

TEMA 1

EL PROBLEMA ECONÓMICO: SUPUESTOS BÁSICOS Y SOLUCIONES

1.1 El problema económico: decisiones económicas y objetivos, 1.2 La fuente del problema económico: la división del trabajo, 1.3 Las soluciones al problema económico: ámbitos macro y microeconómico

1.1. El problema económico: decisiones económicas y objetivos

Básicamente cualquier ‘problema económico’ consiste en una o ambas de las siguientes cuestiones:

i) Asignar las actividades de producción y consumo entre los distintos agentes económicos (quién produce cada uno de los bienes y servicios y en qué cantidades; quién los consume y qué cantidades se consumen)

ii) Coordinar las actividades de producción y consumo. Las decisiones de producción y consumo de los agentes no son independientes. La producción de un automóvil requiere la fabricación previa de motores, carrocerías, asientos que, a su vez requieren otros materiales o accesorios para su fabricación. Resulta evidente que la coordinación entre las distintas actividades productivas es necesaria con el fin de evitar disfunciones y despilfarros en la ejecución distintas tareas y en la toma correcta de decisiones por parte de agentes involucrados en la fabricación de los vehículos.

También las decisiones de consumo de los distintos agentes están relacionadas. Lo que X consume no lo puede consumir Y (excepción: bienes públicos). No se puede consumir más de lo que se produce y por obvias razones (evitar el despilfarro), tampoco es razonable producir más de lo que se consume.

Objetivos del problema económico: Desde una perspectiva puramente económica, asumiremos que los agentes privados, sean estos empresas, inversores, consumidores o trabajadores resuelven sus respectivos problemas económicos para garantizar su máximo bienestar individual o conseguir un adecuado y razonable nivel de satisfacción personal, dadas las restricciones y condicionantes del entorno.

Cualquier solución al problema económico de asignación y coordinación es define como un sistema económico o un modo de organización económica.

Cuestiones para la reflexión:

- Robinson Crusoe, solitario naufrago en una isla deshabitada ha de realizar distintas actividades para garantizar su subsistencia y mejorar su bienestar en la medida de sus posibilidades hasta su eventual rescate. Enumere las actividades que podría llevar a cabo el Sr. Crusoe. ¿Tienen sentido o carácter ‘económico’ estas actividades? ¿A qué tipo de actividades de las mencionadas en la definición de ‘problema económico’

corresponden? ¿Considera Vd. que habría diferencias entre las decisiones tomadas por el Sr. Crusoe y otra persona, por ejemplo, su hermano Brian?

- En las horas inmediatamente posteriores a los atentados suicidas en los Estados Unidos, la existencia de posibles restricciones en la oferta de crudo como resultado de un conflicto armado en Oriente Medio fue acusada por todos y cada uno de los posibles consumidores de productos derivados del petróleo. Simultáneamente, las expectativas acerca de la 'calidad' del transporte aéreo sufrieron un grave deterioro. En ambos casos, ¿cuál fue el dato o información que permitió a consumidores y usuarios (no sólo de EEUU) de la potencial escasez de crudo o del deterioro del servicio del transporte aéreo en tan corto periodo de tiempo? ¿De qué modo pudo afectar esa información a las decisiones individuales que los consumidores e inversores tomaron después del 11 de septiembre para resolver su 'problema económico' particular?

1.2 La fuente del problema económico: la división del trabajo

¿Es relevante el problema económico tal y como lo hemos definido? ¿Qué importa cómo se asignen y coordinen las actividades de producción y consumo?

El problema económico existe y es relevante porque el bienestar de los agentes económicos depende de cómo se realiza la asignación y coordinación de actividades. Es evidente que en Economías relativamente simples como la de autosuficiencia o autarquía individual (p. ej. Robinson Crusoe en su isla) las actividades de coordinación son inexistentes por la mera presencia de un único agente decisor. No obstante, la existencia de múltiples individuos ofrece posibilidades de organización de la actividad económica netamente superiores, en términos de bienestar individual, a las de la Economía de autosuficiencia individual. Basta que existan dos individuos con distintas habilidades para que dichas ventajas sean manifiestas. Robinson puede ser mejor agricultor que su hermano Brian, mientras que éste último tenga mejores habilidades para la caza que Robinson. En este caso resulta potencialmente beneficioso para ambos que cada uno se especialice en realizar la actividad productiva que mejor sabe hacer. En esencia, este argumento es el mismo que justifica en economías mucho más complejas (p. ej. una economía nacional) los agentes se especialicen en el desarrollo de una actividad o conjunto de actividades muy concretas para las cuales resultan altamente eficientes por distintos motivos. Son varias las ventajas derivadas de la especialización de los agentes en la realización de tareas específicas:

- a) Reduce o elimina las pérdidas de tiempo por cambio de tareas
- b) Las habilidades de los agentes son heterogéneas, como resultado de sus características innatas o de su formación. Por tanto, la especialización de agentes con habilidades superiores en ciertas habilidades supone un mayor grado de eficiencia dado que pueden obtener el mismo nivel de output con menos cantidades de inputs que otros agentes menos habilidosos .
- c) La reiteración de una tarea de contenido limitado permite acelerar el aprendizaje y acumular experiencia más profunda y detallada para mejorar el desarrollo de la actividad.
- d) Capacita e incentiva a los individuos a diseñar y elaborar procedimientos o herramientas más productivas y eficientes en su tarea específica.

En cualquier caso, el problema de asignación de las actividades productivas no es trivial, dado que asignaciones “ineficientes” suponen menores cotas de bienestar social e individual que, incluso, la resultante de una economía de autosuficiencia individual (p. ej. que Robinson se dedicara a la caza y su hermano a cultivar la tierra).

Por otra parte, la división del trabajo y la consiguiente especialización de los agentes en la realización de determinadas tareas genera un problema añadido. Asumiendo que cada una de las tareas productivas se halla asignada a aquel miembro del colectivo que presenta más ventajas relativas en su ejecución, ¿cómo se determina la ‘importancia relativa’ de las tareas? y ¿qué cantidades deberían producir cada uno de los agentes en sus respectivos ámbitos de actividad? En el ejemplo de los hermanos Robinson, podemos imaginar que Brian, aun siendo un notable cazador, es todavía mejor artista, por ejemplo un reputado pintor, ¿quiere ello decir que Brian debería dedicarse durante su estancia en la isla a pintar bellos paisajes y renunciar a sus tareas como cazador? Y si finalmente opta por dedicarse a la caza ¿cuánto tiempo y esfuerzo debería dedicar a esta actividad? En definitiva, ¿cómo deberían coordinar los planes de producción y consumo los hermanos Robinson? Como puede observarse de las posibles respuestas a estas cuestiones, las decisiones de coordinación son complejas incluso cuando se trata de una Economía simple de dos agentes y, evidentemente, mucho más cuando nos referimos a una Economía real en la que millones de individuos y cientos de miles de empresas están tomando decisiones interrelacionadas acerca de actividades de producción y consumo. Finalmente, y para constatar la complejidad del problema económico, hay que destacar que las decisiones de asignación y coordinación no son independientes. Es imposible resolver las decisiones de asignación sin conocer las soluciones de coordinación, así como resulta poco verosímil coordinar actividades que no han sido definidas o asignadas.

En definitiva, el problema económico es relevante y complejo. ¿Qué soluciones existen? ¿Son únicas o múltiples? ¿Son alternativas o complementarias?

1.3 Las soluciones al problema económico: ámbitos macro y microeconómico

Tradicionalmente, las respuestas a estas cuestiones se han examinado desde la perspectiva de la Economía Política. Dos sistemas alternativos

Economía de Mercado:

- Los medios de producción son privados así como los bienes de consumo e inversión/ahorro.
- Los agentes asignan sus decisiones de producción y consumo de acuerdo con el sistema de precios que viene a ser el mecanismo indicador de la escasez relativa y, por tanto del valor de todos los bienes/servicios de una Economía.
- Los individuos intercambian los bienes de su propiedad por otros según la tasa objetiva de intercambio que son los precios.
- Los contratos son multilaterales y formalizados con plena autonomía de las partes.

Los siguientes ejemplos ilustran cómo funciona el sistema de precios en una economía de mercado:

Ejemplo 1: Supongamos que un huracán arrasa las cosechas de café en Colombia => eleva el precio del café colombiano en relación a otros tipos de café u otros productos sustitutos (p. ej. el té) => se consume menos café colombiano

Ejemplo 2: En un momento dado la oferta de expertos en informática es muy reducida frente a su demanda => el sueldo medio de un informático aumenta en relación a otras profesiones (abogados, médicos, economistas) => habrá una mayor incorporación de estudiantes a las carreras de informática=> se incrementará la oferta de expertos en informática

Economía con planificación centralizada:

- Un agente (el Estado o Planificador) anticipa las necesidades de consumo de los agentes así como las posibilidades de producción en función de la información que recibe de las unidades productivas y de consumo.
- Las actividades de consumo y producción son asignadas y coordinadas mediante un plan.

Ejemplo: Economías de la antigua URSS.

No obstante, esta visión de mercado frente a planificación admite una interpretación a nivel microeconómico. Es particular las economías domésticas y las empresas son, en esencia, economías planificadas en las que uno o varios agentes asignan las tareas de producción y consumo no mediante el sistema de precios sino mediante la autoridad.

Esta interpretación es una de las más notables contribuciones del premio Nobel de Economía a Ronald Coase, en particular por su trabajo más conocido “La Naturaleza de la Empresa” publicado en 1937. Su principal argumento es relativamente sencillo, tanto la organización (empresa) como el mercado resuelven el mismo problema económico (asignación y coordinación). La cuestión es que no puede decirse que exista una única solución que sea óptima y generalizable a cualquier problema de asignación/coordinación en la medida que empresas y mercados coexisten en cualquier economía desarrollada.

Por tanto, cabe explorar qué razones justifican que en determinados casos se utilice la organización como mecanismo de asignación en determinadas situaciones y por qué en otras se utiliza el mercado y el sistema de precios para asignar y coordinar actividades económicas. En definitiva, se trata de explicar por qué existen organizaciones (y mercados).

TEMA 2

MERCADOS Y ORGANIZACIONES

Elementos y sujetos del 'problema económico' de una Economía de mercado:

Agentes económicos

Definición: entidades con voluntad y capacidad de obrar que llevan a cabo sus acciones de acuerdo con unos objetivos determinados. Los agentes económicos de una Economía básica son los siguientes:

- *Economías Domésticas*: son consumidores y son proveedores de trabajo y, en su caso, de capital. Sus preferencias pueden representarse mediante una función de utilidad:

$U_i(q_1, q_2, \dots, q_n, -E)$, q_i : cantidades consumidas de bienes y servicios, E , trabajo

El problema económico de las Economías Domésticas es maximizar su utilidad asumiendo los precios paramétricos, es decir,

Max U_i sujeto a $p_1q_1 + p_2q_2 + \dots + p_Nq_N \leq Y + wE$, donde p_i son los precios, Y es la renta no laboral y w el salario por unidad de tiempo trabajada. El resultado de este problema es la función de demanda:

$$q_i = D(p_1, p_2, \dots, p_i, \dots, p_N; Y, w)$$

- *Empresas*: utilizan el trabajo, capital y otros factores productivos para producir bienes y servicios. Para ello utilizan los conocimientos científico-técnicos disponibles. La tecnología se representa mediante una función de producción.

$Q_i = F(K, L, X)$, donde Q_i es la cantidad de output producida del bien i , K la cantidad de capital, L la cantidad de trabajo y X las cantidades de otros inputs consumidos en el proceso productivo. El problema económico de la empresa es:

Maximizar los beneficios, $B = \text{Ingresos} - \text{Costes}$. Donde $\text{Ingresos} = pQ$ (siendo p el precio del output en un mercado competitivo) mientras que los $\text{Costes} = rK + wL + p_x X$ (r , w y p_x son los precios de los inputs). El problema de las empresas puede ser replanteado como la minimización de costes, esto es,

Min $C = rK + wL + p_x X$, sujeto a $Q_i = F(K, L, X)$. La solución de este problema viene representada por la función de oferta, que en un mercado transparente y competitivo tiene la siguiente expresión:

$$p_i = G(r, w, p_x; Q_i) \Rightarrow Q_i = S(r, w, p_x; p_i) \text{ , función de oferta}$$

La condición de equilibrio de los mercados supone que los mercados se vacían para el vector de precios de equilibrio, es decir, $S(\cdot) = D(\cdot)$

El análisis económico neoclásico trata de explicar el comportamiento de precios y cantidades de equilibrio ante variaciones de los parámetros del modelo (precios del output, precios de los inputs, renta, tecnología, etc.). Realmente los supuestos acerca de la empresa constituyen un artificio para el verdadero objetivo del análisis neoclásico: estudiar los mercados y el sistema de precios como mecanismo de asignación y coordinación. En esencia, y bajo estos supuestos las decisiones de los distintos agentes (empresas, consumidores, trabajadores) dependen exclusivamente de sus intereses individuales y de las restricciones impuestas por la disponibilidad de renta y las posibilidades tecnológicas, y en ningún caso, están condicionadas por autoridad, entendida ésta como la capacidad de una de las partes para imponer unilateralmente condiciones al comportamiento de cualquier otro agente en sus decisiones económicas.

Estado: Es el único agente con autoridad en la medida que tiene capacidad legítima para intervenir en las acciones de los otros agentes económicos mediante distintos procedimientos: actividad legislativa y sancionadora, prohibiciones, regulación de los contratos que pueden realizar los agentes económicos. También puede llevar a cabo actividades similares al resto de los agentes (producción y consumo). El problema económico de un Estado “benévolo” debería ser maximizar el bienestar social.

La perspectiva estilizada de la organización económica asumida por la teoría Neoclásica, ofrece un escenario en el que el poder o autoridad se halla asignado en su totalidad al Estado mientras que el resto de los agentes privados se comporta de manera totalmente autónoma, sin más restricciones que el sistema de precios vigente y su propia voluntad. No obstante, esta perspectiva resulta claramente incompleta si reflexionamos acerca de cómo se toman las decisiones económicas en el seno de los agentes económicos tradicionales de la Economía Neoclásica: Economías Domésticas y Empresas. Estos agentes son entidades colectivas, sistemas económicos ‘en miniatura’ que difieren sustancialmente en las soluciones que adoptan los individuos que forman estos colectivos para resolver sus respectivos problemas económicos individuales.

Economía Doméstica, Hogares: Los miembros de una familia o los trabajadores de una empresa son individuos que, evidentemente, pueden tener distintos objetivos y restricciones y, sin embargo, no son completamente autónomos en sus decisiones económicas. Resulta poco realista asumir que las decisiones económicas de los hijos no emancipados tomen sus decisiones económicas con completa libertad y sin coacciones impuestas por la autoridad de los padres (¿o sí lo es?). Igualmente inverosímil resulta argumentar que las decisiones de los trabajadores dentro de las unidades productivas son tomadas de modo voluntario y sin el control aparente o autoridad del empresario. Por tanto, resulta evidente que existe una solución alternativa al mercado para asignar recursos y para coordinar las decisiones económicas de los individuos de un colectivo. En particular, en el seno de las empresas y de las economías domésticas, la solución al problema económico se asemeja más al sistema de planificación central que a una economía de intercambio gobernada por un sistema de precios.

2.2 Características diferenciales de organización y mercado como mecanismos de asignación y coordinación

A diferencia de los derechos, reglas y procedimientos que rigen en el caso de los intercambios de mercado, la organización presenta características esencialmente diferentes. Las Organizaciones se rigen por el principio de autoridad. Este principio

legítima a uno o varios individuos a decidir unilateralmente cómo se asignan los recursos y actividades así como a imponer al resto de los miembros de la Organización dicha decisión. Este derecho a 'decidir qué se hace y cómo se hace' puede surgir como consecuencia de una relación contractual (contrato de empleo) o como resultado de una determinada institución (la Familia). Cualquiera que sea la fuente del principio de autoridad, su legitimidad se encuentra confirmada legalmente en la medida que su vigencia adquiere fuerza de ley para las partes, que se enfrentan a sanciones o penalizaciones en caso de incumplimiento (¿Ejemplos de incumplimiento y sus correspondientes sanciones?).

En el caso concreto de la relación de empleo, el principio de autoridad es el resultado de un pacto en el que, como contraprestación, el empresario se compromete a compensar el 'sometimiento' del empleado mediante una determinada compensación económica. Por tanto, antes de la firma del contrato de empleo, ambas partes son libres y autónomas para negociar y formalizar el contrato, pero después de su firma es evidente que las decisiones de asignación y coordinación que pudieran afectar al subordinado, corresponden al empresario, quien a su vez resulta obligado a pagar el salario pactado al trabajador y garantizar el cumplimiento de otros términos del contrato (calendario y horario laboral, condiciones laborales, etc). Es precisamente esta situación 'pre-contractual' la que justifica el término de 'mercado del trabajo' o 'mercado laboral'. Los empresarios demandantes y los potenciales trabajadores como oferentes, son libres a la hora de decidir 'qué cantidad de trabajo' están dispuestos a intercambiar, asumiendo que el salario es paramétrico. Ahora bien, una vez que el contrato de empleo adquiere vigencia, el subordinado está sujeto a una nueva restricción en los problemas económicos que se resuelven en la Organización: la autoridad del empresario, restricción que se añade a las restricciones 'naturales' derivadas de la tecnología y de su renta/riqueza.

Una de las diferencias fundamentales entre las instituciones del Mercado y de la Organización reside en la estructura (contenido y reparto) de la información que los caracteriza. La descentralización de las decisiones propia de la Economía de Mercado se justifica, además de por la autonomía de los decisores, por la dispersión de la información que resulta necesaria para resolver el problema económico. Cada uno de los individuos de una Economía de Mercado resuelve su problema económico con información que no necesariamente ha de estar disponible para el resto del colectivo. La especialización de los agentes acentúa esta dispersión de la información en la medida que la adquisición de conocimientos y experiencia especializados supone también renunciar a recopilar información de actividades ajenas a su área de especialización. La única información que es relevante y conocida por todos los individuos son los precios de los bienes. Como ejemplo ilustrativo, se asume que todos los individuos de una economía conocen (o pueden conocer) cual es el precio de un violín, sin que por ello tengan que conocer los detalles de su proceso de construcción, los recursos y costes necesarios para fabricarlo. Esta información es relevante sólo para el artesano que los fabrica. Esta característica del mercado supone notables ventajas en el procesamiento de la información dado que permite simplificar el problema económico de una Economía de millones de individuos al fragmentar la información necesaria para la toma de decisiones. La resolución de cada uno de los problemas individuales será coordinada eficientemente mediante un sistema de precios en equilibrio. La garantía de que los precios son información suficiente viene dada por su carácter paramétrico y 'de equilibrio', para lo cual ha de garantizarse que el número de oferentes y demandantes es

suficientemente grande, sin que ningún individuo o colectivo tenga capacidad o posibilidad de alterar o modificar los precios de equilibrio según su interés.

Por el contrario, en la Organización la información relevante está centralizada en el o los individuos que tienen la autoridad y la capacidad de decidir. De hecho, la eficiencia en la toma de decisiones racionales depende críticamente de la disponibilidad de información que puede ser de muy distinta naturaleza: evolución de los precios y de la demanda, mejoras o cambios tecnológicos, capacidades y rendimiento de los empleados, etc.

Otro aspecto diferenciador son las características de las relaciones contractuales propias del Mercado y la Organización. El contrato de compraventa establece una relación instantánea que nace y concluye con el intercambio de los bienes. Además, esta relación es impersonal en la medida que la identidad y características de los oferentes y demandantes son irrelevantes en el intercambio. Alternativamente, en un contrato típico de Organización (p. ej. el contrato de empleo) la duración no es instantánea, y en muchos casos, permanece vigente durante un largo periodo de tiempo. Finalmente, a diferencia del contrato de mercado, el contrato de empleo es personal de forma que la identidad de las partes es relevante para la validez del contrato.

Podemos resumir las diferencias entre ambas respuestas al problema económico (organización y mercado) en el siguiente cuadro:

	MERCADO	ORGANIZACIÓN
Decisiones de los agentes decisores	- Libres de coacción: sólo condicionados por sus restricciones tecnológicas y de renta - Autónomas y basadas en su interés y la información disponible	- Condicionadas por la autoridad - Autoridad aceptada y protegida legalmente
Información	- Dispersa, completa y normalmente simétrica	- Centralizada, incompleta, asimétrica
Número de agentes	- Muchos oferentes y demandantes	- Sin condiciones sobre el número de agentes
Duración de las relaciones de intercambio	- Instantánea	- Duradera
Mecanismo de asignación y coordinación	- Sistema de precios (paramétricos)	- Autoridad, contratos restrictivos de la discrecionalidad, posibilidad de negociación.

2.3 La teoría de los Costes de Transacción

El argumento avanzado por el premio Nobel Ronald Coase para justificar la coexistencia de instituciones económicas tan diferentes en su naturaleza como la

empresa y el mercado puede resumirse en el siguiente razonamiento. Todo mecanismo o institución útil para resolver el problema económico (asignación y coordinación) tiene unos "costes asociados a su uso" en función de los recursos utilizados para su funcionamiento. Estos costes de transacción justifican que, dependiendo de distintas las circunstancias o situaciones, se utilice un sistema de precios u otro basado en la autoridad o jerarquía, prevaleciendo aquella institución que garantice el mínimo coste de transacción.

Ahora bien, ¿cuáles son esas circunstancias o situaciones de las que dependen el mecanismo de asignación y coordinación? La respuesta a esta cuestión fue abordada por el profesor Oliver Williamson en la denominada Teoría de los Costes de Transacción cuyos fundamentos se describen en sus obras fundamentales, 'Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications' (1975) y 'The Economic Institutions of Capitalism' (1985).

En esencia, esta teoría trata de explicar cuáles son los factores o situaciones que justifican la eventual sustitución del Mercado por la Organización (o viceversa). Para tal fin, Williamson propone como unidad de análisis la transacción, definida como las características, procedimientos y reglas que rigen un determinado intercambio. Se asume que para realizar dicho intercambio, independientemente del tipo de transacción, es necesario incurrir en dos clases de costes independientes:

- Coste de producción: valor de recursos consumidos para la obtención de un bien o servicio
- Coste de transacción: valor de los recursos utilizados para efectuar y garantizar la transacción

A su vez, los costes de transacción pueden definirse según tres categorías;

- a) Costes de información: valor de los recursos utilizados para recopilar y procesar la información relevante para efectuar la transacción
- b) Costes de negociación: valor de los recursos utilizados para formalizar el acuerdo o contrato que estipula las condiciones de la transacción
- c) Costes de garantía: valor de los recursos utilizados para garantizar los términos pactados en el acuerdo asociado a la transacción.

De acuerdo con los supuestos de la Economía Neoclásica para los mercados perfectos competitivos y transparentes, es evidente que los costes de transacción asociados al mercado como mecanismo de intercambio son nulos. Los agentes disponen, sin coste, de toda la información relevante para resolver su problema económico (información perfecta) y tienen capacidad ilimitada para procesar dicha información y calcular eficientemente las soluciones a sus respectivos problemas económicos (racionalidad ilimitada). Asimismo, los precios son paramétricos dado el gran número de oferentes y demandantes que concurren para intercambiar todos y cada uno de los bienes disponibles en la Economía. Bajo estos supuestos, el Mercado no tiene costes de uso y, por tanto, la existencia de Empresas como sistemas de asignación/coordinación no tiene sentido. En este punto, Williamson discute los citados supuestos y argumenta que sólo es posible pensar en las Empresas como resultado de supuestos más realistas acerca de las situaciones del intercambio y de las características más verosímiles de los agentes decisores.

Supuestos de la Teoría de los costes de transacción: los costes de transacción de El Mercado.

Supuestos sobre la conducta de los agentes:

- Racionalidad limitada: la recopilación de información relevante tiene costes y, por tanto, no todos los agentes que operan en el mercado han de tener la misma información. Un potencial comprador consume tiempo y otros recursos económicos en informarse acerca de los atributos de los bienes que compra, así como de otros posibles sustitutos. Asimismo, el oferente en ciertas situaciones ha de obtener información acerca de la situación financiera, posibilidades de pago u honestidad del comprador. Además, los individuos carecen de capacidad para procesar toda la información relevante, ni siquiera cuando esta información es tan simple como la ofrecida por el sistema de precios. Resulta más verosímil admitir que los individuos son *pretendida y limitadamente* racionales y que toman sus decisiones de acuerdo a un conjunto limitado de información y valorando tanto los aspectos racionales como su experiencia pasada. El supuesto de racionalidad ilimitada tradicional de la Economía Neoclásica ha sido criticado por ser poco realista. En este sentido, nuevas líneas de investigación han puesto de manifiesto que las personas del mundo real tienden a comportarse de manera “no racional” de manera sistemática en ciertas situaciones. En concreto, Kaheman y Tversky han propuesto y detectado fenómenos que corroboran el comportamiento irracional de personas enfrentadas a problemas reales. Estos trabajos le valieron el premio Nobel a Kaheman en 2002 (consultar el texto de Sutherland referido en la bibliografía para una exposición de algunos de estos trabajos).
- Oportunismo de los agentes: Los individuos actuarán en su propio y exclusivo interés aunque para ello tengan que romper promesas o incumplir acuerdos previos. Esta condición de los agentes es distinta a la conducta egoísta que asume la perspectiva neoclásica dado que la capacidad de negociación o la posibilidad de engaño o fraude en un mercado perfecto está excluida por la disponibilidad de la información perfecta y la nula capacidad negociadora de los individuos.

Supuestos sobre el contexto de la transacción:

- Incertidumbre: Cuando la información es costosa y los agentes son limitadamente racionales es razonable asumir que muchas de las decisiones económicas estén sujetas a incertidumbre tanto en sus resultados como en las posibles alternativas o planes de acción. No obstante, el Mercado puede funcionar eficientemente incluso en presencia de incertidumbre siempre y cuando ésta se defina como un conjunto de factores puramente aleatorios no controlables por agentes decisores (p. ej. los mercados financieros). Una situación bien distinta es lo que se denomina información incompleta y asimétrica, en la cual ciertos agentes poseen información privada (desconocida por otros) que pueden utilizar de manera estratégica u oportunista para conseguir sus propios intereses (p. ej. venta de coches usados). En este último caso, el mecanismo de precios y el ajuste de oferta y demanda no garantiza la eficiencia de las decisiones de asignación y coordinación.

- Reducido número de oferentes y demandantes: En muchas transacciones es razonable pensar que existen menos agentes concurrentes que los que se asumen necesarios para asegurar la existencia un mercado “perfectamente” competitivo. Por ejemplo, determinados bienes, como las obras de arte son por naturaleza únicos y por tanto sus propietarios tienen capacidad para imponer condiciones en la transacción a los potenciales demandantes. En otros casos, son los demandantes los que pueden imponer restricciones cuando el bien tiene escasos usuarios potenciales que pudieran competir por la adquisición del citado bien.

La concurrencia y acentuación de estas situaciones o supuestos para determinadas transacciones supondrá, como consecuencia natural, un aumento de los costes de uso del Mercado como mecanismo de transacción en sus distintas variantes (información, negociación y garantía). Eventualmente, estos costes pueden ser tan elevados que terminaría siendo más eficiente que la transacción fuera regulada por un mecanismo alternativo al mercado, p. ej. la Organización.

De acuerdo con Williamson, existen dos situaciones que incrementan sustancialmente los costes de transacción asociados al mercado y que, por tanto, hacen más verosímil que las transacciones se realicen mediante la Organización. Estas *situaciones transaccionales críticas* son:

- La existencia de activos específicos o idiosincrásicos. Un bien o activo de uso específico es aquel que experimenta sustanciales pérdidas de valor cuando es dedicado a un uso distinto de su ‘mejor uso’. Por el contrario, los activos de uso genérico son susceptibles de múltiples usos alternativos sin pérdida de valor. En esta última categoría pueden incluirse activos y bienes tales como los terrenos, los edificios y herramientas de uso general. En todos estos ejemplos, la existencia de múltiples usos garantiza un número ‘suficientemente grande’ de oferentes y demandantes, que permite recurrir al mercado para su intercambio sin asumir costes de transacción prohibitivos. Alternativamente, podemos imaginar el caso de un oleoducto que permite transportar el crudo desde el lugar de extracción hasta una planta de transformación. En este caso nos hallamos ante un activo de uso específico dado que una vez construido, el oleoducto sólo tiene utilidad para la o las empresas usuarias. En este contexto, existen fuertes incentivos a que la única usuaria (o usuarias exclusivas) se comporte de manera oportunista al aprovecharse del uso idiosincrásico del oleoducto. En definitiva, la situación de ‘reducido número de demandantes’ junto con el comportamiento oportunista del usuario incrementa sustancialmente los costes del intercambio de mercado.
- Frecuencia de las transacciones: Supongamos que dos agentes realizan una transacción de mercado en la cual existen unos determinados costes de información, negociación o garantía, cuyo total asciende a CT. Es evidente que la reiteración de la transacción supone un incremento directamente proporcional a la frecuencia de las transacciones (es decir, n veces CT). Si n es suficientemente grande, la totalidad de los costes derivados de la secuencia de transacciones puede justificar la substitución del contrato de compraventa por otro que incorpora relaciones a más largo plazo y condiciones pactadas de antemano, por ejemplo, un acuerdo de suministro que permita ahorrar parte de esos costes de transacción a costa de renunciar a un contrato ‘puro’ de mercado.

Ejemplo ilustrativo de costes de transacción del mercado cuando existen activos específicos

Sea el caso de una empresa extractora y transformadora de petróleo que pretende utilizar un oleoducto para transportar el crudo hasta su planta productiva. Supongamos que las actividades de extracción y transformación están gestionadas por la empresa A mientras que la gestión del oleoducto corresponde a otra empresa, B. Teóricamente, ambas empresas podrían firmar un contrato de mercado por el cual la empresa A pagará a B una cantidad de dinero por metro cúbico de petróleo transportado por el oleoducto. Es evidente que si la empresa A tiene un medio de transporte alternativo (camiones cisterna) puede presionar a B para que baje el precio de uso del oleoducto. La empresa B se encuentra en una precaria posición negociadora dado que el oleoducto sólo sirve para suministrar a A y los costes de utilización alternativa son elevadísimos (desmantelar el oleoducto para construirlo en otro lugar). Por tanto, B estaría completamente sujeta por el comportamiento oportunista de A que podría exigir un precio arbitrariamente bajo por el uso del oleoducto, con el consiguiente perjuicio para B. Es evidente que B no estará dispuesta de ningún modo a construir el oleoducto sin más garantía que un hipotético precio de mercado para su uso.

Una alternativa es que las empresas A y B firmen un contrato de suministro a largo plazo en el que se fije un precio por metro cúbico transportado. Nótese que este contrato no puede calificarse 'de mercado' en sentido estricto ya que condiciona la actuación de los agentes del intercambio a largo plazo, aunque no puede decirse que suponga el ejercicio de la autoridad por alguna de las partes. No obstante, tras la firma del contrato de nuevo la empresa A puede aprovechar su situación privilegiada 'castigando' a B substituyendo el uso del oleoducto por el transporte mediante cisternas y 'forzando' una renegociación del contrato. Para solucionar este problema, A y B podrían estipular una cantidad mínima o alquiler fijo de uso del oleoducto. Pero en este caso puede anticiparse que será B, la gestora del oleoducto, quien trate de comportarse de manera oportunista, tratando de minimizar el uso del oleoducto para reducir los costes de su gestión y mantenimiento. Por ejemplo, podría interrumpir o ralentizar el suministro alegando labores de mantenimiento o cuestiones de seguridad que en realidad esconden el interés en alargar la vida del oleoducto o reducir los costes de su mantenimiento. Como puede observarse, el perfeccionamiento del contrato supone un distanciamiento del mecanismo de mercado, además de añadir o substituir costes de transacción: es necesaria más información, cada vez más aspectos están sujetos a negociación, son necesarias más garantías). Eventualmente, será más eficiente que el oleoducto sea gestionado por la misma empresa que lo utiliza, de modo que ya no tiene sentido la negociación ni el comportamiento oportunista. Esta solución, de hecho, supone que la transacción (transporte de crudo) asociada al activo específico (oleoducto) dependerá exclusivamente de la autoridad del usuario y propietario que, a su vez, asume todos los beneficios y costes de dicha actividad, en otros términos, esta solución supone substituir el mecanismo de mercado por un mecanismo "de Organización".

2.4 Los costes de transacción de la Organización

La Teoría de los costes de transacción, en determinadas situaciones, también asigna desventajas o costes a la Organización como respuesta al problema de asignación y coordinación. En definitiva, la organización también presenta costes de transacción que

han de ser comparados con los del mercado para determinar cuál es el mecanismo más eficiente o adecuado para regir el intercambio. Estos costes son,

a) Coste fijo de establecimiento: asociados al mantenimiento del patrón estable de relaciones que son propias de toda organización. Nótese que este tipo de coste no existe cuando el mecanismo de transacción utilizado es el Mercado.

b) Costes de transacción genéricos: Información, Negociación y Garantía correspondientes a los distintos tipos de contratos típicos de la Organización tales como contrato de empleo, suministro a largo plazo, alianzas o acuerdos con otras empresas, etc. Estos contratos son esencialmente distintos en sus características y naturaleza pero todos ellos tienen asociados costes de transacción.

c) Costes de transacción específicos:

- Pérdida de control: consumo de recursos derivado del mantenimiento de los sistemas de información. Ineficiencias debidas al error en la transmisión de información en la cantidad y calidad necesarias.

- Costes de influencia: Consumo de recursos e ineficiencias derivadas de la toma de decisiones por parte del supervisor o empresario en función de la información suministrada por los subordinados. Son fruto de la existencia de información privada y de la racionalidad limitada del supervisor.

- Costes de agencia: Desviación de los resultados de las acciones de los subordinados respecto a las que tomaría el supervisor como consecuencia de la delegación de las decisiones (a efectos ilustrativos sirva el refrán "el ojo del amo engorda al buey"). La delegación de la autoridad del empresario para la toma de determinadas decisiones no permite asegurar que el 'delegado' actúe en perfecta consonancia con el interés del empresario. Dada la imperfecta capacidad (o elevado coste) de supervisión de las acciones del delegado y del conflicto de intereses entre 'delegante' y 'delegado', puede esperarse que éste último utilice las capacidades delegadas para incrementar su bienestar a costa de la utilidad del empresario.

En definitiva, todo mecanismo de asignación y coordinación lleva asociados unos costes de transacción que, en definitiva, representan la desventaja relativa frente a otros mecanismos alternativos (Mercado, Organización, Formas Híbridas).

complejidad de supervisión y gestión, autoridad limitada, información privada

LA EMPRESA COMO NEXO DE CONTRATOS

3.1 Perspectiva contractual de la empresa y el empresario; 3.2 Naturaleza y dimensiones del problema de diseño organizativo 3.3 Tipos de contratos; 3.4 El Diseño organizativo desde la perspectiva económica

3.1 Perspectiva contractual de la empresa y el empresario

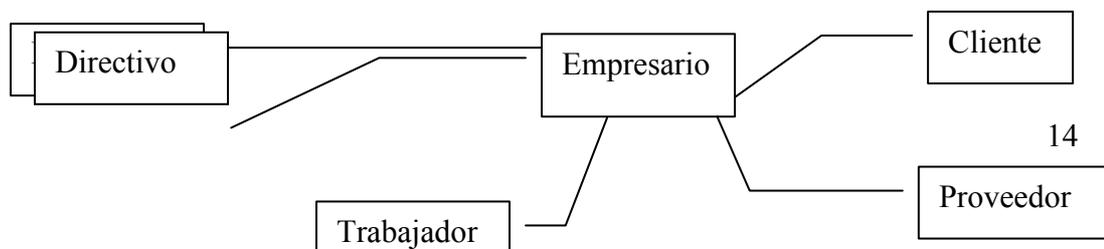
La empresa (o cualquier otra organización) puede ser concebida como un conjunto de contratos privados mediante los cuales, los propietarios de los recursos productivos tratan de conseguir su máxima utilidad. La estructura de contratos vigente en una empresa determina el reparto de derechos y obligaciones que, en última instancia, representa el reparto del valor añadido generado por la empresa. En general, asumiremos que los agentes tienen plena autonomía ‘pre-contractual’, esto es, la decisión de contratar con otros no está sujeta a ninguna restricción (exceptuando las restricciones naturales: tecnología y renta). No obstante y a diferencia de los supuestos de la Economía Neoclásica, asumiremos que, los contratos pueden estar sujetos a negociación previa y que, por tanto, las partes contratantes pueden estipular todas y cada una de las condiciones del acuerdo (incluidos los ‘precios’).

Los contratos pueden ser explícitos, es decir aquellos que establecen claramente las prestaciones/contraprestaciones de las partes y que, por tanto, permiten la verificación de su incumplimiento (contrato de empleo, compraventa) o bien contratos implícitos en los que las partes limitan su conducta individual en función de un acuerdo no verificable por terceros (relaciones de fidelidad o acuerdos basados en la confianza).

No obstante la definición de la empresa u organización como un conjunto de contratos plantea algunos interrogantes. Es evidente que no todo conjunto de contratos es una empresa u organización, por ejemplo, los contratos de compraventa de los distintos bienes y servicios que realiza el Sr. X no constituyen una empresa. Entonces ¿cuál es la característica que diferencia a la empresa como nexo de contratos? Podemos contestar a esta cuestión definiendo a un agente económico denominado ‘empresario’ o ‘supervisor’ que ostenta los siguientes derechos:

- 1.- Ser parte común a todos los contratos con los factores productivos
- 2.- Decidir la asignación y coordinación de las actividades económicas y garantizar su cumplimiento
- 3.- Recibir el excedente de la actividad económica (una vez reenumerados todos y cada uno de los factores)
- 4.- Enajenar o delegar unilateralmente los derechos anteriores.

El ‘empresario’ puede ser una persona física o jurídica, un individuo o un colectivo (identifique el empresario en una Sociedad Anónima, en una Cooperativa, una Empresa Pública...).



3.2 Naturaleza y dimensiones del problema de diseño organizativo

Una vez definida la empresa y el empresario de acuerdo con la perspectiva contractual queda por concretar en que consiste el diseño organizativo. Desde una óptica económica sabemos que la eficiencia de las soluciones de asignación y coordinación no son independientes del mecanismo seleccionado para efectuar las transacciones. Dado que cualquier mecanismo de intercambio o transacción puede interpretarse como una ‘estructura o sistema de contratos’ la conclusión es evidente: la eficiencia de la organización dependerá de su estructura de contratos. En definitiva se trata de determinar cuáles son los factores determinantes de la eficiencia organizativa y cómo influyen en ésta. En este análisis se plantearán cuestiones de interés tales como

- La naturaleza y tipos de relaciones entre los agentes integrantes de la empresa
- Las formas de la dirección: el uso de la autoridad y la supervisión, los sistemas de incentivos
- El grado de coordinación o alineamiento de los intereses individuales y colectivos

Para contestar a estas cuestiones partiremos de ciertas definiciones que serán útiles para catalogar los problemas organizativos de carácter fundamental en la Empresa.

Estructura de la información: contenido y reparto de la información disponible por el agente o agentes decisores

Incertidumbre: contexto de los problemas de decisión cuyo resultado depende de factores no controlables por el o los decisores. Dependiendo de si esos factores no controlables están determinados por un agente neutral (Naturaleza) u otros agentes inteligentes, la incertidumbre tiene consecuencias radicalmente distintas. Por este motivo diferenciaremos entre distintas situaciones.

A) *Situación de incertidumbre, información completa*: se asume que los individuos tienen la misma información aunque esta puede ser imperfecta en la medida que es insuficiente para tomar decisiones con resultados conocidos de antemano. En esencia, se asume que la única información desconocida por los decisores puede ser caracterizada como una variable aleatoria.

Ejemplo: Dos agricultores tienen dos posibilidades: sembrar trigo o plantar legumbres. En cualquier caso los beneficios resultantes de la cosecha dependen de las condiciones climáticas que pueden calificarse como temporada seca o temporada húmeda. Ambos sucesos son equiprobables. Los beneficios de la cosecha se representan en el siguiente cuadro:

	Temporada húmeda	Temporada seca
Trigo	800	1000
Legumbres	2000	0

En este caso, ambos agricultores se enfrentan a problemas independientes que pueden ser resueltos sin tener en cuenta las decisiones del otro individuo. ¿Qué criterio de

elección utilizan los agricultores? Dependerá exclusivamente de su función de utilidad y grado de aversión al riesgo.

Por ejemplo, si el agricultor es muy averso al riesgo puede utilizar el criterio ‘maximin’, es decir elegirá aquella alternativa que minimice las máxima pérdida potencial, que en este caso es sembrar trigo, con un resultado esperado de 900. Si por el contrario, el agricultor es propenso al riesgo podría utilizar el criterio ‘maximax’ que selecciona la alternativa que maximiza la ganancia potencial. En nuestro caso esto supone elegir la alternativa plantar hortalizas con un resultado esperado de 1000.

Finalmente, los agricultores pueden ser neutrales al riesgo y utilizar el criterio del beneficio esperado:

$$BE(T) = B(T | H) * pr(H) + B(T | S) * pr(S) = 800 * (1/2) + 1000 * (1/2) = 900$$

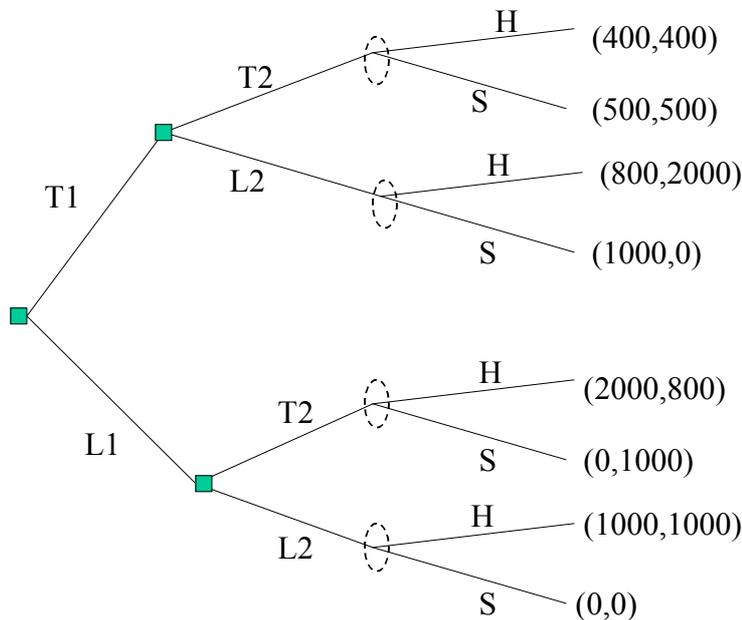
$$BE(L) = B(L | H) * pr(H) + B(L | S) * pr(S) = 2000 * (1/2) + 0 * (1/2) = 1000$$

Por tanto la alternativa seleccionada de acuerdo con este criterio será sembrar legumbres con un beneficio esperado de 1000.

Nótese que en este caso el hecho de que haya dos agricultores es irrelevante ya que el problema que resuelve cada uno es independiente de la alternativa seleccionada por el otro. Lo único relevante es cuál es el criterio que utiliza cada agricultor para enfrentarse a la incertidumbre.

Supongamos ahora que tanto la demanda como el precio del trigo y de las legumbres son fijos de modo que si los dos agricultores eligen el mismo cultivo han de repartirse al 50% los beneficios expresados en la tabla anterior. En este caso, las decisiones no son independientes ya que los beneficios que un agricultor recibe, dependen del cultivo que haya elegido el otro agricultor. En este caso no se trata de un problema de elección en situación de incertidumbre sino que además de la Naturaleza, es necesario tener en cuenta la interacción entre las decisiones de los agentes. De esto trata la Teoría de

Juegos. En nuestro caso, el juego podría expresarse de la siguiente forma



Los nodos representados por cuadros representan elecciones de los ‘jugadores’ y los grafos que parten de esos nodos representan las alternativas del decisor. Los nodos rodeados por una elipse discontinua son nodos de incertidumbre y los grafos que parten de esos nodos son estados de la naturaleza.

Estos juegos se solucionan por ‘inducción hacia atrás’ (backward induction process). Para ello se calcula el beneficio esperado en cada nodo de incertidumbre. En los nodos de elección se selecciona la alternativa con mayor beneficio esperado para el jugador correspondiente.

En este caso la solución es:

- El agricultor 1 seleccionará L1 (sembrar legumbres) con un BE de 1000
- El agricultor 2 seleccionará T2 (sembrar trigo) con un BE de 900

B) Información incompleta no asimétrica: En este caso, alguno (o varios) de los jugadores desconoce cierta información que otros jugadores poseen. Por ejemplo dos individuos pujan por un bien en una subasta. En este caso cada jugador conoce el valor o utilidad que le produce el bien, pero desconoce cuál es la utilidad de dicho bien para el otro participante en la subasta.

C) Información asimétrica: es una situación particular de situaciones con información incompleta. En particular, se refiere a aquellas situaciones en las que un individuo tiene información netamente superior (en calidad o cantidad) que el otro u otros jugadores. El ejemplo típico es el usuario de un coche usado que trata de venderlo a un comprador potencial desconocedor del valor real del objeto de la transacción (el automóvil). En los problemas típicos de diseño organizativo, se diferencia entre dos tipos de situaciones de información asimétrica:

C1.- Riesgo moral (acción oculta): se refiere a aquellas situaciones en las que al menos una de las partes involucradas en una transacción lleva a cabo acciones inobservables para la otra parte. Si las acciones que puede tomar la 'parte mejor informada' pueden dañar el interés de la otra parte, la inobservabilidad de esas acciones puede condicionar la transacción e incluso hacerla imposible. Se trata, por tanto, de una conducta oportunista post-contractual.

Ejemplo:

(extraído de Douma y Schreuder) en Holanda las compañías aseguradoras contra incendios, incluían en sus coberturas la indemnización de objetos personales dañados como consecuencia de quemaduras de cigarro. Actualmente dichas compañías excluyen esa cobertura ante las continuas indemnizaciones que debían de asumir por desperfectos en prendas de vestir que, en casi todos los casos, estaban pasadas de moda.

C2.- Selección adversa (información oculta): ciertas características o atributos son inobservables y conocidos únicamente por uno de los partícipes en la transacción. Además no existe incentivo por parte del individuo con información privada para transmitirla dados los beneficios que puede obtener ocultándola. De nuevo, cuando la información oculta perjudica los intereses de la parte menos informada, puede condicionarse e incluso evitarse la transacción. Se trata, en todo caso, de una conducta oportunista pre-contractual.

Ejemplos:

- El mercado de coches usados (propuesto por Akerlof, premio Nobel en 2001, véase referencia en Wikipedia)

-Donación de sangre: La sangre para transfusiones resulta un bien escaso. En particular, sangre de 'alta calidad' (libre de agentes patógenos, VIH, hepatitis) resulta especialmente valiosa si tenemos en cuenta las consecuencias para los receptores en caso de infección por sangre de 'mala calidad'. Sería por tanto, recomendable que la oferta de sangre de 'buena calidad' aumentara. Podría pensarse que un aumento en el 'precio' de la sangre podría aumentar la oferta de este bien tan escaso y necesario. No obstante, en la práctica totalidad de los no existe un 'mercado de sangre' sino que tradicionalmente los hospitales se abastecen de las donaciones altruistas que, de forma voluntaria, realizan los donantes. ¿Se resolvería el problema de escasez poniendo un "precio" a la sangre que actualmente se dona?

En determinados países, los ordenamientos jurídicos permiten fijar premios o recompensas para aquellas personas que colaboran con la justicia en la detención de criminales o en el esclarecimiento de delitos. Otros ordenamientos jurídicos prohíben de modo expreso este tipo de estrategias. Evidentemente esta diferente perspectiva radica normalmente en planteamientos éticos y morales divergente, no obstante, ¿qué justificaciones 'económicas' se pueden aducir para defender una u otra postura?

3.3 Tipos de contratos

Podemos catalogar los contratos que rigen relaciones económicas de acuerdo con tres dimensiones:

- a) Grado de completitud del contrato
- b) Estructura de la relación resultante

c) Relación y grado de dependencia de las partes

Grado de completitud: Un contrato es completo cuando incorpora todas y cada una de las condiciones relevantes para el intercambio. Alternativamente, un contrato incompleto (o abierto) condiciona la vigencia de ciertas cláusulas a la ocurrencia de sucesos o situaciones inciertas. En unos casos, el contrato condiciona la vigencia de alguna o varias contraprestaciones a la ocurrencia de sucesos inciertos (contrato contingente). En otros casos, el contrato incompleto atribuye a una de las partes la iniciativa para tomar decisiones que afectan a ambas partes más allá de lo pactado inicialmente (contrato con autoridad).

Ejemplos

-contratos cerrados: compraventa de un bien estandarizado ('commodities')

-contrato contingente: contrato de obra con cláusula de revisión, contrato de alquiler

-contrato con autoridad: contrato de trabajo

Estructura de la relación resultante: Se definen como contratos multilaterales aquellos en los que no se limita el número de individuos intervinientes en el contrato (contrato de mercado, asociaciones sin personalidad jurídica). Alternativamente, los contratos denominados bilaterales fundamentan relaciones estables entre individuos (la empresa como nexo de contratos).

Relación y grado de dependencia de las partes: Los contratos 'sin autoridad' no crean dependencias ni antes ni después de la vigencia del contrato, aparte de lo expresado en el contrato. Por el contrario, los contratos 'con autoridad' designan las condiciones bajo las cuales una de las partes puede tomar decisiones discrecionales que afecten a la conducta de la otra parte en forma de órdenes y directrices. Asimismo este último tipo de contrato establece penalizaciones en los casos en los que se vulnera el principio de autoridad.

Nota: Contrato 'con autoridad' => contrato incompleto. Sin embargo no todo contrato incompleto tiene necesariamente que incorporar relaciones de autoridad.

3.4 El Diseño organizativo desde la perspectiva económica

Una vez descritos los elementos y conceptos básicos del diseño organizativo, describiremos los problemas objeto de análisis así como la forma de abordarlos. A estos efectos, definiremos un marco básico de modelos que tratan de aproximar cuestiones fundamentales en el diseño de lo que llamamos Organización o Empresa.

Equipo: Representa la situación en la que varios agentes han de tomar decisiones interdependientes en sus resultados. Asumiremos que existe un objetivo (o jerarquía de objetivos única) para todos los individuos y que todos se hallan capacitados e incentivados para lograr el 'mejor' resultado sin que existan discrepancias o conflicto de interés. En este contexto, el problema relevante es el diseño de sistemas de información y reglas/órganos de decisión (estructuras organizativas) compatibles con el 'mejor' resultado en función de distintos parámetros.

Coalición: Se trata de situaciones en las que el resultado de una determinada actividad depende del esfuerzo de una colectividad en la cual no existe jerarquía. En este contexto, es verosímil la existencia de problemas de 'riesgo moral' que pueden afectar

negativamente al resultado de la actividad. En este contexto analizaremos el impacto sobre este tipo de ineficiencias de determinados parámetros y plantearemos un análisis comparativo de las distintas soluciones al problema.

Relación de empleo: Este tipo de contrato típico de las organizaciones incorpora dos aspectos esenciales. En primer lugar la especialización vertical mediante la cual un individuo tiene autoridad sobre otro y, en virtud de la cual, ejerce el derecho a decidir las actividades que el otro ha de realizar, así como a vigilar su cumplimiento (supervisión). En este contexto, trataremos de analizar cuáles son las ventajas y limitaciones de este tipo de contrato así como los posibles mecanismos sustitutivos.

Relación de agencia: De acuerdo con el modelo de agencia, asumiremos que un individuo realiza actividades por cuenta de otro en función de un sistema de remuneración pactado previamente. A diferencia de la relación de empleo, asumiremos que no existe la posibilidad de supervisión o que ésta es muy limitada. Nuestro análisis se centrará en los posibles mecanismos de remuneración e incentivos y su impacto en el resultado de la actividad y su reparto.