

DESARROLLO

TEORIA DE LA AGENCIA

De acuerdo con García (2003) los problemas relacionados con la separación de la propiedad y el control no fueron tan relevantes o no captaron la suficiente atención por parte de los investigadores hasta los años treinta cuando fueron realizadas publicaciones por parte de Berle y Means (1932) y Coase (1937). Los primeros autores centraron su atención en grandes empresas las cuales poseían su capital repartido entre un gran número de accionistas, los cuales poseían una fracción mínima del capital total de la empresa, esto no les permitía poseer el control sobre las decisiones que los directivos tomaban.

Por lo que dichos autores afirman que los intereses de los directivos corporativos y de los accionistas difieren ampliamente debido a los directivos son personas que van en busca del prestigio, dinero y poder de la empresa, y por esto tratan de imponer en la empresa sus objetivos personales, a diferencia de los accionistas que sólo buscan los beneficios monetarios (García, 2003).

Es por esto que los directivos preferían a las empresas de gran tamaño debido a que ésta les proporcionaba poder, mayores salarios y suficiente discrecionalidad para influir en ésta. Lo anterior vino a constituir los fundamentos de la teoría *managerial* de la empresa, la cual es una de las primeras evidencias sobre el origen de la separación entre propiedad y control, es así como surge la teoría de la agencia (García, 2003).

La separación entre propiedad y control da lugar a la llamada relación de "agencia", de acuerdo con Jensen y Meckling (1976), que se puede definir como una relación contractual mediante la cual una persona, a quien se le denomina principal, designa a otra, denominada agente, para que realice algún servicio en su beneficio, de esta manera el principal debe delegar en el agente cierta autoridad y capacidad de decisión. El principal es el propietario de la empresa y delega una parte de responsabilidad a un subordinado (San Martín, 2010).

Las diferencias entre agente y principal son tres (Jensen y Meckling, 1976):

- Poseen motivaciones diferentes, lo que ocasiona que surjan los conflictos de interés en ambos lados.
- Operan en condiciones de información incompleta. Esto significa que los principales no poseen información sobre las características, los conocimientos y las acciones de los agentes.
- Están dispuestos a asumir distintos niveles de riesgo, por lo que esto vuelve a ocasionar conflictos entre principal-agente (San Martín, 2010).

El entorno en el que esta relación se desarrolla es incierto, ya que cuenta con diversas asimetrías informativas, esto se debe a que el agente dispone de información especializada sobre su trabajo, a la cual el principal no tiene acceso. Esto da lugar a un conflicto de intereses entre el principal y el agente, de esta forma dicho conflicto se vuelve un problema de agencia (Jensen y Meckling, 1976).

Por otra parte, cabe mencionar que el principal puede disminuir el comportamiento discrecional del agente, al incurrir en costos de agencia los cuales de acuerdo con Jensen y Meckling (1976) son los costos de incentivación y supervisión, costos de fianza o garantía y pérdida residual.

Los costos de incentivación y supervisión son el uso de los recursos monetarios y no monetarios en que incurre el principal para vigilar y condicionar de manera positiva el comportamiento del agente. Los costos de fianza y garantía son los que el agente abona para garantizar al principal su comportamiento honesto. Por último, la pérdida residual se deriva de las decisiones que tomó el agente y que no fueron tomadas por el principal.

De acuerdo con García (2003), dentro de la teoría de la agencia se pueden distinguir dos corrientes de investigación diferenciadas, *la teoría positiva de la agencia* y *la teoría principal-agente*, las cuales comparten muchas características similares ya que proponen que los costos de agencia se minimizan a través del proceso de contratación. La *teoría positiva de la agencia*, se caracteriza por estar poco formalizada, carecer de orientación matemática, ser de carácter empírico y centrarse, fundamentalmente, en el estudio de grandes empresas. La literatura que se usa en dicha corriente se centra en el estudio de situaciones en las que el dueño y el administrador poseen objetivos diferentes.

La segunda corriente, llamada *teoría principal-agente*, se caracteriza por ser menos abstracta que la primera, posee una orientación más matemática y a diferencia de la primera teoría que se centra en el estudio de grandes empresas ésta lo hace en un conjunto más amplio de organizaciones. Esta teoría parte de un conflicto de objetivos entre ambas partes, por lo que regularmente el agente es más propenso a incurrir en actos de discrecionalidad, por lo que el principal debe poseer información completa, ya que al conocer a detalle las actividades del agente podrá reducir los problemas de agencia.

Finalmente, el monitoreo de los agentes cuando se genera la separación de propiedad y control, tiene como principal objetivo evitar los posibles comportamientos oportunistas de los agentes que con sus actos tienden a reducir el valor de la empresa (García, 2003).