

¿Cómo citar este artículo?

Apellidos, Nombre (del autor del texto elegido) (2011). "Texto" (del artículo), en Giménez Rodríguez, S.; García Manso, A. y Díaz Cano, E. *Innovaciones en la sociedad del riesgo*. Toledo: ACMS, pp. (de inicio y final del artículo elegido).

La nueva economía institucional: un enfoque crítico para el análisis organizacional.

Ignasi Brunet.

Universidad Rovira i Virgili.

Resumen

El propósito de esta comunicación es exponer las teorías económicas de la organización que se van imponiendo para el estudio de las empresas y otras organizaciones. Concretamente, planteamos que en estas teorías la empresa deja de ser un capítulo de la teoría neoclásica de los mercados, para pasar a ser definida como una estructura de contratos. De este modo, con planteamientos críticos en el interior de la economía neoclásica, como los supuestos de racionalidad limitada, información imperfecta e incertidumbre, la Teoría de los Derechos de Propiedad, la Teoría de la Agencia y la Teoría de los Costes de Transacción han efectuado reajustes al modelo neoclásico de la firma, y con el objetivo de adaptarlo al modelo de empresa gerencial, en el que el control efectivo de la empresa ya no es ejercido por los titulares legales, sino por gerentes profesionales contratados.

1. Introducción

La Teoría Neoclásica del Equilibrio Competitivo, que supone mercados con información perfecta, transparencia de precios, sin asimetrías informativas y racionalidad ilimitada de los agentes, únicamente es viable en un mundo de intercambios gratuitos, es decir, solamente en un mundo de transacciones sin costes, que es el mundo de la economía neoclásica pre-coaseana, cabe esperar que se efectúen transacciones que permitan mejoras paretianas de eficiencia. El mundo de la economía neoclásica pre-coaseana, que supone un mundo institucional sin costes de transacción ni

fricciones, en el que poco importan los factores políticos y culturales, y los mercados competitivos se extienden por obra de individuos racionales, maximizadores y egoistas (cuyas preferencias son exógenas y estables), provoca la cuestión que Arrow (1974) planteó en los siguientes términos: ¿para qué integrar actividades si el coste de recurrir al mercado es nulo? Paradoja que no explica el por qué emergen en un mar de cooperación inconsciente- mercados perfectamente competitivos- islas de poder consciente: las empresas, caracterizándose básicamente éstas por poseer una estructura interna y un poder de mercado. De ahí que Coase (1994, 1998) plantee que al existir unos costes derivados del uso del mecanismo de los precios, las empresas surgen a causa de que los beneficios de una producción coordinada en equipo superan a los derivados de la formalización de contratos individuales. Para este autor, el concepto de competencia perfecta es deficiente para comprender una institución social como es la empresa, cuya razón de ser se encuentra en la existencia de fricciones (incertidumbre, asimetrías de información, racionalidad limitada, oportunismo y especificidad de activos) entre los agentes que intervienen en cualquier tipo de transacción. Las transacciones se pueden entender como un problema de contratación y los costes de transacción son aquellos que se derivan de la suscripción ex ante de un contrato, y de su control y cumplimiento ex post. Los costes de transacción conciernen a la formulación de los contratos que se efectúan no por agentes anónimos que operan en mercados impersonales y que tienen un comportamiento mecánico de simple ajuste hasta alcanzar situaciones de equilibrio, sino por agentes no tan anónimos que realizan las transacciones con incertidumbre, asimetrías informativas, racionalidad limitada y oportunismo.

Bajo el planteamiento de Coase, el problema económico de decisión racional se transforma en un problema de organización económica en el marco neoclásico de la optimización, dado que al estar constituidas las organizaciones por agentes con intereses propios, la pregunta que surge es ¿cómo alcanzar la eficiencia en una organización en la que los agentes tienen intereses propios y que pueden optar por comportamientos oportunistas y apropiarse de los frutos del esfuerzo ajeno? En torno a esta

pregunta, emergen las tres teorías – Teoría de los Derechos de Propiedad, Teoría de la Agencia y Teoría de los Costes de Transacción – que configuran el programa de investigación de las Teorías Económicas de la Organización y/o Nueva Economía Institucional, y que explica el propósito de este capítulo: analizar los reajustes que efectúan las anteriores teorías a la Teoría del Equilibrio Competitivo, por considerarla excesivamente abstracta, y con el objetivo de adaptarla al modelo de empresa gerencial, en el que el control efectivo de la empresa ya no es ejercido por los titulares legales- o sea los accionistas-, sino por gerentes profesionales contratados.

2. Derechos de propiedad y relación de agencia

Los análisis de la organización óptima derivados de la Teoría de los Derechos de Propiedad (Alchian y Demsetz, 1972; Fama, 1980; Fama y Jensen, 1983; Demsetz, 1986, 1991), establecen que la institución de la propiedad privada es un prerrequisito de la actividad económica y de la aparición de los mercados, por lo que su interés analítico se centrara en las relaciones que se establecen en la empresa entre los distintos propietarios de los *inputs*. Por tanto, el estudio de la empresa se aborda mediante lógicas de propiedad. De hecho, cuando en el mercado tiene lugar una transacción se produce un intercambio de dos conjuntos de derechos de propiedad, esto es, intercambio de bloques de derechos de propiedad del que se derivan arreglos contractuales respecto a la transferencia de los derechos, y del que se desprenden, además, costes de definición, intercambio y exigencia del cumplimiento y vigilancia de los derechos de propiedad. Se resalta también que las economías de especialización posibilitan que las organizaciones económicas, al hacer uso de la división del trabajo, sean más productivas y eficientes, pero producen costes (de motivación y coordinación). Costes asociados a que la empresa es una organización de propietarios que detentan la propiedad de los factores de producción; más específicamente, un proceso productivo en equipo en virtud de la copropiedad de los *inputs*.

La empresa es una organización de individuos que detentan la propiedad de los factores de producción, por lo que aquélla depende del

sistema de contratos y de derechos de propiedad bajo el que opera (Demsetz, 1986). Concretamente, la empresa es un mecanismo para conseguir el mejor aprovechamiento de los derechos de propiedad, y dado que toda transacción no es sino un intercambio de derechos de propiedad, se considera que la relación de autoridad no es el resorte de la empresa, sino que más bien la empresa se la ha de conceptualizar como un conjunto de integrantes en cooperación productiva que se encuentran en una situación caracterizada por la existencia de un agente que ocupa una posición central al participar en los contratos de los demás *inputs*. La empresa aparece, entonces, cuando los propietarios de los factores de producción o activos de la empresa en virtud de un arreglo contractual se los ceden a un agente central cuya función es dirigir y controlar el proceso de producción, sustituyendo, así, la "mano invisible" del mercado por la "mano visible" del empresario. La empresa es un ente contractual centralizado en un proceso productivo de equipo, por lo que resulta ser un conjunto de contratos entre los diversos factores de producción, cada uno motivados por su propio interés y la naturaleza de los contratos condiciona la conducta de los agentes económicos.

Desde la Teoría de los Derechos de Propiedad y en base a la hipótesis de que la utilización de los recursos escasos depende de la estructura de los derechos de propiedad vigentes en una sociedad y en la que dichos recursos son siempre propiedad de los individuos, se puede derivar un intercambio de los derechos de propiedad que determina diversas estructuras contractuales, y en base a las estructuras de los derechos de propiedad, sancionados socialmente, surge la empresa como institución alternativa al mercado. Así, más que hablar de propiedad de la empresa, resulta más pertinente afirmar que cada factor de producción es propiedad de alguien, como factor clave para el establecimiento de los derechos establecidos en los contratos entre el agente central y cada uno de los propietarios de los *inputs*. Sin embargo, en toda producción en equipo emergen problemas de medición y control individual, así como de incentivos, al resultar costoso determinar la contribución de cada participante o propietario de un *input* al producto final. Sobre esta base, el contenido de los derechos afecta a la

asignación y uso de los recursos, por lo que se puede determinar los efectos derivados de las posibles asignaciones de los derechos de propiedad sobre la actividad económica. Estas posibilidades conducen a distintas estructuras de recompensas y sanciones determinando la conducta de los participantes o agentes económicos. De ahí que, desde esta perspectiva teórica, el mercado no es una forma eficiente de gobierno de la producción en equipo al no introducir ninguna modificación en los incentivos de los participantes; además, la empresa logra organizar eficientemente la producción en equipo, al establecer un agente, el empresario/directivo, encargado de medir la productividad del resto de participantes, y de remunerarlos y/o sancionarlos de acuerdo con ella. Ello le permite al directivo revisar y rescindir los contratos, de forma que puede seleccionar a los mejores y retribuir a cada participante de acuerdo con su productividad. Esto ha supuesto clasificar los problemas de organización interna como problemas de coordinación y de motivación en torno a dos variables: 1) grado de coincidencia en los objetivos entre los distintos copropietarios de *inputs*, y 2) situación de información en la que se encuentran dichos copropietarios. Problemas que generan costes de transacción dentro de la empresa, y que se deducen sistemáticamente de los análisis coste-beneficio que realizan los agentes racionales, es decir, los distintos copropietarios de los *inputs*.

3. Derechos y función empresarial

Tanto la Teoría de los Derechos de Propiedad como la Teoría de la Agencia, basan su análisis en los principios básicos que sostienen la Nueva Economía Institucional. Demsetz (1973:16) considera que "un mismo recurso no puede ser utilizado simultáneamente para satisfacer demandas competitivas, de ahí que los conflictos de intereses deben resolverse mediante algún mecanismo. El capitalismo descansa en el mercado y en la asignación de derechos de propiedad privada para resolverlos." Según este autor, la propiedad de un recurso no se define como la tenencia del mismo, sino como el derecho a su utilización, siendo un derecho socialmente reconocido. De ahí que sobre un mismo recurso muchos grupos reclamen derechos de propiedad y sea necesario establecer mecanismos de

asignación que definan su uso. De hecho en la economía privada, el propietario de un factor productivo puede: 1) producir él mismo el bien final con sus recursos; 2) venderlos para que los utilice un tercero, o 3) establecer arreglos contractuales que definan su uso y los ingresos que percibirá por la cesión de propiedad. Según Cheung (1983: 3-6), "la firma emerge cuando se da la tercera opción. El emprendedor que dispone de un número limitado de derechos establecidos por contrato dirige las actividades productivas sin establecer precios a cada una de ellas, y los bienes que produce son vendidos en el mercado." Este autor profundiza la noción de costes de transacción sosteniendo que si en el mercado éstos fueran nulos, no tendría sentido hablar del mercado de producto y de factores por separado, ya que el consumidor pagaría simultáneamente el producto y la contribución que cada factor realiza a la producción del mismo. En cambio, si los costes de transacción son positivos separar ambos mercados adquiere relevancia. Además, "el derecho al intercambio implica el derecho a contratar, y que los derechos de propiedad pueden ser transados bajo una amplia variedad de arreglos contractuales que están determinados por los costes de transacción." La existencia de la firma bajo este contexto queda justificada teniendo en cuenta que si el consumidor debiera pagar por la contribución marginal de cada uno de los componentes del producto, el precio del bien final sería prohibitivo. De ahí que "una alternativa es que todos los factores cooperen y establezcan contratos con otro agente donde se establezca el precio a pagar por sus servicios y todos los precios intermedios se agreguen al valor del producto final. De esta forma se sustituyen los contratos intermedios y un agente central contrata cada factor pagando por el uso de los mismos y vende el bien final a otro precio".

Las ventajas adicionales que tiene la centralización de los derechos de propiedad son que permite medir el valor en algunas contribuciones donde sería muy costoso determinar su precio, ya sea porque no es directamente reconocida su utilidad y uso, o bien adquiere valor cuando es vinculado a otros componentes. De esta forma delimitar los derechos de propiedad no sólo permite asignar eficientemente las condiciones de utilización de los recursos y apropiación de externalidades de los mismos, sino que minimiza

los costes de transacción. La presencia de externalidades impide que el mercado funcione eficientemente y en función de cómo es el grado de dificultad para delinear los derechos de propiedad privado diferentes serán los arreglos contractuales relacionados. Para Kim y Mahoney (2005: 226), la Teoría de los Derechos de Propiedad provee de una perspectiva evolutiva del proceso por el cual "las elecciones institucionales son realizadas, donde los conflictos de intereses de las partes contratantes son tenidos en cuenta." Así la asignación de los derechos permite identificar cuáles son los agentes claves en el desempeño del sistema económico. Al respecto, Libecap (1986) considera que en un sistema donde la estructura de propiedad no está bien definida, los individuos en sus decisiones de producción no tienen en cuenta el coste social de sus elecciones que obligan a la planificación a corto plazo de la producción, limitando la eficiencia conjunta. Asimismo, se genera un desincentivo a la inversión, en cuanto a que se acrecienta la incertidumbre respecto a las condiciones futuras a las que se verán afectadas.

Eggertsson (1995) argumenta que la estructura de los contratos depende del sistema legal, las costumbres sociales y los atributos técnicos de los recursos que están involucrados en el intercambio. El Estado, a través de sus políticas, asiste a la economía privada dándole legitimidad a los contratos y forzando su cumplimiento, reduciendo de esta forma el coste de negociación de los mismos, y siendo un factor crítico para el desarrollo económico. Según Mahoney (2005) a lo largo de la historia existe evidencia de que los Estados no siempre respaldan adecuadamente estas estructuras, situando a la economía en niveles que no se aproximan a la frontera tecnológica. Por lo demás los Estados determinan la capacidad y dinamismo de los mercados y de la incorporación de nuevas empresas. Foss et al. (2006: 5) sostienen que "el descubrimiento de muchos atributos de los recursos no es una cuestión de suerte, sino que forma parte del proceso de descubrimiento emprendedor y dicho proceso esta influenciado por los derechos de propiedad porque determinan cuáles son dichos atributos, como son juzgados por los emprendedores y qué acciones llevarán a cabo. Si el emprendedor no puede resguardar sus derechos de propiedad no los explorará, y ciertos recursos nunca serán descubiertos y explotados." De

aquí se desprende una conclusión importante respecto a la influencia de los costes de transacción y los derechos de propiedad en la función emprendedora. La idea subyacente es que en la medida en que el coste de protección de determinado recurso sea bajo, más atractivo será para el emprendedor su utilización. Si el objetivo del empresario es la obtención de rentas mediante la combinación de factores productivos, la habilidad de generar la misma esta estrechamente relacionada con la creación y resguardo de los derechos de propiedad sobre dichos recursos. De esta manera el valor de los atributos no sólo depende de su productividad en relación con el bien final, sino que esta determinado en parte por la minimización de los costes de transacción en los que el empresario incurre en la búsqueda y explotación del mismo. Según estas teorías, entonces, una reducción de los costes de transacción es también una reducción del coste de combinar y recombinar recursos. Esto hace que el coste de innovar sea menor y que, por ende, los cambios en los costes de transacción impliquen cambios en los costes de imitación.

En síntesis, bajo la idea central de la importancia de los derechos de propiedad como mecanismo de alineación de incentivos y eficiencia, surgen dos niveles de análisis claramente definidos. Por un lado, a nivel microanalítico, el modelo propuesto por Demsetz (1966) de internalización de externalidades y, por otro lado, a nivel macro, la noción de estructuras de soporte que resguardan la protección de la propiedad garantizando la asignación eficiente en presencia de costes de transacción. Una extensión del primer modelo será el desarrollo de la Teoría de la Agencia de Grossman y Hart (1986), que basa su explicación en los mecanismos de asignación eficiente en presencia de contratos incompletos y enfatiza en la relevancia de la propiedad de los activos. Y una segunda perspectiva que se centra en el contexto y en los cambios institucionales y en cómo éstos afecta la estructura de incentivos, que combina la Teoría de Derechos de Propiedad y Costes de Transacción desarrolladas por North (1990). Por otra parte, los trabajos que analizan los problemas de agencia, centran su perspectiva en las características de los contratos establecidos entre las partes. La idea que subyace en su análisis es que la empresa surge en situaciones en la que los

agentes no pueden firmar contratos completos y la asignación del control es importante. La literatura en torno a los derechos de propiedad presupone la existencia del emprendedor propietario de los derechos a la utilización de factores productivos y, a su vez, es el agente administrador de las decisiones en torno a la asignación de los recursos.

4. El enfoque gerencial de la empresa

Los problemas de coordinación y motivación fueron puestos de manifiesto con la constitución de la empresa gerencial, y que Chandler (1977) expuso cuando planteó que para competir globalmente es necesario ser grande, y la historia corporativa explica por qué. Analizando esta historia, Chandler observó que la lógica de la empresa gerencial comienza con las ventajas en los costes que derivan de las innovaciones tecnológicas vinculadas a la Segunda Revolución Industrial, que consolidó un nuevo modelo de crecimiento económico que afectó tanto a las principales economías nacionales como a las relaciones económicas internacionales. En particular, la emergencia de la empresa gerencial tuvo que ver con los enormes volúmenes de capital exigidos por las masivas inversiones en los nuevos sectores industriales y de servicios, que abocaron a la concentración financiera e industrial. Esta concentración, en un contexto internacional de crecientes intercambios comerciales y de amplios flujos humanos y financieros, definió la denominada primera globalización (de 1870 a 1914).

Tras el periodo 1914-1945, se llevó a cabo la reestructuración del sistema productivo mediante una fuerte reordenación tecnológica, en tanto que las consecuencias destructivas e innovadoras de la Gran Guerra produjeron una oleada de transformaciones técnicas que serían integradas en los procesos concretos de trabajo y en el diseño de objetos de consumo de lo que se conoce como fordismo. En éste, la eficiencia quedó asociada con la dimensión de la empresa, y que demostró taxativamente la tesis de Schumpeter (1971) que asociaba el potencial de crecimiento del capitalismo con la gran empresa, y en la que se producía una estricta división y jerarquización de tareas según los departamentos y funciones. La departamentización funcional mostraba cómo la coordinación del mercado

es sustituida por la organización administrativa, como mecanismo de asignación de recursos. Por ello, desde la Nueva Economía Institucional se argumenta que para algunas tipologías simples de contrato, el mercado es el único instrumento de gobernabilidad eficiente (si está apoyado por instituciones eficientes y, concretamente, por la institución de los derechos de propiedad); para otras tipologías, que se sitúan en el extremo opuesto, las más complejas, el mejor instrumento de gobernabilidad de la actividad económica es la empresa misma, la coordinación administrativa -la jerarquía, la autoridad-; para la mayor parte de los casos intermedios, se requiere una gobernabilidad de carácter cooperativo y relacionada con la eficiencia colectiva. Eficiencia definida como las ventajas competitivas que se obtienen de las acciones conjuntas y las economías externas.

Por consiguiente, la Teoría de los Costes de Transacción hace hincapié en que los determinantes de la eficiencia de las organizaciones industriales ha seguido una secuencia, en la que en un extremo se relacionó la eficiencia con la dimensión de la empresa, y que favoreció la aparición de la gran fábrica moderna con un elevado grado de integración vertical, y que fue la solución que se dio a los problemas organizativos creados por el surgimiento de la tecnología de producción en serie. El fundamento de esta tecnología productiva estaba en lograr un régimen productivo intensivo en capital bajo regulación monopolista, lo que generó niveles de concentración y la aparición de grandes empresas integradas tanto vertical como horizontalmente, con la consiguiente formación de complejos industriales y la creación de grandes organizaciones tipo holding, trust, cartel. Grandes empresas que, siguiendo el modelo de Ford, integraban gran parte, y en algunos casos la totalidad de la cadena de valor, dentro de cada una, generando una estructura interna relativamente compleja y variable según el sector en que operaban, su tamaño y su propia evolución, pero en donde se producía una estricta división y jerarquización de tareas según los departamentos y funciones, que presentan localizaciones específicas y diferenciadas.

En el otro extremo, la eficiencia se la relaciona con un nuevo tipo de organización industrial en que la unidad básica de funcionamiento es la red. El operar en red ha modificado las formas de cooperación y comunicación en el interior de cada área productiva y entre distintas áreas productivas, impulsando la competitividad y el crecimiento económico. Modificación que ha permitido descentralizar las tareas y, a la vez, coordinarlas en una red interactiva de comunicación en tiempo real, ya sea entre continentes o entre las plantas de un mismo edificio. La realidad es que la gran empresa deja de concebirse como un conjunto de actividades integradas para pasar a constituirse como un complejo entramado de unidades empresariales con diferentes nexos de conexión entre sí, en la que una empresa actúa como elemento central de la red.

Bajo el paradigma tecnológico actual, se ha alterado de forma significativa el modo de funcionamiento de determinadas empresas y sectores, no sólo reduciendo de forma significativa el tiempo y coste de procesamiento de todo tipo de información sino modificando el modo en que empresas y mercados gestionan el flujo de bienes y servicios a través de sus cadenas de valor. Esto, unido a la madurez de la tecnología y a su mayor difusión, ha provocado, por un lado, el paso de la "gran empresa integrada verticalmente" a la "empresa-red", que hace un recurso masivo a la externalización de trabajos y operaciones, y a la desintegración de actividades. Redes empresariales que constituyen una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes que colaboran y cooperan para alcanzar unos objetivos comunes orientados hacia el desarrollo competitivo de sus integrantes, obteniendo unos beneficios individuales mediante la acción conjunta y una constante evolución. De esta manera, las redes de empresas, como nueva forma organizativa, se constituyen como el sistema fundamental para llevar a cabo los procesos de producción flexible, con el objetivo de adaptación a los constantes cambios de la demanda, y que pueden incluir las relaciones e interconexiones tanto entre grandes empresas como entre grandes y pequeñas y pequeñas entre sí, así como la descentralización de actividades y la reducción de la estructura interna.

Se explica, entonces, que para la Teoría de los Costes de Transacción (Williamson, 1975, 1985, 2002), el análisis de la eficiencia de las organizaciones industriales permite la siguiente conclusión: la empresa gerencial ha tenido dos formas alternativas de organización: la estructura multifuncional centralizada y la estructura multidivisional descentralizada (con divisiones operativas semiautónomas, organizadas por líneas de producto, marca, zona geográfica, etc.). Formas percibidas como el resultado de un proceso evolutivo (de selección) que favoreció la forma multidivisional por su eficiencia interna. Sin embargo, ambas formas de organización, de tipo jerárquico, entraron, desde esta perspectiva, en crisis en la década de 1970, cuando se vinculó la eficiencia con las formas en red -eficiencia colectiva-, al permitir éstas una mayor flexibilidad en las fases de producción, distribución y gestión. Las formas en red son el resultado de las siguientes cuatro tendencias: 1) descentralización interna de las multinacionales: las empresas multinacionales crean filiales autónomas, líneas de producción con iniciativas propias, jerarquías planas y organizan en su interior una competencia interna simulando relaciones de mercado; 2) redes de colaboración de las pequeñas empresas: manteniendo sus ventajas en la flexibilidad, las pequeñas y medianas empresas concentran recursos en común para ganar las ventajas de economías de escala y la capacidad de acceder a mercados internacionales; 3) la interconexión de las redes de pequeñas y medianas empresas con las multinacionales flexibiliza y agiliza aún más la reorganización de la economía global en forma de red; 4) alianzas estratégicas entre grandes empresas: grandes multinacionales, competidoras en el mercado, ponen en común recursos e ideas de varias empresas en una tarea determinada para un producto, el desarrollo de una tecnología en un mercado y en un momento concreto y, finalmente, 5) tecnologías de información y comunicación, que permiten el funcionamiento flexible en red, la coordinación de actividades dispersas en distintas empresas y localidades.

5. Costes de transacción

Las formas en red tienen una explicación en la propia Economía de los Costes de Transacción, elaborada a partir de la siguiente pregunta de Arrow (1974): ¿para qué integrar / coordinar actividades si el coste de recurrir al mercado es nulo? ¿por qué existen empresas en una economía de mercado? La respuesta de esta economía es que las empresas son una forma institucionalmente específica de coordinación de actividades productivas que muestra ventajas en el gobierno de las transacciones. Las alternativas “institucionales de gobiernos existentes han prevalecido en procesos evolutivos de selección y reflejan una estabilidad histórica de patrones normativos de comportamiento en el sector productivo” (Gandlgruber, 2010:91). Para Williamson (1985), la existencia de la empresa está en que en una economía de mercado existen unos costes derivados del uso del sistema de precios, dado que los agentes maximizan su utilidad bajo la restricción de elevados costes de información. Ante estos costes, es posible que si éstos llegan a ser lo suficientemente elevados, resulte más rentable utilizar otros mecanismos cuyos costes asociados sean inferiores. Por lo tanto, ¿qué es lo que determina qué transacciones serán llevadas a cabo por el mercado y cuáles serán internalizadas en una organización formal y realizadas bajo una dirección centralizada? Más en concreto, ¿cómo organizar óptimamente las relaciones contractuales, las transferencias de derechos de propiedad sobre las posesiones de n agentes? La respuesta de la Economía de los Costes de Transacción es mediante la confrontación dinámica de costes alternativos, asociados a distintas estructuras de gobierno (la dirección centralizada o el sistema de precios), y que dependen de la naturaleza de la transacción (número de partes, especificidad de los activos, incertidumbre, comportamiento de las partes, frecuencia...) y de la forma cómo se organice. De ahí que para North (1994), las empresas son entidades ideadas por sus creadores con el propósito de maximizar la riqueza, el ingreso, u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad. De este modo, la selección de los arreglos institucionales y el gobierno de las transacciones se desenvuelven, para Williamson (2002), en un contexto de pautas de

comportamiento establecidos por sus creadores. Por lo tanto, en la Economía de los Costes de Transacción las continuidades institucionales sustituyen la tecnología como determinan principal para la organización de las actividades y la asignación de los recursos a los planes de producción. En otras palabras, la estructura y la jerarquía de la firma son consecuencia de las transacciones específicas que sostienen las actividades empresariales y de los arreglos institucionales que las soportan, y no primordialmente de los determinantes tecnológicos de la producción (Williamson, 1996a, 2000; Winter, 1964; Williamson y Winter, 1996).

Como señala Williamson (1996b), una empresa internalizará transacciones sucesivas, ampliando su ámbito vertical (integración vertical de operaciones) y horizontal (diversificación) hasta que el coste de transacción interno se iguale con el externo (el que se produce en el mercado). Bajo esta explicación, las empresas son estructuras de gobierno centralizadas que dan solución al problema de los costes de transacción dentro de la empresa y con el mercado, y es que las empresas desarrollan estrategias oportunistas con tendencias hacia la eficacia organizativa para reducir los costes de transacción. Incertidumbre de situaciones, asimetrías en la información, contratos incompletos y especificidad de los activos abocan al hecho de que la conducta de las empresas expresa una forma de racionalidad limitada. De aquí que la empresa pierda su carácter pasivo para convertirse en agente con comportamientos diferenciados en sus relaciones con el mercado y con otras empresas, y ello a consecuencia de la presencia de las imperfecciones de los mercados. Imperfecciones que derivan de las características de los agentes y de su entorno- el oportunismo, la racionalidad limitada y la información asimétrica-, por un lado, y las particularidades específicas de algunos tipos de transacciones en el ámbito de la producción- sobre todo la especificidad de los activos-, por otro lado.

En definitiva, la explicación de la existencia de la empresa se efectúa a partir de asumir los supuestos de racionalidad limitada de los agentes económicos y de su propensión al oportunismo, derivado de la condición

anterior y de la búsqueda del propio interés. Y aquella organización económica que disminuya la limitación del primero y reduzca los riesgos asociados al segundo es, precisamente, la más eficiente. Sobre esta base, se considera que los contratos económicos emergen para minimizar los costes de transacción entre los factores productivos, considerando que los costes mínimos de transacción, al constituir el principio al que obedece la asignación de acuerdos contractuales a un tipo u otro de transacciones, es condición de eficiencia que viene impuesto por los principios de selección natural que actúan sobre las estructuras contractuales de igual modo que sobre las unidades productivas: las más eficientes desplazan a las menos eficientes (North, 1994). De este modo, la posibilidad de aprovechar las ventajas de las economías de escala, que suponen mayor eficiencia en los factores productivos, sin necesidad de integrar jerárquicamente factores productivos en una empresa mediante el establecimiento de un entramado de relaciones contractuales a largo plazo entre los distintos agentes mediante una asignación más eficiente, más flexible, explica por qué la eficiencia se relaciona actualmente con el funcionamiento en red, y que implica un proceso de asignación que se denomina diseño interorganizativo vía mercados o diseño en red (Eggertsson, 1995). Este diseño no es fruto de la casualidad, sino consecuencia del criterio de minimización de los costes totales de transacción y, también, del nuevo paradigma tecnoeconómico de la información que ha establecido una nueva normalidad en la actividad económica. Paradigma que ha reducido de forma drástica los costes de coordinación entre los diferentes centros de trabajo de un grupo multinacional, permitiéndole operar de forma integrada pese a la distancia, al tiempo que la automatización de numerosas tareas facilita su normalización y estandarización.

6. A modo de conclusión

La Nueva Economía Institucionalista se diferencia de la Vieja Economía Institucionalista en que adopta, más que rechaza, la Ciencia Económica, esto es, la Teoría Económica Neoclásica buscando estudiar con mayor realismo que ella la conducta económica dentro de las restricciones que

imponen las instituciones reales. Se aleja de la Economía Neoclásica en los supuestos psicológicos, en el peso que otorgan a los costes de transacción, asociados a su vez a las instituciones que facilitan los intercambios y aseguran o no los derechos de propiedad de los actores. Así, a partir de Simon, se sustituye el supuesto de racionalidad perfecta de los actores por procesos de toma de decisiones en los que la elección racional se ve limitada por el entorno institucional, de forma que los actores no buscan soluciones óptimas sino meramente satisfactorias. Éste es un aspecto relevante que explica el planteamiento de Hodgson (1993) cuando sostiene que la ruptura de la Nueva Economía Institucional con la Teoría Neoclásica es parcial e incompleta, y mantiene buena parte del núcleo del aparato neoclásico. Las instituciones (empresa, mercados y los derechos de propiedad) desempeñan un papel esencial en el funcionamiento de la economía, y son, desde la Nueva Economía Institucional, una derivación lógica de los costes de transacción, y evolucionan como resultado de la búsqueda de eficiencia en un proceso que tiende continuamente a reducir los costes de transacción. De este modo, tiene razón North cuando define las instituciones como "reglas de juego" o "restricciones creadas por los seres humanos", reduciéndolas a una simple redefinición del conjunto de elección de los actores en el marco de maximización de la utilidad basada en la elección racional. El propio North (1993: 16) piensa que "definir las instituciones como las limitaciones que los humanos se imponen a sí mismos convierte esta definición en complementaria a la elección del enfoque teórico de la Teoría Económica Neoclásica".

7. Bibliografía

ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H., (1972), "Production, Information Cost and Economic Organization", en *American Economic Review*, 62: 777-795.

ARROW, K., (1974), *Limits of Organization*, Nueva York, Norton.

CHANDLER, A., (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Belknap Press.

- CHEUNG, S., (1983), "The Contractual Nature of the Firm", en *Journal of Law and Economics*, 26 (1): 1-21.
- COASE, R., (1994), "La naturaleza de la empresa", en VV.AA., *La firma, el mercado y la ley*, Buenos Aires, Alianza.
- (1998), "The New Institutional Economics", en *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, 88 (2), 72-74.
- DEMSETZ, H., (1966), "Some Aspects of Property Rights", en *Journal of Law and Economics*, 9: 61-70.
- (1973), *Hacia una teoría de los derechos de propiedad*. En la Red: www.eumed.net/cursecon/textos/Demsetz_teoria-derechos-propiedad.pdf (15/06/2011).
- (1980), "Información y eficiencia: Un punto de vista alternativo", en *Información Comercial Española*, 557: 23-34.
- (1986), *La competencia*, Madrid: Alianza.
- DEMSETZ, H., (1991), "The Theory of the Firm Revisted", en WILLIAMSON, O. y WINTER, S., (Eds.), *The nature of the firm. Origenes. Evaluation and Development*, Oxford: Oxford University Press.
- EGGERTSSON, T., (1995), *El comportamiento económico y las instituciones*, Madrid: Alianza.
- ENGLANDER, E., (1987), "Technology and Oliver Williamson's transaction Cost Economics", en *Journal of Economic Behavior and Organization*, 10: 339-353.
- FAMA, E., (1980), *La sociedad activa*, Madrid: Aguilar.
- FAMA, E. y JENSEN, M., (1983), "Separation of ownership from control", en *Journal of Law and Economics*, 26 (2), 301-326.

- FOSS, K.; FOSS, N. y KLEIN, P., (2006), "Original And Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory Of Economic Organization", en la Red: <http://ssrn.com/abstract=982105> (20/06/2011).
- GANDLGRUBER, B., (2010), *Instituciones, coordinación y empresas. Análisis económico más allá del mercado y Estado*, Barcelona: Anthropos.
- GROSSMAN, S. y HART, O., (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", en *The Journal of Political Economy*, 94: 691-719.
- HART, O., (2007), *Reference Points and the Theory of the Firm*, National Bureau Of Economic Research, Working Paper 13481, en la Red: <http://www.nber.org/papers/w1348> (18/05/2011).
- HERRMANN- PILLATH, C., (2007), "Why There is No Such Thing Like Transaction Costs After All", University of Witten/Herdecke, Institute for Comparative Research into Culture and Economic Systems, en la Red: <http://ssrn.com/abstract=949075> (03/05/2011).
- HODGSON, G., (1993), *Economics and Evolution*, Cambridge: Cambridge Polity Press.
- JENSEN, M. y MECKLING, W., (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Owership Structure", en *Journal of Financial Economics*, Octubre: 305-360.
- KIM, J. y MAHONEY, J., (2005), "Property Rights Theory, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational Economics Approach to Strategic Management", en *Managerial and Decision Economics*, 26: 223-242.
- LIBECAP, G., (1986), "Property Rights in Economic History: Implications for Research", en *Explorations in Economic History*, 23: 227-252.
- MAHONEY, J., (2005), *Economic foundations of strategy*, Londres: Sage Publications Ltd.

NORTH, D., (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: University Press.

NORTH, D., (1993), "Institutions and credible commitment", en *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149 (1), 225-241.

(1994), "Institutions, Organizations and Market Competition", Annual Meeting of The National Association of Business Economists, en la Red: <http://129.3.20.41/eps/eh/papers/9612/9612005.html> (10/04/2011).

(2003), "The Role Of Institutions in Economic Development", en *Discussion Paper*, 2003-2: 1-11.

OTUTEYE, E. y SHARMA, B., (2004), "A transaction Cost and Transformational Generative Model of Aggregate Entrepreneurship", en *The Journal of Entrepreneurship*, 13 (2), 153-165.

PUTTERMAN, L., (Ed.) (1994), *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid: Alianza.

SCHMITZ, H., (1997), "Collective efficiency and increasing returns", en *IDS Working Paper*, 50.

SCHUMPETER, J., (1971), *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid: Aguilar.

WILLIAMSON, J., (1998), "Revisión del consenso de Washington", en EMMERIJ, L. y NÚÑEZ DEL ARCO, J., (Comps.), *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

WILLIAMSON, O. E., (1996a), *The Mechanisms of Governance*, Nueva York: Oxford University Press.

WILLIAMSON, O. E., (1996b), "La lógica de la organización económica", en WILLIAMSON, O. E. y WINTER, S. G., (Eds.), *La naturaleza de la empresa*, México: Fondo de Cultura Económica.

(1975), *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. A study in the economics of internal organization*, Nueva York: The Free Press.

(1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Nueva York: The Free Press.

(2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", en *Journal of Economic Literature*, 38: 595-613..

(2002), "The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract", en *The Journal of Economic Perspectives*, 16 (3), 171-195.

WILLIAMSON, O. E. y WINTER, S. G., (Eds.) (1996), *La naturaleza de la empresa*, México: Fondo de Cultura Económica.

WINTER, S. G., (1964), "Economic Natural Selection and the Theory of the Firm", en *Yale Economic Essays*, 5: 225-272.