



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE

***CARRERA DE POSGRADO
ESPECIALIZACION EN GESTION DE TECNOLOGÍAS INNOVADORAS***

COSTOS DE TRANSACCIÓN

Rubén A. Ascúa
ruben.ascua@aymrafaela.com.ar

Pregunta

¿Cómo se determina la cantidad óptima producida y vendida de un bien en el mercado?

Respuesta

**Donde la oferta iguala a la
demanda.**



En ese punto oferentes y demandantes maximizan beneficios y satisfacción respectivamente.

Pregunta

Si existiera un “dictador benevolente”, ¿cuáles serían las cantidades que debería ordenar para la producción y el consumo?

Respuesta

- Para maximizar la utilidad social el planificador debería ordenar que se produjera mientras que el valor marginal exceda al costo marginal de producción.



Adam Smith

- El individuo en el mercado... “pretende únicamente su propio beneficio y está (...) impulsado por una mano invisible para promover un fin que no formaba parte de su intención”
- El punto de equilibrio (“propio beneficio”) también es un punto de máxima utilidad social (“un fin que no formaba parte de su intención”)

Este resultado es conocido como ***“Primer teorema fundamental de la economía del bienestar”***

Importante:

- ❏ *Sólo se cumple para el sistema de mercado competitivo*
- ❏ *No es aplicable en contextos donde no hay intercambios de mercado*

Conocimiento, Información y Precios

Precio = Costo marginal

Costo Marginal = Costo de oportunidad

Entonces:



El precio es una medida del valor de cualquier recurso en el más valioso de sus usos alternativos

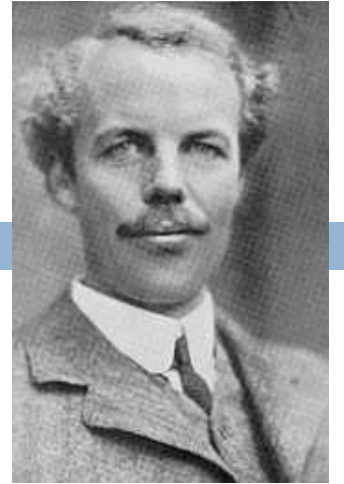
- ❖ Los precios transmiten **información**

Los precios como coordinadores

- Los precios coordinan las decisiones de producción y consumo
- Los precios transmiten información
- Asignan los recursos
- Determinan la distribución y la remuneraciones a los factores

- Como los derechos de propiedad son privados los individuos recogen las recompensas de reorientar esfuerzos y recursos
- A los precios de equilibrio no hay escasez ni excedentes
- Se agotan las ganancias del intercambio

Externalidades



- Costos que se imponen a otros
- El caso de la fábrica y la contaminación
- Costos y beneficios sociales
- La solución de Pigou: impuestos que “internalicen” el costo de la externalidad
- Solución Alternativa: Asignar responsabilidad por las acciones

Supuesto: ausencia de costos de transacción

- ✓ Si los individuos pueden realizar transacciones la solución será óptima desde el punto de vista social
 - ✓ La asignación de derechos no tiene efectos sociales (si distributivos)
- Alternativas: Pagos fijos o Pagos colaterales

Teorema de Coase



La asignación de recursos es independiente de la distribución de los derechos de propiedad cuando los costos de transacción son cero.

Teorema de Coase

Ejemplo:

- 2 Economías, en cada una:
 - 1 lago
 - Fábrica de acero que contamina el lago
 - Pescadores
 - Diferencia: en una de ellas la fábrica es responsable de los daños causados a los pescadores por la contaminación (mayores costos)

Pregunta

La producción de la fábrica (y la contaminación) ¿será diferente en ambas economías?

Costos Privados y Sociales

Precio : 300/unidad

PRODUCCIÓN	COSTO MARGINAL PRIVADO	DAÑO MARGINAL	COSTO MARGINAL SOCIAL
1	100	100	200
2	150	100	250
3	200	100	300
4	250	100	350
5	300	100	400
6	350	100	450

Óptimo de Producción

Si la fábrica es responsable de los daños:

- Debe pagar 100 por unidad producida a los pescadores
- Igualando costos marginales y beneficios marginales (precio) : 3 unidades

Óptimo de Producción

Si la fábrica NO es responsable de los daños:

- Si iguala costos marginales y beneficios marginales Privados: 5 unidades
- Esta solución no tiene en cuenta la posibilidad de negociación
- La cuarta unidad producida genera un beneficio de 50

Óptimo de Producción

- La cuarta unidad producida genera un beneficio de 50
- El daño es de 100
- Los pescadores estarán dispuestos a pagar para que no se produzca
- Por ejemplo 75
- La quinta unidad no genera beneficios, entonces con un pago marginal dejará de producirla

Teorema de Coase

La asignación de recursos es **independiente** de la distribución de los derechos de propiedad cuando los costos de transacción son **cero**.

Teorema de Coase

- ✿ En otros términos: Si los costos de transacción son cero y los derechos de propiedad están definidos, entonces no importa el marco legal ni las instituciones.
- ✿ Los individuos responden a costos y beneficios y las reglas no cambian los fundamentos de la decisión.

Teorema de Coase

Resulta obvio que las instituciones importan.

Entonces: en general en la práctica no se cumple la predicción.

¿Por qué?




Porque los costos de transacción NO son inexistentes

- El marco institucional determina los costos de transacción
- Importante: las instituciones son endógenas

Teorema de Coase

- Cuando los costos de transacción son positivos las reglas y derechos de propiedad importan

Entonces:

 para comprender los efectos de reglas, leyes y organizaciones deben comprenderse los costos de transacción.

COSTOS DE TRANSACCIÓN

- Es necesario definir “derechos de propiedad”
- “La posibilidad de ejercer libremente una elección”
- Ej: exclusión a terceros, asignar ingresos, vender un bien.
- Los derechos de propiedad pueden ser más o menos amplios.

COSTOS DE TRANSACCIÓN

- Los derechos de propiedad “económicos” son distintos de los legales.
- Ej: Soy legalmente dueño de mi auto aún cuando me lo hayan robado. Sin embargo, no tengo derechos de propiedad en términos económicos (no puedo disponer libremente del auto)

COSTOS DE TRANSACCIÓN

- Cuando es demasiado costoso ejercer el derecho de propiedad: dominio público
- Si no hay derechos de propiedad: no hay intercambio (en consecuencia tampoco se puede crear riqueza)
- Si están perfectamente definidos: las ganancias de intercambio se maximizan
- En general la situación es intermedia

EL RANGO DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

Posibilidades de Intercambio y
Creación de Riqueza



COSTOS DE TRANSACCIÓN

- Los costos de establecer y mantener los derechos de propiedad

COSTOS DE TRANSACCIÓN

- Causas: conocimiento incompleto, falta de información.
- Costos de información no son equivalentes a costos de transacción
- Son una condición NECESARIA
- Los costos de información se vinculan con eventos aleatorios o hechos inciertos

COSTOS DE TRANSACCIÓN

- Un hecho aleatorio depende del estado de la naturaleza (no controlable por el individuo) y puede cambiar el valor de los bienes
- Además puede ocurrir que los bienes sean **ALTERABLES** por el hombre
- Cuando se dan ambas condiciones: **COSTOS DE TRANSACCIÓN**

COSTOS DE TRANSACCIÓN

- Variabilidad y alterabilidad están presentes en mayor o menor medida en todos los bienes.
- Esto hace que exista incertidumbre acerca del origen de los cambios (naturaleza o acción humana)
- Para despejar esta incertidumbre se incurre en costos de transacción.



LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN DE USAR EL MERCADO

Contratos en el Mercado

- ❖ Interdependencia de las partes: necesidad de confianza
- ❖ Cada parte tiene información que puede usar en su propio beneficio
- ❖ Imposibilidad de escribir contratos “completos”
- ❖ La información limitada implica la dificultad de prever todas las contingencias

Fundamentos Económicos de los Contratos

- Cada transacción implica un contrato
- En las transacciones de mercado las acciones se desarrollan secuencialmente.
- Sin contratos existe la posibilidad de comportamientos totalmente oportunistas
- Sin contratos la actividad económica se sesga hacia intercambios simultáneos: esto incrementa los costos de transacción.

Contratos Completos vs. Contratos Incompletos

Contratos completos:

- ❏ eliminan el comportamiento oportunista
- ❏ contemplan todas las contingencias
- ❏ estipulan un curso de acción en cada caso
- ❏ no hay posibilidades de renegociación
- ❏ existe una autoridad que los controla en caso de incumplimiento (juez)

Contratos Completos vs. Contratos Incompletos

Contratos incompletos:

- ❏ no están descriptas todas la contingencias
- ❏ son ambiguos en algún grado
- ❏ Tres factores dificultan los contratos completos:
- ❏ Racionalidad limitada
- ❏ Dificultades para especificar o medir resultados
- ❏ Asimetrías de información

Racionalidad Limitada

- ❖ Capacidad limitada de los individuos para procesar información y analizar situaciones complejas.
- ❖ En consecuencia las partes no pueden contemplar todas y cada una de las contingencias futuras de una transacción.

Dificultades para Especificar y Medir Resultados

- Cuando los procesos son complejos es difícil determinar exactamente los derechos y obligaciones de cada parte.
- Algunas cláusulas suelen ser ambiguas
- Existen costos para determinar las características exactas de los bienes producidos

Información Asimétrica I

- ✚ incentivos para no revelar esta información.
- ✚ Problemas de selección adversa
- ✚ Información oculta
- ✚ Si una de las partes posee información sobre contingencias que pueden perjudicarla tiene

Información Asimétrica II

- ✚ Acciones ocultas
- ✚ Problemas para verificar el comportamiento por acciones de una de las partes
- ✚ Riesgo Moral

Contratos Incompletos

- Los contratos óptimos son los contratos completos
- Los problemas de información hacen que los contratos sean incompletos
- En muchos casos se realizan contratos “contingentes”
- Se asignan pagos por resultados o acciones

Contratos “Second Best”

- Los contratos contingentes son subóptimos (“segundo mejor”)
- Se comparten los resultados
- Se comparte el riesgo:
- El esfuerzo es menor que el óptimo, pero es lo mejor dados los costos

Contratos “Second Best”

Ejemplo:

- $W = F + \alpha.Q$
- W = remuneración total al agente
- F = remuneración fija
- Q = cantidad producida (resultado)
- $0 < \alpha < 1$
- $\alpha.Q$: remuneración variable

Contratos “Second Best”

- El valor de α depende de:
- Aversión al riesgo del agente: más aversión menor α y mayor F
- Aversión al esfuerzo: mayor aversión menor el α óptimo porque es difícil motivar al agente
- Contribución marginal del esfuerzo al resultado: menor contribución marginal implica menor α óptimo
- “Ruido” en la medición del resultado: mayor “ruido” menor α

Contratos de Incentivos

- Contratos “High Powered” (alto nivel de α)
- Baja aversión al riesgo (agente)
- Baja aversión al esfuerzo
- Alta contribución marginal del esfuerzo
- Bajo ruido en la medición

Contratos de Incentivos

- Contratos “Low Powered” (bajo a)
- Alta aversión al riesgo
- Alta aversión al esfuerzo
- Baja contribución marginal del esfuerzo
- Bajo ruido en la medición

TRANSACCIONES CON ACTIVOS ESPECIFICOS

- Un activo específico es una inversión realizada para una determinada transacción
- No puede ser redireccionado sin sacrificar productividad del activo o algún costo vinculado con su adaptación para nuevas transacciones
- Esto implica que las partes están en cierto modo “atadas” a la transacción.

TRANSACCIONES CON ACTIVOS ESPECIFICOS

- Las transacciones con activos específicos crean una “transformación fundamental” en la relación entre las partes una vez realizada la inversión
- Luego de la inversión las partes ven reducidas las alternativas de decisión
- Desaparece la posibilidad de competencia
- Negociación bilateral

Formas de Especificidad

- Especificidad de Localización
- Especificidad física
- Activos “dedicados”
- Especificidad de capital humano

OPORTUNISMO

- Los activos específicos generan oportunidades de renegociación
- Existen potenciales “cuasi rentas”
- Problemas de oportunismo post contractual
- Problema de “Hold Up”

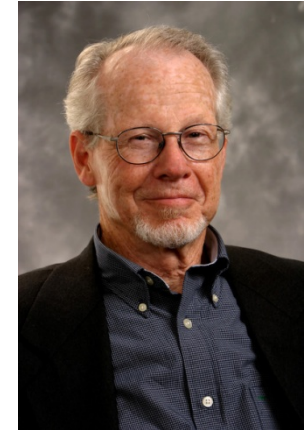
COSTOS DE TRANSACCIÓN E INTEGRACIÓN VERTICAL

La IV domina las relaciones por:

- Diferencias en la forma de gobernar las relaciones:
dirección
- Relaciones repetidas
- La organización reduce el comportamiento oportunista

Especificidad de Activos y Transacciones

El enfoque de Williamson* vincula los activos y la frecuencia de transacciones para caracterizar las formas de organización



*Oliver Williamson: Las instituciones económicas del capitalismo (1985)

ESPECIFICIDAD DE LOS ACTIVOS				
		BAJA	MEDIA	ALTA
FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES	BAJA	Mercado (Contratos clásicos)	Media Gestión Trilateral (Contratos con "árbitros")	Alta Gestión Trilateral/ Empresa (Integración Vertical)
	ALTA	Mercado (Contratos clásicos)	Gestión Trilateral (Contratos con "árbitros")	Empresa (Integración vertical)

PROBLEMAS DE AGENCIA



CONFLICTOS DE INCENTIVOS Y
CONTRATOS EN LA EMPRESA

LA EMPRESA

- Desde el punto de vista de la toma de decisiones:
 - ▣ Mercados: precios
 - ▣ Empresa: directivos
- El proceso es complejo
- La empresa es el punto focal de un conjunto de contratos

Conflictos de incentivos

Supuesto: individuos maximizadores

- ❖ Conflictos entre propietarios y directivos
- ❖ Problema “principal-agente”

Razones:

- ❖ Elección del grado de esfuerzo
- ❖ Aceptación de complementos
- ❖ Diferente exposición al riesgo
- ❖ Diferentes horizontes temporales
- ❖ Exceso de inversión

Control de incentivos por medio de contratos

Los contratos definen la arquitectura de la organización:

los derechos de decisión, la evaluación de resultados y remuneración.

- Definen restricciones e incentivos.
- Toda transacción implica un contrato
- En mercados y empresas

Problemas de información poscontractuales

- Problemas de agencia: una vez firmado el contrato los agentes tienen incentivos para tomar decisiones que aumenten su bienestar a costa de los principales
- Información asimétrica: impone costos
- Costos de seguimiento
- Costos de fianza (cumplimiento del contrato)

Problemas de información precontractuales

- Fracaso de la negociación
- Selección adversa: uso oportunista de información de una de las partes que afecta costos o beneficios de un socio.
- Ejemplo: seguros de salud

Contratos implícitos y preocupación por la reputación

Contratos implícitos en la empresa: promesas que no se formalizan en documentos.

- Existen incentivos a incumplir
- El valor de la reputación puede inducir el cumplimiento
- El mercado puede imponer costos por comportamientos incorrectos

Incentivos para ahorrar costos contractuales

- Los individuos están interesados en minimizar costos contractuales
- El diseño de los contratos tiende a resolver de manera eficiente los problemas.
- Principio básico: **maximización del valor**