

# *La firma y los costos de transacción*

Rodríguez B., Germán G.

Recibido: 19/03/2010 - Revisado: 31/08/2010 - Aceptado: 03/12/2010

Rodríguez B., Germán G.  
Lcdo. Contaduría Pública  
Especialista en Finanzas  
M.Sc. en Finanzas  
Universidad de Los Andes, Venezuela  
gguillermorb@yahoo.com / gerodri@ula.ve

El objetivo de esta revisión documental es explicar las conexiones que existen entre la teoría de la firma y los costos de transacción a la luz de los aportes realizados por Ronald Coase (1937); así como, descubrir los elementos a considerar al momento de constituir firmas o actividades dentro de ellas. Para ello, se desarrolló el concepto de firma y costo de transacción desde el punto de vista de su creador y de algunos autores que han investigado en la misma dirección. A objeto de facilitar la explicación, fue necesario tratar de forma integrada el concepto de firma y sus componentes, y el concepto de costos de transacción. Para argumentar las conexiones entres ellos, bajo la teoría de Coase. El desarrollo de la investigación permitió, además de incorporar las ideas y proposiciones de otros investigadores, quienes a lo largo de más de setenta años han basado sus investigaciones en los fundamentos de su teoría. El principal hallazgo, además de aportar las bases para las definiciones, fue confirmar la vigencia del trabajo de Coase a pesar del tiempo transcurrido.

**Palabras claves:** Teoría de la firma, costo de transacción, componentes, conexiones.

*RESUMEN*

This book review aims at explaining the relationships between the theory of the firm and transaction costs taking into consideration the contributions made by Ronald Coase (1937), as well as at discovering the elements to be considered when establishing firms or activities inside them. To this end, the concepts of firm and transaction costs were built up from the point of view of its creator and some authors who have researched in the same direction. In order to facilitate such description, it was necessary to consider in an integrated way the concept of firm and its components, and the concept of transaction costs. Their relationships were argued under Coase's theory. This research also allowed incorporating other researchers' ideas and proposals, who over more than 70 years have based their research on his theory. The main finding, apart from providing the basis for the concepts, was to confirm the validity of Coase's work despite the time elapsed.

**Keywords:** Theory of the firm, Transaction cost, Components, Relationships.

*ABSTRACT*

## 1. Introducción

Las empresas o firmas, independientemente de la teoría económica, han existido y en sus inicios se concibieron como unidades familiares, luego del crecimiento derivado de la revolución industrial experimentaron un desarrollo acelerado que las obligó adecuar sus estructuras para ajustarse a las nuevas realidades.

En este contexto, es fundamental acordar el concepto de firma mas allá de la definición teórica abstracta, lo que conduce a resolver la incógnita de la ubicación del término y también enunciar las diferencias que existan, si existen, entre el concepto y la empresa del mundo real, entendiéndola como un ente complejo en la cual la gerencia y los acuerdos son actividades fundamentales para la producción.

El objetivo del artículo es explicar las conexiones que existen entre la teoría de la firma y los costos de transacción, a la luz de los aportes realizados por Coase (1937), así como descubrir los elementos a considerar al momento de constituir firmas o actividades dentro de ellas, para ello se desarrolló el concepto de firma y costo de transacción desde el punto de vista de su creador y de algunos autores, que han investigado en la misma dirección.

En la primera sección del artículo se desarrolla, el concepto de firma y los elementos para su definición. Coase (1937), observa el surgimiento de firmas sujetas a organización deliberada, es decir, aparece la planificación individual de la actividad productiva representadas por firmas; ante esta realidad se pregunta por qué existen las firmas y por qué son diferentes. Comienza a percibirse que existe algo más importante que las relaciones internas de cada fábrica, que son las relaciones con el resto del mundo económico, esas interacciones definen algunos comportamientos que justifican el crecimiento de las firmas.

El concepto fabril de caja negra empieza a desaparecer, se concibe la empresa como una realidad concreta que debe ser explicada tomando en cuenta las internalidades y, dentro de ellas el cuerpo gerencial.

En la segunda sección se desarrolla el concepto de costo de transacción y su incidencia en la creación de firmas. Las firmas surgen como opción para la sustitución del mecanismo de precios. En este contexto, aparece el teorema de Coase como elemento para explicar la existencia de costos por usar el mercado, llamados costos de transacción que tienen incidencia en los resultados y que pueden conducir a generar una ventaja competitiva sustentable.

La organización de cierta actividad económica se realizará dentro de una firma, si los costos de coordinar la producción dentro de ella son menores que los costos en que se tendrían que incurrir si se adquiere el insumo a través del mercado.

La selección de la actividad que pueda ser desarrollada internamente, dependerá de las características particulares de la firma, existirán algunas en las cuales a través de una articulación vertical pueda ser ventajosa; sin embargo, existirán otras que la actividad será más conveniente ubicarla en el mercado, o a través de asociaciones estratégicas u otro mecanismo de cooperación.

En la última sección se presentan las conclusiones del artículo, y la vinculación de la teoría de Coase con los costos de transacción, como fundamentos para seleccionar los modelos de negocio, para generar una ventaja competitiva.

## **2. Concepto de firma y sus componentes, costos de transacción bajo la teoría de Coase**

La teoría económica clásica denomina empresa a las unidades de producción, confundiendo así el concepto de empresa con el de planta o instalación industrial. La empresa es descrita en el apartado de microeconomía como una caja negra en la que entran factores productivos y salen productos y servicios. Lo que ha interesado tradicionalmente a los economistas al referirse a las empresas, ha sido explicar cómo maximizan sus beneficios, dadas sus funciones de costos y los precios del mercado.

De acuerdo al Diccionario de la Real Academia Española (2009), se define a la firma como **razón social o empresa**, en el momento que Coase hace referencia a firma se refiere al término de empresa.

La escuela neoclásica plantea un enfoque basado en el análisis marginalista y el equilibrio de la oferta y la demanda, teniendo en cuenta el supuesto de que los individuos (y otro tipo de agentes económicos), tienen un comportamiento racional e intentan maximizar su utilidad o beneficio, mediante decisiones sustentadas en la información disponible.

El concepto de firma evolucionó hasta la interpretación dada por Coase, en su artículo *The nature of the Firm* (1937), en el cual expresa la importancia de definir la palabra empresa y también enunciar las diferencias, entre el concepto y "la empresa del mundo real."

Coase (1937), llamó “empresa del mundo real” a las organizaciones que existían bajo planificación deliberada, que organizaban actividades de forma individual sin la ingerencia del mercado, en las cuales la elección de la política de crecimiento no definía el mecanismo de precios.

De igual manera Coase, pretende demostrar que se puede obtener una definición que no solamente es realista, en cuanto se corresponde con lo que se entiende como empresa en el mundo real, sino que puede ser analizada con instrumentos del análisis económico.

Simón (1991), señala que existen dos factores importantes que impulsaron la evolución de la teoría de la firma: Primero, el desarrollo histórico de la empresa capitalista; segundo, el carácter abstracto de la teoría de la empresa, estándar para la explicación de los fenómenos. La firma es fundada bajo la concepción del jefe de la empresa, la función de producción y la maximización de la ganancia en una situación de competencia perfecta. En efecto señalan que el aumento de la extensión en el campo de la investigación de la concurrencia imperfecta y las relaciones inter-firmas conducen a profundizar la concepción de empresa, pero conservando lo esencial del análisis neoclásico.

La finalidad es construir una teoría de la empresa más cercana a los fenómenos de la realidad, dejando de un lado la noción cerrada de empresa, en la cual las interacciones con el mercado no le daban una característica particular.

Es importante ubicar el desarrollo de la teoría de la firma en el contexto en el cual fue elaborada, entender la empresa bajo la concepción fabril, cerrada explicada como una caja negra en la cual existía una corriente de recursos de entrada y unos de salida. Así mismo, pretender que la actividad económica no se podía planificar de manera individual, colocó a la teoría económica en un dilema que el mecanismo de precios no podía resolver, por lo que la iniciativa empresarial surge como mecanismo de sustitución de los precios.

El objetivo principal de Coase (1937), fue explicar porque la actividad económica era organizada internamente en la firma, por el contrario, no era su propósito predecir cual actividad de manera particular sería organizada dentro de la firma.

Existen dos elementos principales con respecto a la organización de la actividad económica, el primero es ¿por qué una actividad es organizada dentro de firmas y no adquirida a través del mercado?, la otra pregunta igualmente importante es ¿por qué una actividad es organizada dentro de

una firma o firmas y no en cualquier otra?, es decir, ¿cómo es distribuida la actividad económica entre firmas? La diferencia principal entre esas dos preguntas es que, la primera se relaciona con el nivel institucional, y en consecuencia su preocupación es por la institución de la firma y el mercado como un todo; mientras que la segunda se relaciona con la organización de la firma y en consecuencia la preocupación es por la firma de manera específica y de la estructura en segmentos particulares, (Madhok, 2002).

Otra pregunta fundamental que surge del trabajo de Coase es: ¿por qué se organiza una actividad dentro de la firma?, o para expresarlo de manera diferente, ¿por qué las firmas hacen lo que hacen?

Coase también hizo otra pregunta ¿por qué no organizar todas las actividades económicas dentro de una firma grande?, o, exponiéndolo de otra manera, ¿por qué las firmas no hacen, lo que no hacen?; esta segunda pregunta, de la misma manera que la primera, es aparentemente simple, pero tienen una importancia considerable, el costo de decidir hacer algo en lugar de comprarlo está en descubrir los precios relevantes, entonces el costo menos obvio pero no menos importante es decidir hacer algo, para lo cual la firma está inadecuadamente organizada para hacerlo competitivamente (Madhok, 2002).

De igual manera, pueden existir rendimientos decrecientes asociados al tamaño de la firma. Resolver el problema derivado de la relación tamaño-eficiencia, es una de las incógnitas teóricas más serias, ya que la posibilidad de obtener ganancias de monopolio ofrece incentivos poderosos a una expansión de la empresa continua e ilimitada, cuya fuerza debe ser contrarrestada por otro incentivo igualmente poderoso, la eficiencia decreciente del crecimiento del tamaño de la empresa (en la producción de renta monetaria), como consecuencia de la competencia (Coase, 1937).

En palabras de Coase:

El empresario deja de poner los factores de la producción en los usos donde su valor es mayor, es decir, deja de sacar el máximo provecho de los factores de la producción. Otra vez, el punto a ser alcanzado es aquel donde la pérdida a través del desperdicio de recursos es igual a los costos de mercadeo en el intercambio de la transacción en un mercado abierto o de las pérdidas si la transacción fuera organizada por otro empresario (p. 394).

El argumento clarifica la importancia de reconocer las diferencias en los costos de producción entre ellos y con otros costos, comparación hecha esencialmente de dos maneras, en las cuales una actividad que ha sido organizada dentro de la firma, ocurre que los costos necesarios para hacerlo son: (a) no solamente más bajos que a través del mercado, pero, (b) además más bajo que esos dentro de cualquier otra firma; de otra manera sería más ventajoso que otra firma lo organizara, estas dos comparaciones no son inconexas, sobre todo si tenemos presente que la mayor parte de la actividad económica es llevada por firmas, (Coase, 1937; Simon, 1991), el mercado, en su mayor parte, es una representación implícita y abstracta de otras firmas (Demsetz, 1988; Chandier, 1992; Coase, 1937; 1991).

Para subrayar este punto, Coase (1987), agregó detalles a su trabajo original: Qué emerge de la competición entre las firmas, es una situación en la que, aparte de la compra de los servicios de los factores de la producción y el comercio de venta al por menor, la mayoría de las transacciones del mercado serán los intercambios entre firmas (p. 40).

Podemos concluir que, los intercambios en el mercado son principalmente las cantidades de intercambio entre firmas, la división del trabajo entre la firma y el mercado es en realidad la división del trabajo entre firmas. Éstos determinan la distribución de la actividad económica entre ellas, constituyéndose en algunos aspectos enmarcados en relación con las diferencias de rendimiento entre firmas, fundamentos en los cuales los costos de transacción juegan un papel fundamental.

De acuerdo al diccionario de la Real Academia Española (2009), en una de sus definiciones se encuentra **costo** o **coste** como gasto realizado para la obtención o adquisición de una cosa o servicio; y **transacción** como acción de transigir; por extensión trato, convenio o negocio.

La razón fundamental por la que puede ser ventajoso establecer una empresa parece residir en el hecho de que es costoso utilizar el mecanismo de los precios. El costo más obvio de organizar la producción a través del mecanismo de los precios relevantes, este costo se puede reducir, pero no se puede eliminar, al ir apareciendo especialistas que venden esta información, también hay que contar con los costos de negociar y realizar un contrato por separado para cada transacción de intercambio que tiene lugar en el mercado (Coase, 1937, p. 8).

En estos términos Coase define los costos de transacción distintos a lo asociados para la determinación del costo de producción, sin embargo, pueden formar parte de ellos.

En términos generales, los costos de transacción pueden definirse como los costos necesarios para ordenar o crear y operar las instituciones y garantizar la obediencia de las reglas.

En el escenario de costos de transacción nulos, se llevará a cabo un intercambio eficiente de propiedad, independientemente de la decisión legal. Esta proposición, conocida como el Teorema de Coase, no se cumple cuando se consideran los costos de transacción, la negociación resulta costosa por lo cual el marco institucional de leyes determina la eficiencia de los intercambios.

Cuando una compañía trata de determinar la transferencia a otro, o el mantenimiento (dentro de ella) de la producción de bienes y servicios, los precios del mercado no son el único factor, existen costos de transacción generados por la búsqueda de la compañía adecuada para llegar a un acuerdo y el tiempo y costo de realizar este acuerdo.

Coase, encontró determinante para la existencia de las empresas, la búsqueda de minimizar costos de transacción al interiorizar intercambios, que de realizarse en el mercado, llegarían a ser más costosos. Esto debido a que las transacciones de mercado dentro de la empresa están eliminadas y la complicada estructura del mercado de transacción esta sustituida por el empresario coordinador.

En ese orden de ideas, se puede definir a los mercados como instituciones que existen para facilitar el intercambio, es decir, que existen para reducir los costos que implica la realización de transacciones (Coase 1990), por supuesto, para que funcionen deben de existir arreglos que perfeccionen los intercambios.

Para North (1990), la base de los costos de transacción se encuentra en los costos de información, entendidos como los costos de medición de lo intercambiado y los costos de proteger y hacer cumplir lo pactado. Sin embargo, presenta los costos de transacción como dentro de los costos de producción, de esta manera, los costos totales de producción son la sumatoria de recursos de tierra, trabajo y capital que participan en la transformación de atributos físicos de un bien, además de aquellos involucrados en la negociación, definición, protección y cumplimiento forzado de derechos de propiedad.

De no existir costos de transacción, los agentes económicos

podrían buscar la información necesaria y, acordar los intercambios para maximizar la producción, independientemente de las reglas de responsabilidad que se deriven de los incumplimientos.

Cada firma maximiza sus beneficios sujetos a sus condiciones de costos, sin embargo, al no considerar los costos de transacción, se falla en explicar el comportamiento de los agentes. La existencia de costos de transacción positivos introduce nuevas restricciones y genera resultados, "eficientes" diferentes. (Alessi (1983)), muestra como la elección de los agentes puede ser definida por la minimización de costos de transacción, antes que por la maximización de sus funciones de producción y con ello, de los beneficios esperados a corto y mediano plazo.

La teoría de la firma ha considerado la actividad de transacción como parte del proceso productivo, y se han experimentados desarrollos en la elaboración de modelos para explicarlos, con lo cual se pueden llegar a resultados óptimos tomando en consideración los costos de transacción en las decisiones de la firmas.

La economía de los costos de transacción se relaciona con el diseño de contratos y la asignación de recursos (Williamson, 1996) al igual que el estudio de los derechos de propiedad (Hart, 1995), con el fin de regular los comportamientos oportunistas. La economía de los costos de transacción considera a los costos de transacción, como aquellos que hacen posible el sistema económico (Arrow, 1969)

North (1990), teoriza sobre la estabilidad y la mutación de las estructuras económicas, considerando que los costos de transacción condicionan las estructuras, atribuyendo a los precios relativos una gran dosis explicativa de las variaciones ocurridas en la historia.

Estas maneras distintas mediante las cuales las firmas manejan sus recursos y capacidades, pueden resultar en un rendimiento superior y funcionar como una fuente perdurable de ventaja competitiva (Barney, 1991, Peteraf, 1993).

En este aparte, se incorpora el papel del gobierno en el mercado y, como en algunas oportunidades éste puede influenciar en el uso de los factores de producción mediante decisiones administrativas, sin embargo, la empresa ordinaria sujeta a controles en sus operaciones, por condiciones de competencia, puede generar actividades a costos más bajos que el gobierno. El gobierno si desea puede evitar el mercado la empresa no (Coase, 1960).

Está claro que el gobierno tiene poderes para obtener ciertas cosas



a un costo menor en relación con una organización privada, pero la maquinaria gubernamental en sí misma, podría en la mayoría de los casos, resultar extremadamente costosa, (Coase, 1960). Es importante tomar en consideración las acciones que pueda desarrollar el gobierno, en el marco de la formulación de la política institucional de crecimiento.

Uno de los aportes de mayor relevancia en el trabajo de Coase (1937), consiste en su proposición básica acerca de la importancia de los costos de coordinación y transacción. Aseveración que se fundamenta en que el tiempo no ha cambiado el enfoque, han transcurrido mas de 70 años de su contribución original y ésta se mantiene vigente, constituyendo la base y fundamento de investigaciones recientes que van desde explicar la construcción de la política económica (Dixit, 1996), hasta dar soporte a la creación de teorías de firmas dedicadas al bien común (Sison, 2007).

Debido a que cada firma tiene un área básica de competencia, acumulada a través de la experiencia, esto le da origen a su ventaja competitiva, así como a su limitación competitiva. Una sobredimensión de actividades respecto a otras, que son demasiado diversas y distintas, no sólo diluye la fuerza de su competencia, sino que, también incrementa el costo de organizarla internamente. Lo que podría ser atribuible a la falta de experiencia y pericia en esas áreas, ese comportamiento es poco aconsejable; por otro lado, actividades muy relacionadas ahorran gastos ya que los recursos y las tareas pueden ser utilizadas a través de las estructuras ya creadas.

Coase (1937), previó el mismo argumento en su trabajo original: "Esto podría parecer que los gastos de organizar y las pérdidas a través de los errores aumentarán con un aumento en... la disimilitud de las transacciones". (Coase, 1937, p. 397).

Los costos de organizar una actividad dentro de cualquier firma, en particular, depende de las otras actividades en las que está comprometida. Un grupo de actividades dadas facilitará la realización de algunas de ellas, pero podría dificultar el rendimiento de otros. Son estas relaciones las que socavan la organización actual de la producción (Coase, 1972, p. 64).

Pero esto (ejemplo, la pregunta de por qué son firmas) no nos dice cual debe ser la estructura de producción. Eso depende de cuales firmas pueden llevar a cabo esta actividad a un costo más barato y esto es presumiblemente determinado por otras actividades que las firmas han emprendido. (Coase, 1988, p. 40).

Existen dos aspectos a los cuales debemos prestar atención, primero la actividad principal de las firmas no es comprar y vender o seleccionar los arreglos organizacionales, es dirigir una empresa (comprar, vender, y escoger los arreglos contractuales son solo una parte, aunque bastante importante). Segundo, la comparación relevante no es simplemente de costos operativos, pero si de los costos de obtener resultados, a través de tener similares resultados con bajos costos o superiores resultados con el mismo nivel de costos.

Esto resalta que existen diferencias entre firmas en la esfera de producción que tienen que ser reconocidas al tratar de comprender mejor la estructura institucional de la producción, la fuente de la ventaja tiene que ver con esas actividades que son capaces de conducir de manera superior otras firmas y que es difícil que ellas copien competitivamente dentro de un tiempo y rango aceptable de costo, tales diferencias explicarían por que una actividad es organizada dentro de una firma particular y no obtenida a través del mercado.

Básicamente, con la introducción de los costos en la valoración institucional comparativa, Coase partió del enfoque exclusivo sobre la firma ortodoxa con una economía neoclásica en su función de producción. Enfatizando en los costos de transacción y argumentando que un firma internalizará las actividades de otra solamente si los costos de transacción ahorrados son más grandes que cualquier gasto de producción adicional, él en esencia incorporó los costos de transacción (la dimensión de intercambio) y los gastos de producción (la dimensión de producción) (Madhok, 2002).

En concordancia con los basamentos de Coase (1937), Williamson (1985) hizo básicamente lo mismo, señaló que el modo de organización depende de la suma de gastos de producción y de los costos de transacción; Williamson (1985), trató la producción de una manera estilizada, manteniendo la tecnología de producción constante y exageradamente determinada, como un dispositivo pedagógico, concentrándose en su exposición en los costos de transacción. La elección institucional comparativa se basó en la valoración de una transacción eficaz (Williamson, 1985, p. 89).

La mayor contribución de Williamson (1985), al incorporar los costos de transacción dentro de los costos de producción, fue hacer la teoría más predictiva a través de un enfoque de la firma, como una estructura de gobierno más micro analítica e identificando las características

particulares de la transacción, en especial asignando especificidad al importante papel en la valoración institucional comparativa.

Desde Williamson (1975), la teoría ha cambiado a partir de los aspectos iniciales y generales de Coase (1937), a una relación con los asuntos de la apropiación, propiedad, alineación con los incentivos y la identidad.

A pesar de sus diferencias en el énfasis, tanto Coase (1937), como de Williamson (1975,1985), vieron la firma y el mercado como medios alternativos de coordinación, la firma coordina a través de las relaciones de autoridad y el mercado a través del mecanismo de los precios

A pesar de que el artículo de la naturaleza de la firma de Coase, fue editado en el año 1937, con posterioridad Coase (1960,1972,1988,1990) ha realizado aportes que han permitido clarificar algunos elementos que en los contextos actuales son difíciles de enmarcar para una mejor comprensión, Coase (1990), señala que el factor dominante que determinará la estructura institucional de la producción, en general, no serán los costos de transacción, pero si los respectivos costos de la firma para organizar una actividad particular, esto no quiere decir que los costos de transacción no sean importantes en casos particulares, sino que no serán importantes al determinar la forma de los arreglos organizacionales hechos por las firmas. Lo que quiere decir, lo cual es correcto, es explicar la estructura institucional de la producción en el sistema como un todo, para ello es necesario dejar al descubierto las razones por las que es diferente el costo de organizar la actividad individual entre firmas y no adquirirla a través del mercado.

El éxito de la firma es originado por el disfrute de una ventaja organizacional, que le permite organizar la actividad económica de manera que el mercado simplemente no podría porque sus costos serian superiores.

La importancia en la decisión de las firmas de internalizar una actividad u obtenerla vía mercado, está basada en una política de crecimiento bajo una evaluación de costo beneficio y analizando la posibilidad de sustentabilidad de la política, ya que realizar continuos acomodados por información inexacta del comportamiento futuro de los mercados, genera costos difíciles de absorber.

La evaluación puntual de la decisión, debe incorporar las repercusiones futuras de la misma, los mercados por presiones competitivas intentarán acomodarse a nuevas realidades, por lo tanto

los escenarios de riesgo e incertidumbre deben ser considerados, ya que las condiciones de los mercados pueden ser altamente volátiles.

Lo que puede ser considerado una ventaja competitiva en este momento, dejará de serlo si no se incorporan mecanismos de anticipación en la firma que facilite la simulación de las condiciones futuras de los mercados.

Así mismo, el concepto jurídico de sociedad ha evolucionado en las últimas décadas, sustituyendo la visión contractual por la institucional, en la medida en que aumenta la responsabilidad comunitaria de la persona mercantil. El espíritu liberal imperante en el momento histórico de consolidación de grandes compañías mercantiles, de acuerdo al cual la sociedad nace para sus socios, está siendo afectado por las modificaciones en el entorno que las obliga a incorporar la socialización de la actividad mercantil.

De esa manera, las diferentes líneas de pensamiento presentadas se complementan, se van integrando una con otras, cada una ilumina aspectos propios de cada enfoque para interpretar un mismo fenómeno complejo y cambiante, como es la firma.

### **3. Conclusiones**

La argumentación presentada con anterioridad ha permitido el sustento para exponer los elementos involucrados en la concepción de una firma. Dichos elementos están relacionados con: La firma desde el enfoque neoclásico, el mercado y sus implicaciones, la coordinación como actividad que marca la pauta en la organización y el gobierno, interpretado por algunos como la gerencia o *management*.

El enfoque neoclásico enfatiza en la noción de firma como caja negra, Coase (1937), presentó por primera vez que existían acciones individuales, que ejecutaban las firmas derivadas de planificación deliberada y no respondían a mecanismos de equilibrio del mercado.

Los lineamientos básicos del trabajo de Coase (1937), justifican la existencia de la firma y su grado de integración. Entenderemos una firma como un sistema que interactúa con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de la sociedad, a través de una actividad económica.

Coase no intenta definir el concepto de firma, se fundamenta en el enfoque neoclásico para explicar su existencia, partiendo del supuesto de que no existen costos de transacción nulos en condiciones normales.

El mercado presenta deficiencias y el equilibrio perfecto determinado por los precios, no funcionan en algunos segmentos. Las firmas organizan actividades internas para obviar la asignación de recursos a través del mercado, con la finalidad de sustentar una política de crecimiento y poder generar una ventaja competitiva.

La decisión de constituir firmas o de actividades dentro de una, debe obedecer a procesos de evaluación racional, que considere los costos de organizarla internamente, conseguirla en el mercado, o buscar una firma particular que la pueda proveer en mejores condiciones.

#### 4. Referencias

- Arrow, K. y Debreu, G. (1954). *Existente of an equilibrio, for a competitive economy*. U.K.: Econometrita. 22.
- Barney, J.B. (1991). *Firm resources and sustained competitive advantage*. Boston USA: *Journal of Management* 17, pp. 99-120.
- Coase, R. E. (1937). *The nature of the Firm*. *Económica*, U.K.: 4, pp.386-405.
- Coase, R. E. (1960) *La firma, el Mercado y la ley*. USA: Alianza Editorial.
- Coase, R. E. (1972). *Industrial organization: a proposal for research*. In Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization. New York USA: National Bureau of Economic Research 59-73.
- Coase, R. E. (1988). *The nature of the firm: influence*. USA: *Journal of Law, Economic, and Organization* 4, pp. 33-48.
- Coase, R. E. (1990). *Accounting and the theory of the firm*. USA: *Journal of Accounting and Economics* 12: 3-13
- Chandler, A.D. (1992). *Organizational capabilities and the economic history of the multinational enterprise*. USA: *Journal of Economic Perspective*. 6 (3), pp. 79-100.
- Demsetz, H. (1988). *The theory of the firm revisited*. USA: *Journal of Law, Economics and Organization*. 4 (1), pp. 141-161.
- Dixit, Avinash (1996). *The Making of Economic Policy: A transaction cost politics perspective*. Boston: The MIT Press
- Hart, O. (1995). *Firms, contracts, and financial structure*. U.K.: Oxford University Press.
- Peteraf, M. (1993). *The cornerstone of competitive advantage: a resource-based view*. USA: *Strategic Management Journal*. 14 (3), pp. 179-191.
- Real Academia Española (1992). *Diccionario de la Real Academia Española*. España: Espasa Calpe.

- Madhok, Anoop (2002). *Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource-based theories of the firm and the institutional structure of production*. USA: *Strategic Management Journal*. 23, pp. 535-550.
- North, D. (1990). *Instituciones, Cambio Institucional y desempeño economico*. EEUU: Fondo de cultura Economica
- Sison, Alejo José G. (2007). *Toward a Common Good Theory of the Firm: The Tasubinsa Case*. USA: *Journal of Business Ethics*. 74, pp. 471-480.
- Simon, H.A. (1991). *Organizations and markets*. USA: *Journal of Economic Perspective*. 5, pp. 25-44.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York USA: Free Press
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York USA: Free Press
- Williamson, O.E. (1996). *The mechanisms of the governance*. U.K.: Oxford: University Press.