadas, así que si varios agentes requieren incentivos para especializarse, la regulación del acceso será una importante alternativa (p.15).

A. El efecto adverso de la propiedad

Dentro del marco de los derechos de propiedad, conferir propiedad a un agente, nunca reduce sus incentivos para realizar inversiones específicas. Por lo tanto, la cuestión fundamental en este marco es la propiedad de quién debería ser asignada entre el grupo de agentes productivos, en lugar de si la propiedad debe pertenecer a alguien de ese grupo. Al relajar los supuestos

alternativos en el marco de los derechos de propiedad, se puede mostrar que la propiedad de los activos puede reducir los incentivos para realizar inversiones específicas. Al especializarse un agente, renuncia a oportunidades alternativas fuera de la relación. La pérdida de estas oportunidades reduce los incentivos de los agentes para invertir. Un propietario tiene un conjunto de oportunidades más grandes y una variedad de circunstancias, por lo que puede hacer frente a un mayor número de oportunidades de especialización. Por lo tanto la propiedad puede reducir los incentivos para especializarse (p.19).

B.La propiedad y el desplazamiento

La propiedad puede disminuir directamente los incentivos de un gerente para realizar relaciones específicas de inversión. En esas situaciones está claro que la concesión de acceso a un selecto grupo de gerentes es superior a la asignación de propiedad de activos a ellos. Lo que se muestra ahora es que la propiedad puede tener efectos adversos indirectos al reducir los efectos del incentivo proporcionados por el acceso.

C.Suministro de propiedad limitado

El acceso también puede ser importante cuando hay muchos agentes que requieren incentivos y hay una cantidad limitada de los derechos de propiedad que se distribuirá entre ellos. Por ejemplo, si la propiedad tiene que ser asignada a E para proporcionar incentivos, la regulación del acceso puede ser el único instrumento con el que proporcionar incentivos a los administradores. Por lo tanto, el acceso y la propiedad pueden coexistir proporcionando incentivos para diferentes grupos de agentes (p.20).

IV.La integración de acceso y propiedad: organización interna

El acceso y la propiedad no tienen que ser mecanismos de sustitución. En el desarrollo de la idea de que el acceso y la propiedad pueden reforzarse mutuamente, se obtiene una justificación para el desarrollo interno de las empresas. Tanto la propiedad como la regulación de acceso pueden ser tareas críticas dentro de la organización, de carácter esencial para hacer la firma exitosa. Ambos pueden ser vistos como mecanismos para regular la energía y coordinar la inversión en la organización con el fin de maximizar el rendimiento (p.20).

V.Aplicación del concepto de acceso: división del trabajo

Se puede decir que hasta aquí hay dos ideas importantes en el texto. Por un lado, el rol positivo del acceso en la motivación para la inversión específica y el potencial negativo de la propiedad. Los economistas desde Adam Smith, pensaron en la división del trabajo como la mejora en la eficiencia porque los trabajadores pueden especializarse en una tarea. Otros economistas como Marglin (1974) sostienen que la división del trabajo es una forma en la que los empleadores mantienen las rentas resultantes para los empleados abajo. Esto sugiere, que la división del trabajo funciona cuando la inversión específica requerida es pequeña (p.22).

VI.Implicaciones del efecto adverso de la propiedad

A.Integración vertical

El efecto negativo de la propiedad se ve agravado cuando el número de compradores potenciales del productor especializado disminuye drásticamente en relación con el número de potencial de compradores del productor no especializado.

B. Propiedad estatal

Se identifican dos situaciones en las cuales un negocio en el que se tiene al gobierno como socio normalmente se convierte en un negocio que debe ser propiedad del gobierno. La primera instancia es cuando el servicio adquirido por el gobierno está intrínsecamente vinculado a un poder inalienable que éste maneja. En las sociedades civilizadas, el gobierno tiene el monopolio legal sobre ciertos poderes como los de los impuestos, el uso de la fuerza y la acuñación de monedas. El gobierno puede delegar la prestación de servicios que requieren el uso de estos poderes para el sector privado.

Si hay un desacuerdo entre el gobierno y el sector privado, este último no podrá operar sin los poderes públicos delegados. Si el servicio requiere especialización substancial, la parte privada ahora tiene poco valor fuera de su capital humano especializado y activos físicos. Para el gobierno entonces, resulta mejor ser propietario de los bienes físicos y los agentes que ofrecen empleo a largo plazo (por lo que tienen el incentivo de especializar su capital humano). Incluso si el servicio prestado no requiere poder especial, el gobierno puede llegar a ser esencial para una relación simplemente subvencionando a los compradores o a los proveedores de un determinado servicio (p.26).

C. Propiedad de terceros

Los aspectos adversos de la propiedad en el modelo que se presenta surgen por varias razones. La más importante: si todas las partes involucradas en la producción tienen que hacer inversiones específicas substanciales en el tiempo puede ser óptimo para un tercero ajeno para poseer activos. El tercero absorbe las pérdidas de la especialización. Esto sucede porque no hace inversiones específicas que es la mejor posición para soportar las pérdidas. El tercero podría delegar muchos de los poderes de la propiedad que tienen pocas probabilidades de ser mal utilizadas en la jerarquía de los gerentes (p.27).

D. Stakeholders contra accionistas

¿Los *stakeholders* (3) deberían ser propietarios dentro de la empresa? El presente trabajo añade dos nuevas perspectivas al debate actual sobre el tema. En primer lugar, el debate sigue el punto de vista de los derechos de propiedad, en ignorar el efecto que los derechos de propiedad pueden tener sobre el incentivo para hacer inversiones específicas. Eso implícitamente asume que a mayores derechos de propiedad, mejoran los incentivos de los *stakeholders* para invertir. Sin embargo, este modelo señala que la inseguridad puede alentar en lugar de desalentar la inversión específica de los *stakeholders*.

En segundo lugar, por centrarse entre el conflicto entre *stakeholders* y accionistas, el debate hace un lado el conflicto entre *stakeholders*. Los *stakeholders* pueden tener fuertes habilidades para desposeer a los demás y la propiedad les dará poder adicional para hacerlo. En cambio, los accionistas, a causa de su alejamiento del proceso de producción, pueden estar en mejores

condiciones de tomar decisiones que estén en los mejores intereses de la firma (p.28).

Conclusiones

El trabajo realizado se centra en el papel desempeñado por diferentes fuentes de poder en organizaciones. Se identificó que el acceso a los recursos críticos es un nuevo instrumento para motivar las inversiones específicas. Cuando se incorpora esta fuente adicional de poder en la teoría de la firma y refleja los efectos adversos del poder de los derechos de propiedad, se puede ampliar la definición de la firma y entender el papel jugado por la organización interna y explicar la variedad de arreglos institucionales en el mundo real.

Una cuestión fundamental es analizar el papel de las estructuras organizativas, tales como el papel de la jerarquía en el modelo de poder y su distribución a través de la organización. En el presente texto, los autores se centraron en la posibilidad de que el poder pueda ser usado para motivar la inversión, sin embargo, en esto se encuentra el temor de que ejercer poder pueda llevar a una excesiva búsqueda de poder. Finalmente es fundamental tomar en cuenta que el papel del poder en las organizaciones es poco tratado en la economía convencional y es en la sociología que se pueden encontrar herramientas para investigarlo.

(1) *Residual rights of control*: the right to determine the uses of assets under the circumstances that are not specified un a contract. Ver en <http://www3.druid.dk/wp/19990004.pdf> [4]

(2) *Relation-specific investments*: Investmen whose returns depend on the relationship continuation.

(3) Se le llama stakeholders a las organizaciones y empresas que tienen acciones de una empresa.

Trabajo de Fuentes:

Coase, Ronald [1937], "The Nature of the Firm," *Economica*, IV (1937), 386-405.

Aghion, Philippe and Jean Tirole [1997], "Formal and Real Authority in Organizations" *Journal of Political Economy*, CV, 1-27.

Hart, Oliver and John Moore [1990], "Property Rights and the Nature of the Firm" *Journal of Political Economy*, XCVIII, 1119-1158.

Hart, Oliver, Andrei Shleifer, and Robert Vishny [1997], "The Proper Role for Government: Theory and an Application to Prisons," *Quarterly Journal of Economics*, CXII, 000-000.

Rajan, Raghuram, and Luigi Zingales [1996], "The Tyranny of the Inefficient: An Inquiry into the Adverse Consequences of Power Struggles," University of Chicago working paper: <http://gsblgz.uchicago.edu> [5]

Stole, Lars, and Jerrey Zwiebel [1996a], "Organizational Design and Technology Choice under Intra-Firm Bargaining," *American Economic Review*, XXCVI, 195-222.

Stole, Lars, and Jerrey Zwiebel [1996b], "Intra-Firm Bargaining under Nonbinding Contracts," *Review of Economic Studies*, LXIII, 375-410.

Nexo con el tema que estudiamos:

El tema del poder en la teoría de la firma es fundamental para analizar las posiciones de los trabajadores con respecto a los medios de producción. La teoría de la organización se ha enfocado en el tema de la maximización de la utilidad que se puede obtener a partir de generar acceso a las diferentes herramientas de trabajo. El problema se enfoca ahora no en tener propiedad sobre los medios de producción que desde el punto de vista marxista sería lo que marca la desigualdad entre las clases, el problema ahora es la especialización que puede generar el acceso a los diferentes medios de producción, pues quien pueda tener acceso a ellos generará una especialización superior a la media y por lo tanto el recurso (los medios de producción) se convertirá en una fuente de poder.

Source URL (modified on 5 Mayo 2016 - 2:22am): <http://let.iiec.unam.mx/node/741>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>

[4] <http://www3.druid.dk/wp/19990004.pdf>

[5] <http://gsblgz.uchicago.edu>