

Teoría de la Firma y Educación Gerencial. Un comentario al documento de Marcos Gallacher

Enrique A. Bour (FIEL, UBA)

Mendoza, noviembre de 2009

El documento de Marcos Gallacher – con quien organizamos en 1999 el 12° World Congress de la International Economic Association, en forma conjunta con Javier Ortiz, Marcela Cristini, María Echart y Víctor Beker, luego del inesperado fallecimiento de Rolf R. Mantel – tiene la virtud de poner sobre el tapete la “política educativa” que deberían desarrollar las universidades en programas de MBA, un tema de gran relevancia. Hay aspectos del documento con mérito suficiente como para explayarse, pero me concentraré en algunos de ellos por razones de tiempo y espacio, tratando de poner en primer plano su concepción de la teoría de la firma como “ciencia”.

Marcos puntualiza que su objetivo es analizar de qué forma la teoría de la firma puede contribuir a la educación de un futuro gerente, concentrando su atención en el proceso educativo desarrollado en un *Master of Business Administration* y en base a datos que surgen del programa de negocios de la universidad del CEMA.

El paper de Marcos no podía ser más oportuno, ya que como sabemos el premio Nobel 2009 de Ciencias Económicas fue discernido a dos académicos que se han ocupado en forma profunda del problema de *economic governance*: Elinor Ostrom y Oliver Williamson. Traduciré *economic governance* como *governabilidad económica*.

Las instituciones son conjuntos de reglas que gobiernan la interacción humana. Muchas instituciones tienen como objetivo principal facilitar la producción y el intercambio. Entre ellas se tiene al sistema legal y los mecanismos de aplicación que protegen a los derechos de propiedad y permiten el comercio de propiedad privada, esto es, las reglas del mercado. Hay otras instituciones que sostienen a la producción y al comercio fuera de los mercados, por ejemplo las transacciones internas a una firma y las operaciones de los gobiernos que financian la producción de bienes públicos puros – como la defensa nacional y el mantenimiento de los espacios públicos. Una pregunta que surge entonces es ¿cuál es la modalidad de *governabilidad* más apta para cada tipo de transacción, y en qué medida las modalidades de *governabilidad* observadas pueden ser explicadas por su eficiencia relativa?

Fue Oliver Williamson quien argumentó que los mercados y las empresas deben ser vistos como estructuras alternativas de *governabilidad* y que difieren entre sí por la forma en que los conflictos de intereses son resueltos. Marcos menciona para el siglo XX los aportes de Ronald Coase, de Herbert Simon y sus colaboradores (“enfoque de la “racionalidad acotada”), de Williamson (enfoque de los “costos de transacción”, en su libro *The economic institutions of capitalism: firms, markets and relational contracting*, 1985), de Alchian y Demsetz (“costos de información y organización económica”), Fama y Jensen (“costos de agencia”) y de Nelson y Winter. La desventaja de los mercados es que las negociaciones invitan al regateo y al desacuerdo; en una empresa, estos problemas se reducen porque los conflictos de intereses pueden ser resueltos mediante apelación al uso de autoridad. Pero la desventaja de una empresa es el abuso de autoridad que se torna posible. En los mercados con muchos compradores y vendedores, los conflictos son habitualmente más tolerables porque unos y otros pueden hallar a otra contraparte comercial en caso de desacuerdo; la teoría de Williamson predice que a mayor dependencia mutua, tanto más probable será que la gente realice sus transacciones dentro de los límites de una firma. Marcos analiza estos límites involucrando decisiones tales como integración vertical vs outsourcing tanto “upstream” (provisión de insumos) como “downstream” (consumidor), y señala que el tema es relevante, ya que una decisión importante que los gerentes deben tomar es en qué parte de la “cadena de valor” debe concentrarse el accionar de la empresa (o de qué sector dentro de ésta).

De un estudio de 30 “estudios de casos” realizados por alumnos del CEMA entre 2001 y 2007 extrae los siguientes “hechos estilizados”:

1) Los problemas de “límites verticales” son ubicuos; 2) Los estudios presentados incluyen tanto “éxitos” como “fracasos”; 3) Existe una gran riqueza de relaciones contractuales posibles; 4) Cambios de propiedad de una empresa frecuentemente “gatillan” decisiones de límites verticales.

Estos resultados están considerados en los cursos de teoría de la firma, distinguida por Marcos de la “microeconomía convencional”, ya que los aspectos económicos de la empresa son enfatizados (por ejemplo, los que tienen que ver con mercados de productos y factores), pero además esa teoría incluye aspectos “políticos” relativos a distribución del poder dentro de la organización, o a mecanismos decisorios colectivos. La teoría de la firma, asimismo, no se limita a analizar el comportamiento humano a través del modelo convencional de la teoría del consumidor mediante “curvas de indiferencia”.

Marcos señala que “en el libro de March y Simon, por ejemplo, no aparece prácticamente ninguna referencia al concepto de “curvas de indiferencia” aún cuando importantes secciones de esta obra centran atención en comportamiento y procesos decisorios individuales”, mas voy a discrepar con la afirmación de que la teoría de la firma podría ser dictada sin una referencia a la valuación de los procesos decisorios. Como afirma Lawrence Boland (*The Methodology of Economic Model Building – Methodology after Samuelson*, Routledge, © 1989, 1991 & 2000) toda ciencia tiene su metafísica, palabra que hace sólo unos 50 años era considerada una ‘mala palabra’ en cuestiones científicas: se trata de los axiomas primeros o supuestos sobre los que es construida una teoría. Es imposible elaborar una teoría digna de ese nombre sin usar algunos de los axiomas más conocidos, como el de racionalidad, que ha dado lugar a tanta discusión dentro de economía como fuera de la misma (en particular, en Derecho y Economía). Tales axiomas integran lo que Reichenbach llamaba el “contexto de justificación”.

Marcos analiza la creciente utilización de la teoría de la firma: “Durante las últimas décadas, una creciente cantidad de trabajos realizados por economistas han prestado atención a esta temática. Y esto puede tener como implicancia que algunos de los jóvenes que egresan hoy de los programas de economía tengan a su disposición un instrumental conceptual que los coloca en una situación ventajosa para competir en el mercado laboral para futuros puestos gerenciales. En efecto, si han recibido una buena introducción a la teoría de la firma, pueden identificar problemas y plantear soluciones en áreas en las tradicionalmente “reservadas” a profesionales con formación en las áreas tradicionales de administración.” No puedo menos que coincidir con este aserto.

Es sorprendente cuán reciente dentro de la historia humana es la pregunta acerca de si una disciplina es científica y de si sus practicantes utilizan un método científico. Hasta hace aproximadamente unos 500 años el énfasis en adquirir conocimiento consistía en construir discusiones lógicamente coherentes a partir de principios elementales. Uno de los modelos fue el método establecido por Euclides en *Los Elementos*. A partir de algunos escasos axiomas, no verificados pero aparentemente obvios, Euclides dedujo teoremas complejos sobre la geometría. Luego siguieron investigaciones orientadas hacia la clase de problemas que sólo pueden ser resueltos mediante argumentos lógicos. Y es cierto que hay muchas cuestiones interesantes de este tipo, algunas filosóficas - ¿Qué es lo correcto? ¿Qué es lo bueno? – pero también hay investigaciones en, por ejemplo, si las leyes son tal tipo de enunciado. Por ejemplo, una vez que la legislatura criminaliza el uso o la venta de drogas adictivas, surgen preguntas acerca de si una determinada sustancia – alcohol, cafeína, o heroína – se ajusta a tal definición. (Ustedes podrán apreciar que últimamente me he volcado a trabajar dentro del campo del derecho y la economía.)

Hoy en día, la mayoría de los científicos, al pedirles que definan lo que es ciencia, responden apuntando a un método de investigación como *su* esencia. El método científico, que Francis Bacon y otros reconocieron que surgió en los siglos XV y XVI, consiste de un conjunto de procedimientos para examinar al mundo natural y descubrir verdades importantes sobre él. Los científicos de un campo particular comparten un enfoque sobre un tema particular, un núcleo teórico a partir del cual pueden ser derivadas hipótesis sobre ese campo temático por aquellos que conocen la teoría, y una técnica aceptada en común para determinar si las hipótesis son aceptables en ese campo. Empero, recientemente han sido encontrados resultados anómalos en las investigaciones en economía – es decir, resultados que es difícil compaginar con la teoría de la elección racional. Por ejemplo, tomen el caso de que los individuos consideran a los costos hundidos dentro de sus decisiones en cierta forma en tanto que la teoría de la elección racional los excluye. La teoría de la elección racional propone que los que toman decisiones saben que un costo fijo, una vez erogado, debería ser olvidado, como surge de la famosa expresión “bygones are bygones”. Luego, por ejemplo, una vez que una persona compró una entrada para asistir a una serie de funciones de teatro, su decisión de ir o no a una representación debería depender sólo de los costos variables asociados al hecho de asistir a la performance. No debería convencerse basada en el hecho de que ya adquirió la entrada y de que, por lo tanto, debería sacarle el mayor jugo al dinero gastado. Las entradas las compró, sea que termine yendo a ver todas las representaciones, alguna, o ninguna. Su decisión sólo debería depender de su estado de ánimo en ese día, del estado del tiempo, de sus obligaciones laborales del día siguiente, etc.

Pero por razonable que este tipo de decisiones suene, cuando hay costos hundidos, en apariencia no es la forma en que la mayoría de los seres humanos se conducen en estos casos. Los costos hundidos (es decir, fijos e *irrecuperables*) intervienen en sus decisiones frecuentemente y de manera decisiva. La economía conductista reconoce que los costos hundidos a menudo afectan a las decisiones a causa de la aversión al riesgo: el precio pagado por las entradas se transforma en un punto de referencia para el valor, en una situación que el precio pagado debería ser irrelevante. Ésta es considerada una conducta no racional (tal como es definida por la microeconomía). Los experimentos económicos han demostrado que la falacia de los costos hundidos y la aversión a las pérdidas son comunes, y por lo tanto que la racionalidad económica – como está supuesta en gran parte de la economía – es limitada. Lo cual tiene enormes implicancias para las finanzas, la economía, y los mercados de valores en general. Daniel Kahneman ganó el premio Nobel de economía en parte por su extenso trabajo en esta área con su colaborador, Amos Tversky. A la falacia de los costos hundidos también se la conoce como el “Efecto Concorde”, debido al hecho de que los gobiernos francés y británico continuaron financiando el proyecto conjunto del avión Concorde, aún después de que resultara aparente que ya no se trataba de un proyecto viable económicamente. El proyecto fue considerado en privado por el gobierno británico como un desastre comercial que nunca debió ser puesto en marcha, y estuvo a punto de ser cancelado, pero cuestiones políticas y legales hicieron finalmente imposible que ninguno de los dos gobiernos diera marcha atrás.

Otro ejemplo es el vinculado con el descuento hiperbólico (Ainslie, G.1975, "Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control", Psychological Bulletin 82 (4)), que presenta una tasa de descuento más elevada entre el presente y el futuro próximo, y una tasa más baja entre el futuro próximo y el futuro lejano. Este patrón de descuento es dinámicamente inconsistente (o inconsistente temporalmente), y por lo tanto inconsistente con algunos modelos de elección racional, dado que la tasa de descuento entre el momento t y el $t+1$ será más reducida en el momento $t-1$, cuando t sea el futuro próximo, pero elevada en t cuando t es el presente y el momento $t+1$ el futuro próximo.

Luego, también es importante requerir que en la teoría tengan cabida enunciados falsables – so pena de convertirse en una mera tautología o mera descripción. Entiendo que Marcos no pretende reivindicar el

valor absoluto de la inducción en la teoría de la firma, ya que afirma posteriormente que “enmarcar el problema dentro de un modelo teórico (en este caso el de la teoría de la firma) es lo que ayuda a que esta extrapolación [inductiva, EAB] sea posible”, aunque tengo mis dudas. Y cuando concluye que “es necesario pensar por ejemplo en el muy importante problema de organización del sistema de salud pública en nuestro país: en gran medida, las posibles soluciones a éste provendrán de aquellos que comprendan las restricciones asociadas a esquemas organizativos alternativos de los proveedores de servicios de salud – y éste es un tema que la teoría de la firma puede analizar con provecho”.

Para concluir, encuentro aquí otro punto de contacto del documento de Marcos en virtud de la segunda nobelista, Ostrom, quien desafió la sabiduría convencional de que los recursos de propiedad común serán mal administrados, lo que requeriría su privatización íntegra o su regulación por autoridades centrales. Ostrom encontró que, al introducir la dinámica, las instituciones observadas podrían ser entendidas como resultados de equilibrio en juegos repetidos. Estas observaciones no son sólo importantes para la administración de recursos naturales, sino también en términos más generales para el estudio de la cooperación humana (ver E. Ostrom, 1990, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Actions*, Cambridge: Cambridge University Press).

El documento de Marcos forma parte del intento más amplio en comprender cómo son resueltos los conflictos y la ejecución de los contratos, aunque no todos los ingresantes al MBA migren hacia especializaciones profesionales “más amplia(s) que resulta(n) de la responsabilidad gerencial”...; los incentivos a que responden los integrantes de las organizaciones son considerablemente más complejos que lo implícito en el modelo “ocio-consumo” de la teoría clásica de economía laboral... Mintzberg señala el importante rol que juega el gerente en relación a liderazgo, negociación y manejo de conflictos.”

Por las perspectivas abiertas a áreas tradicionalmente ignoradas de la firma, como por su estrecha conexión con los trabajos de Williamson y Ostrom, debo decir que el documento de Marcos Gallacher viene a llenar un espacio vacío en nuestra literatura y que, en conclusión, me resultó de lectura agradable.