



MEDICIÓN DE LOS COSTES GERENCIALES DE LAS TRANSACCIONES EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL DE LA REGIÓN DE MURCIA



Antonio Juan Briones Peñalver
Francisco Laborda Peñalver
Delia García Mellado

Universidad Politécnica de Cartagena

Dpto. Economía de la Empresa

aj.briones@upct.es - francisco.laborda@upct.es

RESUMEN

Una de las metas de las empresas de economía social (EES) ha sido la optimización de la eficiencia, lo cual puede llevar a convertirles en líder en costes, o al menos mejorar su situación minorando los costes de transacción para mejorar su ventaja competitiva. Estos costes de transacción, dada su naturaleza por la falta de atención contable, se difuminan y su presencia en las EES, puede disminuir su rentabilidad. Por ello, planteamos la necesidad de un control gerencial de los costes de transacción, realizando un estudio empírico para su reconocimiento en las EES de la Región de Murcia. Utilizaremos en el desarrollo del trabajo, el análisis académico del enfoque transaccional, identificando empíricamente los tipos de costes de transacción que se refieren a las actividades de las EES, y, las ventajas de su recogimiento e información al directivo para el buen gobierno de estas firmas.

COSTES EN LAS TRANSACCIONES

Coase (1937) fue uno de los pioneros en asimilar la idea de consumo de recursos al de coste de transacción y también reconocer las críticas a las que se le ha sometido. Posteriormente se ve apoyado por la idea de que una vez que los costes de transacción son tomados en cuenta, muchas de estas medidas no serán puestas en práctica, ya que efectuar los arreglos contractuales necesarios para emprenderlas costaría más que la posible ganancia a obtener.

Los costes de transacción se identifica como el coste que se produce en la administración de las organizaciones, es decir en la administración del sistema económico (Arrow, 1969). Se podría considerar la evaluación de todos los recursos que se ponen a disposición del sistema económico para poder administrarlo. Así que los recursos se emplean como consecuencia directa del mal funcionamiento que proviene en gran medida de los denominados comportamientos oportunistas de los agentes económicos que entran a formar parte del sistema.

ANÁLISIS DEL ENFOQUE TRANSACCIONAL

Salas (1984) nos indica que mediante el análisis de los costes de transacción es posible:

- 1.- Llegar a la posibilidad de encontrar otras alternativas al mercado y la jerarquía.
- 2.- Analizándolos en profundidad es posible detectar si alguna de las alternativas es superior y en consecuencia potenciarla.
- 3.- Será posible llegar a encontrar situaciones organizativas que sean más eficientes que las tradicionales.
- 4.- En situaciones concretas incluso podrían encontrarse soluciones eficaces de las que hasta el momento no se disponían.

Las ventajas o inconvenientes serían evaluadas mediante el análisis de recursos consumidos en el proceso de elaborar y hacer cumplir los contratos que regulen el intercambio, y que resulta de utilizar una determinada forma organizativa para el gobierno de cierto tipo de transacciones (Arrow, 1971 y Hess, 1983).

TIPOS DE COSTES DE TRANSACCIÓN EX-ANTE

COSTES DE INFORMACIÓN: En este bloque pueden reconocerse los costes en los que será necesario incurrir con el fin de poder determinar en una primera aproximación la necesidad de llevar a cabo una nueva transacción, bien por ser llevada a cabo por primera vez, bien por ser necesario el cambio del tipo de transacción como consecuencia de que la forma anterior ha quedado obsoleta o no recomendable para la situación actual.

COSTES DE NEGOCIACIÓN: se incluyen los consumos de recursos utilizados en la redacción de nuevos contratos así como en la redacción de las nuevas cláusulas cuando se trata de adaptar nuevas transacciones a experiencias anteriores (Salas, 1987; 31).

COSTES DE COORDINACIÓN: un aumento de tamaño obliga a delegar capacidad de decisión y puede ser posible llegar a una situación donde la supervisión de las actividades sea nula o al menos incompleta con lo que el agente adquiere discrecionalidad para desviarse de las instrucciones que recibe, lo cual origina realmente una pérdida residual (Williamson, 1989; 32).

COSTES DE MOTIVACIÓN: asociados a la información incompleta y a las asimetrías informativas: situaciones en que las partes de una transacción real o potencial tienen toda la información necesaria para determinar si los términos de un acuerdo son mutuamente aceptables y si estos términos serán cumplidos por las partes.

MEDICIÓN DE LOS COSTES GERENCIALES EN LAS TRANSACCIONES

A partir de la revisión de la literatura diseñamos un cuestionario que incluía algunas de las variables del desarrollo teórico propuesto, a través de la generación de los ítems oportunos, con la finalidad de medir los costes gerenciales de las transacciones en la cooperación y compararlos con los motivos por los que no existen cooperación. Todo ello nos lleva a formular las siguientes hipótesis de trabajo:

- Cuando los modelos de cooperación no son válidos para cubrir intereses de los participantes supone que puedan aparecer comportamientos oportunistas.
- Un gran esfuerzo en conseguir información de los posibles cooperantes supone dedicar más recursos a la posible consolidación de los pactos y acuerdos.
- Los comportamientos oportunistas supone dedicar más recursos a la coordinación de los acuerdos.
- Una primera experiencia negativa en cooperación se manifiesta en una falta de compromiso entre los socios del acuerdo a posteriori.

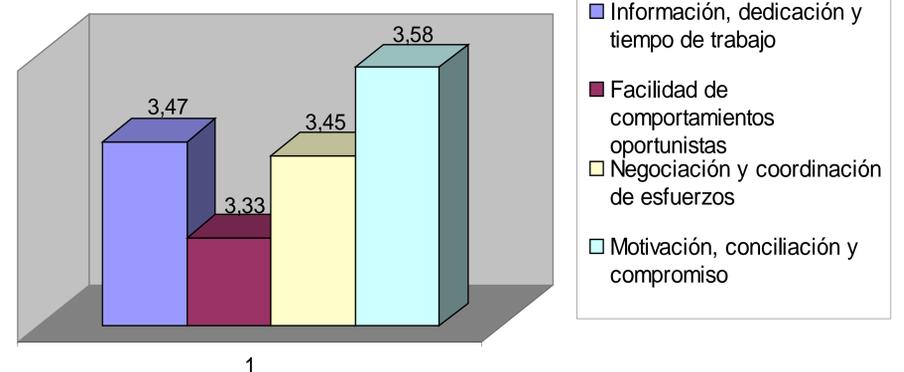
Muestra: 36 cooperativas y 34 sociedades laborales

Escala: Likert de 5 puntos (1 – desacuerdo total, 5 – acuerdo total)

TABLA 1. Motivos por los que no existe cooperación empresarial

	Media	Mediana	Moda	Alfa de Cronbach
Desconocimiento y falta de información	3,27	3,00	4,00	$\alpha=0.744$
Falta de adecuación a los intereses	2,68	3,00	3,00	
Experiencia negativa de la cooperación	2,12	2,00	1,00	
Falta de confianza y compromiso	2,94	3,00	3,00	

Valores los posibles costes de la cooperación empresarial:



CONCLUSIONES

En el ámbito de la economía social, Hirschman (1970), Ollila (1994), David y Han (2004), contemplan los costes de transacción en la cooperación. Vargas (2004) afirma que las EES cuando minoran estos costes pueden mejorar su ventaja competitiva, y Guzmán et al. (2006) plantean la eficiencia como uno de los parámetros que puede convertirlos en líderes. Las apreciaciones expuestas nos llevan a dos consideraciones que se interpretan en líneas diferentes de conocimiento. Por una parte la conveniencia de utilizar espacios micro analíticos y muy determinados para la realización de estudios de gobernación de las transacciones en mercado, empresa o estructuras intermedias, y la teoría de costes de transacción nos ayuda ello.

En otro orden de ideas queremos expresar la necesidad de la aparición de costes en los procesos económicos que en cualquier situación son necesarios se quiere que esta se produzca, es aquí donde los comparamos los costes de transacción con las fuerzas y pérdidas de rozamiento en el mundo de la física mecánica. ¿Sería posible hacer un análisis comparado entre los dos mundos, el de la física y la organización de empresa?..

BIBLIOGRAFÍA

- ARROW, K.; (1969).- The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Markets vs Nonmarket Allocation. C.E. Conjunto de EEUU. 1 Sesión Washington. pp.59-73.
- ARROW, K.J.; (1971).- *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Markhan. Chicago.
- COASE, R.H. (1937): "The nature of the firm". *Economica*, vol. 4, pp. 386-406.
- DAVID, R.H., Y HAN, S.A. (2004): "Systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics". *Strategic Management Journal*, Vol. 25, pp. 39-58.
- GUZMAN, I.; ARCAS, N., Y GARCÍA-PÉREZ DE LEMA, D. (2006): "La eficiencia técnica como medida del rendimiento de las cooperativas agrarias". *CIRIEC-ESPAÑA, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, pp. 289-311.
- HESS, J.; (1983).- *Economics of Organization*. North Holland.
- HIRSCHMAN, A.O. (1970): *Voice, exit and Loyalty*. Boston: Harvard University Press.
- OLLILA, P. (1994): "Farmers cooperatives as market coordinating institutions. *Annals of Public and Cooperative Economics*, January-March, Vol. 65, 1, pp. 81-102.
- SALAS FUMÁS, V. (1984): *Economía Teórica de la Empresa*. Información Comercial Española. Julio. pp. 9-22.
- SALAS FUMÁS, V.; (1987).- *Economía de la Empresa: Decisiones y Organización*. Ariel Economía. Barcelona.
- WILLIAMSON, O.E. (1989): *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*. Fondo de Cultura Económica. México.