

BENITO ARRUÑADA

Catedrático de organización de empresas. Universidad Pompeu Fabra

EMPRESA, MERCADO E INSTITUCIONES

CIVITAS



THOMSON REUTERS

Primera edición, marzo 2013



El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Thomson Reuters y el logotipo de Thomson Reuters son marcas de Thomson Reuters

Civitas es una marca de Thomson Reuters (Legal) Limited

© 2013 [Thomson Reuters (Legal) Limited / Benito Arruñada]

Editorial Aranzadi, SA

Camino de Galar, 15

31190 Cizur Menor (Navarra)

ISBN: 978-84-470-4154-1

Depósito Legal: NA 273/2013

Printed in Spain. Impreso en España

Fotocomposición: Editorial Aranzadi, SA

Impresión: Rodona Industria Gráfica, SL

Polígono Agustinos, Calle A, Nave D-11

31013 - Pamplona

SUMARIO

PRESENTACIÓN Y AGRADECIMIENTOS	21
CAPÍTULO 1	
MODELOS DE COMPORTAMIENTO PARA EL ANÁLISIS DE LAS ORGANIZACIONES	25
1. Interpretación del modelo económico de conducta	25
1.1. <i>Énfasis en la capacidad creativa del individuo</i>	26
1.2. <i>Racionalidad evolutiva e intelectual</i>	27
2. El coste de la racionalidad optimizadora	28
2.1. <i>La racionalidad de la información imperfecta</i>	28
2.1.1. <i>Decisiones óptimas con información imperfecta.....</i>	28
2.2. <i>Anomalías de la conducta racional.....</i>	30
2.2.1. <i>Errores en la valoración de costes inevitables y de oportunidad</i>	30
2.2.2. <i>Una hipótesis alternativa: La función de valor asimétrico</i>	31
2.2.3. <i>Errores sistemáticos derivados de procedimientos heurísticos</i>	35
2.3. <i>Costes de autocontrol.....</i>	36
3. Autointerés, oportunismo y eficiencia	39
3.1. <i>El supuesto de oportunismo "ex post".....</i>	39
3.2. <i>El supuesto de eficiencia "ex ante"</i>	40
4. Naturaleza humana y comportamiento	41
4.1. <i>Consecuencias de nuestra especialización en conocimiento.....</i>	41
4.1.1. <i>Somos especialistas cognitivos</i>	41
4.1.2. <i>Diseño modular de la mente</i>	42
4.1.3. <i>Éxito y mala adaptación</i>	42
4.2. <i>Racionalidad.....</i>	43
4.2.1. <i>Racionalidad instintiva</i>	45
4.2.2. <i>Racionalidad ecológica: la mala adaptación de nuestros instintos.....</i>	46
4.3. <i>Cooperación.....</i>	48

4.3.1. Cooperación instintiva.....	49
4.3.2. Cooperación ecológica: la mala adaptación de nuestros instintos.....	53
5. El papel de la cultura y las instituciones	56
5.1. <i>Los instintos como componentes de las instituciones</i>	56
5.2. <i>Las instituciones como complemento de la naturaleza humana.....</i>	56
6. Análisis de las simplificaciones deterministas.....	59
6.1. <i>Determinismos genéticos y ambientales.....</i>	59
6.2. <i>¿Determinismo o adaptación cultural?.....</i>	62
6.3. <i>El determinismo psicológico de la jerarquía de necesidades</i>	65
6.3.1. Necesidades absolutas frente a sustitución de deseos	65
6.3.2. Un ejemplo empresarial: El "enriquecimiento" del trabajo.....	66
7. Apéndice. El equilibrio evolutivo de pautas de conducta diferenciadas	68
7.1. <i>Primer caso: la identificación de deshonestos no es posible.....</i>	69
7.2. <i>Segundo caso: la identificación de deshonestos no es costosa.....</i>	70
7.3. <i>Tercer caso: la identificación de deshonestos es posible pero costosa...</i>	71
7.4. <i>Aplicaciones y extensiones.....</i>	73
 CAPÍTULO 2	
ESPECIALIZACIÓN E INTERCAMBIO	79
1. Naturaleza del problema económico: ventajas de especialización y costes de intercambio o transacción	80
1.1. <i>El significado de la especialización.....</i>	80
1.2. <i>Costes de transformación y costes de intercambio o transacción</i>	83
1.3. <i>Promesas como objeto del intercambio</i>	83
1.4. <i>Los costes de intercambio: coordinación y motivación</i>	85
1.5. <i>La forma de las funciones de costes de transformación e intercambio</i>	88
1.6. <i>Costes de intercambio bajo distintas formas organizativas.....</i>	91
2. Soluciones generales del problema económico	94
2.1. <i>La solución del problema económico en el mercado</i>	95
2.1.1. La estructura informativa del sistema de precios	96
2.1.2. El papel de los derechos de propiedad	96
2.2. <i>Los fallos del mercado.....</i>	97
2.2.1. Optimización social en el mercado.....	97
2.2.2. Efectos dañinos y "externalidades".....	99

2.2.3. La importancia del análisis coaseano.....	102
2.2.4. La desatención del análisis coaseano.....	104
2.2.5. Bienes públicos	105
2.2.6. Fallos en la racionalidad individual	108
2.3. <i>El proceso político de decisión</i>	110
2.3.1. La democracia como solución del problema económico	111
2.3.2. La planificación.....	114
2.4. <i>La mezcla de soluciones políticas y de mercado</i>	117
2.4.1. Una nota de cautela: ¿Tendemos a suponer altruismo en la intervención política?	119
2.4.2. La corrección de los fallos del mercado político.....	120
3. Soluciones organizativas del problema económico: La naturaleza de la empresa	121
3.1. <i>Las organizaciones como mecanismo de intercambio</i>	121
3.1.1. La naturaleza de las organizaciones.....	121
3.1.2. ¿Por qué existen organizaciones y empresas? El papel de los costes de transacción	122
3.1.3. El carácter costoso de los intercambios como rasgo común a organizaciones y mercados	124
3.1.4. Principales relaciones y costes contractuales en la empresa.....	126
3.2. <i>Comparación de organizaciones, mercado y política</i>	127
3.2.1. Características de la toma de decisiones y naturaleza de las organizaciones	127
3.3. <i>Reflexiones sobre teoría de la empresa</i>	130
3.3.1. La abstracción microeconómica de las organizaciones....	130
3.3.2. Los límites de la empresa.....	131
3.3.3. Los objetivos de la empresa	132
3.3.4. La maximización de beneficios como restricción.....	132

CAPÍTULO 3

EL PROCESO CONTRACTUAL: PROBLEMAS Y SOLUCIONES	137
1. Disponibilidad de información y tipos de problemas contractuales	137
1.1. <i>Asimetría en la negociación</i>	138
1.2. <i>Selección adversa</i>	139
1.3. <i>Riesgo moral</i>	141
2. Tipos de costes contractuales desde el punto de vista de agencia	143
2.1. <i>Un ejemplo introductorio</i>	143

2.2.	<i>La abstracción de las relaciones contractuales como relaciones de agencia</i>	145
2.3.	<i>Costes de agencia: Costes de salvaguardia y pérdida residual</i>	145
2.3.1.	Costes de salvaguardia: Supervisión y garantía	146
2.3.2.	Pérdida residual	147
2.3.3.	Ejemplo de costes de agencia.....	148
2.4.	<i>Análisis de los costes de agencia</i>	149
2.4.1.	Reparto y repercusión de los costes de agencia.....	149
2.4.2.	La inevitabilidad de los costes de salvaguardia	150
2.4.3.	Sustitución entre costes contractuales	151
3.	Soluciones contractuales: Cómo se completa el contrato	151
3.1.	<i>Cómo se completa el contrato "ex ante"</i>	153
3.1.1.	Cómo completan "ex ante" el contrato las partes	153
3.1.2.	Cómo completa "ex ante" el contrato el derecho	157
3.2.	<i>Cómo se completa el contrato "ex post"</i>	161
3.2.1.	Cómo completan "ex post" el contrato las partes: contratos relacionales.....	161
3.2.2.	Cómo completan "ex post" el contrato los jueces.....	162
4.	Soluciones contractuales: Los mecanismos que hacen cumplir el contrato	168
4.1.	<i>Mecanismos dispuestos por las partes para asegurar el cumplimiento del contrato</i>	168
4.1.1.	La repetición como incentivo a cumplir las obligaciones contractuales	168
4.1.2.	Importancia de la repetición y las expectativas	170
4.2.	<i>La actuación del mercado para hacer cumplir las obligaciones contractuales</i>	173
4.3.	<i>El papel de los jueces al asegurar el cumplimiento del contrato</i>	174
5.	La interacción entre contratos y costes contractuales	175
CAPÍTULO 4		
INTEGRACIÓN VERTICAL Y ESPECIFICIDAD DE LOS RECURSOS		
1.	Las decisiones de integración vertical	181
1.1.	<i>Concepto de integración vertical</i>	181
1.2.	<i>Las ventajas de comprar en el mercado</i>	184
1.3.	<i>Las ventajas de la integración vertical</i>	184
1.3.1.	Monopolio	184
1.3.2.	La elusión de impuestos y regulaciones	186

1.3.3. La minimización de los costes de intercambio	186
2. El problema de los activos específicos	187
2.1. Concepto de activo específico	187
2.2. Competencia “ex ante” y monopolio “ex post”	189
2.3. La bilateralidad del monopolio: Oleoductos frente a petroleros.....	190
2.4. Inversión subóptima.....	191
2.5. Causas de la especificidad de los activos	192
3. Contratos a largo plazo frente a integración	194
3.1. La variedad de soluciones contractuales.....	194
3.2. Papel y limitaciones de los contratos a largo plazo.....	195
4. Activos específicos y contratación laboral	198
4.1. La expropiación del empleador.....	198
4.2. La expropiación del empleado.....	201
5. Análisis de algunos problemas típicos relacionados con activos específicos.....	205
5.1. El problema del volumen de intercambio.....	205
5.2. Subinversión bajo un supuesto de negociación.....	207
5.3. Un supuesto de contratación completa.....	208
5.4. Subinversión bajo un supuesto de contratación incompleta	209
5.4.1. Los supuestos del problema.....	209
5.4.2. Soluciones posibles	211
5.4.3. Análisis de los supuestos del modelo	214
6. Caso de discusión: El control del tráfico aéreo	216

CAPÍTULO 5

RELACIONES COMERCIALES: LA GARANTÍA DE LA CALIDAD	225
1. La gestión empresarial de la calidad	225
1.1. Los tres grandes problemas de la calidad.....	225
1.2. La importancia de la calidad estandarizada	226
1.3. La gestión de la calidad para los distintos atributos de los productos	227
2. La garantía de la calidad en transacciones no repetitivas.....	230
2.1. El problema de los coches usados	231
2.2. La solución del problema en el mercado	232
3. La garantía de la calidad en transacciones repetitivas	234
3.1. Las cuasi-rentas como salvaguardia fundamental de la calidad.....	234

3.2.	<i>Análisis formal de la reputación comercial</i>	235
3.3.	<i>La relación comercial como un juego repetitivo</i>	240
3.3.1.	Contratación repetitiva entre las mismas partes	240
3.3.2.	El problema del último período	240
3.3.3.	Contratación repetitiva por el agente	241
3.3.4.	Incentivos en la producción de reputación ajena	242
4.	Estrategias para generar cuasi-rentas de salvaguardia	245
4.1.	<i>Venta a precio inferior a la calidad del producto</i>	246
4.2.	<i>Inversiones publicitarias</i>	246
4.3.	<i>Diversificación coherente con la calidad</i>	248
4.4.	<i>Producción de salvaguardias por distribuidores</i>	249
5.	La contratación explícita de la calidad mediante garantías	251
5.1.	<i>Problemas que originan las garantías</i>	251
5.2.	<i>Estructura eficiente de las garantías</i>	252
6.	La producción de información por el cliente	252
7.	La sustitución entre salvaguardias comerciales: la venta "en bloque" .	255
8.	Caso de discusión: Evolución comparada de Zara y Benetton	256
 CAPÍTULO 6		
	RELACIÓN LABORAL	263
1.	Producción en equipo	263
1.1.	<i>Minimizando los costes contractuales de la producción en equipo</i>	263
1.2.	<i>Posibilidades básicas de control</i>	267
2.	La contratación de las relaciones laborales	275
2.1.	<i>Nivel retributivo</i>	278
2.2.	<i>Composición retributiva</i>	282
2.2.1.	Efectos de la composición retributiva sobre la propia relación laboral.....	283
2.2.2.	Efectos de la composición retributiva sobre otras relaciones	286
2.2.3.	Demanda creciente de flexibilidad	288
2.3.	<i>Salvaguardias para evitar la selección adversa</i>	289
2.3.1.	El uso de señales para asegurar la productividad.....	289
2.3.2.	La configuración de procesos autoselectivos	290
3.	La función retributiva	293

3.1. Tipos básicos de retribución variable con el rendimiento.....	293
3.2. Limitaciones de la retribución por rendimiento	297
3.3. La gestión de los sistemas de remuneración variable.....	298
3.4. La evaluación del rendimiento	301
3.4.1. La evaluación objetiva	301
3.4.2. La evaluación subjetiva.....	302
3.5. El diseño y gestión de carreras profesionales a largo plazo.....	304
3.5.1. La remuneración aplazada.....	304
3.5.2. Los sistemas de ascensos	306
4. El papel del riesgo en el diseño de incentivos	311
4.1. La contratación directa del esfuerzo como referencia	311
4.1.1. El problema.....	311
4.1.2. Esfuerzo observable	313
4.2. El modelo básico principal-agente con riesgo moral.....	314
4.2.1. Esfuerzo no observable.....	314
4.2.2. Análisis de los supuestos del modelo	317
5. La optimización de los indicadores de rendimiento	321
5.1. Separación de la producción y distribución del excedente (α).....	324
5.2. La utilización óptima de la información disponible (γ).....	324
5.3. La intensidad óptima de los incentivos (β).....	326
5.4. La precisión óptima en la estimación del esfuerzo.....	327
5.5. La necesidad de un equilibrio óptimo de los incentivos.....	328
 CAPÍTULO 7	
DELEGACIÓN, DIVISIONALIZACIÓN Y CONTROL INTERNO	333
1. Delegación y control.....	333
1.1. La especialización en las organizaciones	333
1.1.1. Las organizaciones como especialización en la toma de decisiones sobre recursos ajenos	334
1.1.2. El control en el mercado y en las organizaciones	335
1.2. La delegación de decisiones.....	338
1.2.1. Información y delegación	338
1.2.2. Factores que favorecen la delegación	342
1.3. La estructura jerarquizada del proceso de decisión.....	344
2. Una tipología para el análisis económico de la divisionalización orga- nizativa.....	346

3. Divisionalización sin medida objetiva del producto	349
3.1. <i>Los centros de gasto discrecional</i>	349
3.1.1. El contexto tecnológico e informativo.....	349
3.1.2. Los incentivos de usuarios y proveedores.....	350
3.1.3. Posibilidades del control presupuestario.....	352
3.2. <i>El equilibrio de un centro de gasto</i>	354
3.3. <i>La producción bajo burocracia, competencia y monopolio</i>	358
3.3.1. Competencia	358
3.3.2. Monopolio	359
3.3.3. Burocracia.....	360
4. La recreación del mercado como instrumento de control	361
4.1. <i>El coste de los usuarios</i>	361
4.2. <i>Los incentivos de los proveedores</i>	362
4.3. <i>Posibilidades genéricas de diseño organizativo</i>	363
4.4. <i>Control horizontal y vertical</i>	363
4.5. <i>Valoración</i>	364
6. La libertad de elección como generador de incertidumbre	367
5. Divisionalización con medida objetiva del producto	371
5.1. <i>Centros de costes</i>	371
5.1.1. El problema de la calidad	371
5.1.2. El problema del nivel de producción	371
5.1.3. El problema del esfuerzo respecto al “cambio técnico”... ..	374
5.2. <i>Centros de ingresos</i>	375
5.3. <i>Centros de beneficios</i>	376
5.3.1. El problema de la interdependencia	377
5.3.2. Centros de beneficios con economías de escala	377
5.4. <i>Centros de inversión</i>	380
5.4.1. La tasa de rendimiento sobre la inversión (ROI)	380
5.4.2. El beneficio residual.....	382
6. Interdependencias y precios internos de transferencia	383
6.1. <i>Conflictos de intereses y objetivos</i>	383
6.2. <i>Precios internos, información y optimidad</i>	384
6.2.1. Precios internos con información perfecta: coste de oportunidad.....	384
6.2.2. Información imperfecta y precios internos de monopolio	385

6.2.3. Doble marginalización.....	386
6.3. <i>La fijación de precios de transferencia en la práctica</i>	388
7. La franquicia: Una solución contractual híbrida situada en la frontera entre empresa y mercado	390
7.1. <i>La dualidad tecnológica de la franquicia</i>	391
7.2. <i>La elección entre franquicias y sucursales</i>	393
7.2.1. Costes de agencia.....	393
7.2.2. Acceso a capitales.....	394
7.3. <i>La estructura del contrato de franquicia</i>	395
7.3.1. Principales conflictos.....	395
7.3.2. Soluciones contractuales.....	396
CAPÍTULO 8	
RELACIONES FINANCIERAS	405
1. Especialización e incentivos en la estructura de capital de la empresa	405
2. Tipos de empresas societarias	409
2.1. <i>Variación de la razón de ser del empresario social</i>	410
2.2. <i>Sociedades “abiertas” y “cerradas”</i>	411
3. Las sociedades abiertas	412
3.1. <i>Ventajas de la sociedad abierta</i>	412
3.2. <i>Conflictos y costes de agencia</i>	413
3.3. <i>Atributos estructurales que facilitan el control</i>	414
3.4. <i>La supervisión interna y organizativa</i>	415
3.4.1. Junta de accionistas y consejo de administración.....	415
3.4.2. Supervisión mediante intermediarios organizativos.....	420
3.5. <i>Supervisión por el mercado</i>	421
3.5.1. El papel de la bolsa de valores.....	421
3.5.2. El mercado de control societario.....	422
4. Las sociedades cerradas	425
4.1. <i>Naturaleza de las sociedades cerradas</i>	425
4.1.1. Características.....	425
4.1.2. Ventajas y costes.....	426
4.2. <i>Ventajas de especialización</i>	426
4.2.1. Especialización financiera: El papel de la limitación de responsabilidad.....	426
4.2.2. Especialización gerencial.....	428

4.3.	<i>Conflictos y costes de agencia.....</i>	428
4.4.	<i>Soluciones.....</i>	429
5.	Las sociedades abiertas con propiedad concentrada	431
6.	La empresa cooperativa: Limitaciones de la aportación no especializada de recursos	434
6.1.	<i>Financiación no especializada.....</i>	435
6.2.	<i>Control no especializado.....</i>	437
7.	Estructura de la relación crediticia	439
8.	El conflicto entre acreedor y deudor	442
8.1.	<i>El conflicto pre y poscontractual: Selección adversa y riesgo moral...</i>	442
8.2.	<i>Manifestaciones del conflicto</i>	444
8.2.1.	<i>Sustitución inesperada de activos.....</i>	445
8.2.2.	<i>Dilución inesperada de deudas antiguas, emitiendo deuda de mayor prioridad</i>	446
8.2.3.	<i>Reparto inesperado de dividendos.....</i>	448
8.2.4.	<i>Inversión subóptima</i>	449
8.3.	<i>La naturaleza del activo como determinante del conflicto.....</i>	451
9.	Salvaguardias contractuales	452
9.1.	<i>Salvaguardias precontractuales.....</i>	452
9.1.1.	<i>Actividades de supervisión</i>	452
9.1.2.	<i>Actividades de garantía</i>	453
9.1.3.	<i>Emisión de deuda convertible</i>	454
9.2.	<i>Salvaguardias poscontractuales.....</i>	455
9.2.1.	<i>Restricciones a la política de inversiones y producción...</i>	455
9.2.2.	<i>Restricciones a la política de dividendos.....</i>	457
9.2.3.	<i>Restricciones a la política financiera.....</i>	457
9.2.4.	<i>Pautas de devolución de la deuda.....</i>	458
9.3.	<i>Cláusulas contables: el papel contractual de la contabilidad.....</i>	459
10.	El arrendamiento de activos.....	461
10.1.	<i>La importancia del factor fiscal.....</i>	462
10.2.	<i>Características del arrendatario.....</i>	462
10.3.	<i>Características de los activos.....</i>	463
10.4.	<i>Análisis de las cláusulas típicas en los contratos de arrendamiento.</i>	464
Apéndices	466
A.	<i>Conceptos contables básicos.....</i>	466

	SUMARIO	19
B.	<i>Nociones básicas de cálculo financiero</i>	468
C.	<i>Fijación del precio de la opción de compra en un "leasing"</i>	472
BIBLIOGRAFÍA		475

PRESENTACIÓN Y AGRADECIMIENTOS

El mundo de la empresa cambia constantemente. Por ello, la aplicación de soluciones no puede ser mecánica ni basarse sólo en observar experiencias y novedades directivas. Esta observación puede servir de alerta, pero es insuficiente. Se necesita entender causas y consecuencias, y trascender de lo accesorio y circunstancial. Ésta es la misión de la teoría, y, para cumplirla, ha de ser rigurosa, relevante y accesible. Ha de permitir comparar su potencia explicativa con la que proporcionan teorías alternativas, refiriéndose a situaciones reales e importantes; y ha de hacerlo de manera accesible.

Al introducir los principales instrumentos analíticos de la teoría económica de la empresa, el presente libro busca atender esas exigencias. Por un lado, su soporte conceptual se basa en las teorías de los derechos de propiedad, costes de transacción y agencia, inscritas en la Nueva Economía Institucional. Estas teorías no están a salvo de contradicciones e insuficiencias, pero no incurren en pretensiones científicas que les lleven a ignorar problemas relevantes para salvar dificultades de tratabilidad formal. Compiten, además, con ventaja con las enseñanzas directivas clásicas, ancladas a menudo en la descripción no sistemática de los fenómenos. Por otro lado, además de utilizar en el texto numerosos ejemplos, cada capítulo incluye varias aplicaciones reales, y su formato facilita una lectura selectiva, pues se emplea letra más pequeña para las materias más avanzadas o complementarias. Por añadidura, el lector dispone de ejercicios y casos adicionales en el portal <http://arrunada.org/arrunadaweb/ao/>, diseñado como un espacio no sólo de divulgación, sino también de discusión y desarrollo, en el que los usuarios registrados pueden contribuir a las discusiones. Ciertamente, compete al lector enjuiciar en qué grado se han alcanzado estos objetivos. Por tratarse de un trabajo en curso, sus comentarios serán bienvenidos en *benito.arrunada@upf.edu*.

Esta obra reposa en la experiencia ganada en sendas obras previas con funciones y objetivos similares (Arrunada, 1990a, 1998), por lo que en primer lugar debo reiterar mi agradecimiento a quienes me ayudaron a escribirlas. Con posterioridad, muchos colegas y estudiantes han comentado aquellos libros, y el actual se ha beneficiado enormemente de ello. En cuanto a las ideas originales que pueda contener, mucho han contribuido mis coautores en trabajos relacionados con su temática, ya sea so-

bre la formación de directivos, el funcionamiento de sistemas judiciales, la fabricación subcontratada u otros muchos. Debo, por ello, un agradecimiento muy especial a Veneta Andonova, Marco Casari, Luis Garicano, Nuno Garoupa, Manuel González-Díaz, Stephen Hansen, Amnon Lehavi, Cándido Paz-Ares, Luis Vázquez Suárez, Xosé H. Vázquez y Giorgio Zanarone. Asimismo, ha sido esencial la interacción con mis colegas en tareas docentes, sobre todo con Petar Balachev, Mircea Epure, Stephen Hansen y Vicente Ortún; así como la contribución de quienes me han ayudado a revisar las sucesivas versiones del texto, principalmente Fátima Antelo, Yamil Chacra y Giorgio Zanarone. Por último, merecen mi gratitud más especial los estudiantes que a lo largo de los años han seguido activamente mis cursos.

Benito Arruñada

Barcelona, septiembre de 2012