

La economía de los costos de transacción. Una explicación alternativa para el estudio de las organizaciones

Héctor Arámbula y David Gómez Álvarez

Los costos de transacción son el equivalente económico a la fricción en los sistemas físicos... Si los costos fueran negables, la organización de la actividad económica sería irrelevante.

Oliver E. Williamson

Los últimos cuatro lustros han sido testigos del desarrollo y refinamiento conceptual de una explicación alternativa para el estudio de las organizaciones: la *Nueva Economía Institucional*. Enriqueciéndose de la economía, este nuevo enfoque renovó el interés por algunas cuestiones centrales de la teoría organizacional. Temas como el análisis de la integración y la naturaleza de la empresa se convirtieron en el foco de atención de la novedosa corriente teórica. En palabras de Moe,

es un acercamiento económico al análisis de las organizaciones [que] ha emergido de los recientes intentos de rebasar la teoría neoclásica de la empresa [...] una teoría de la economía de las organizaciones que explica por qué las empresas, corporaciones y otras organizaciones se comportan como lo hacen.¹

Aun cuando prácticamente toda la literatura acerca de esta perspectiva no formaliza la definición de *costos de transacción*, son la columna vertebral de la Nueva Economía Institucional. Tomado de John

Los autores son estudiantes de la licenciatura en Administración Pública de El Colegio de México; agradecemos el apoyo de Carmen Pardo y Luis F. Aguilar.

¹ Terry M. Moe, "The New Economics of Organization", *American Journal of Political Science*, Austin, vol. 28, Texas University Press, 1984, p. 739.

R. Commons en las primeras décadas de este siglo, el concepto de “transacción” se convierte en el instrumento esencial para estudiar las instituciones económicas (mercado, empresa, “clan”, relación de empleo, etc.) como redes de contratos individuales que buscan maximizar el propio interés. Las diversas formas de organización económica responden, pues, a una lógica de eficientización en las transacciones más que a determinantes tecnológicos, como se sostenía en el modelo económico tradicional.

El uso de la teorización de los costos de transacción permite identificar, al menos, dos líneas principales dentro de la Nueva Economía Institucional. Por un lado están los que han utilizado los costos de transacción como una explicación empírica para dilucidar —en términos de historia económica— el cambio organizacional e institucional tanto en las sociedades preindustriales como en las industriales; por el otro, los que han hecho de los costos de transacción la herramienta teórica fundamental del análisis de las distintas formas organizacionales. Los primeros —entre los cuales se ubican Ouchi, Chandler y North— han utilizado el análisis histórico de las instituciones económicas para construir un puente entre modelos abstractos y la realidad de la vida económica; los segundos —March, Simon, Coase, entre otros— han enfocado la teoría al estudio de temas como la conducta organizacional y formas institucionales.²

Dentro de la Nueva Economía Institucional, el autor que se ha vuelto más relevante, a la vez que ha propugnado por una complementariedad y colaboración entre la economía y la sociología, es Oliver E. Williamson. En efecto, a diferencia de los demás estudiosos, este autor se distingue por su intento serio de incluir, en el ámbito del paradigma contractual, elementos relacionados con el comportamiento en la teoría de la empresa (*firm*). Por dicha razón, este ensayo se centra en las tesis principales de Williamson.

En el ensayo se pueden identificar tres apartados. El primero ofrece un panorama histórico de la evolución que han tenido los estudios de la empresa, con el fin de ubicar el trabajo de Williamson en la Nueva Economía Institucional. El segundo expone sintéticamente los principales elementos de la teoría de Oliver Williamson. Finalmente, se dedica un apartado a analizar y revisar las posturas simpatizantes

² James A. Robins, “Organizational Economics: Notes on the Use of Transaction Cost Theory in the Study of Organizations”, *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, 1987, pp. 68-70.

y las críticas de la teoría de los costos de transacción, desarrollada fundamentalmente por el propio Williamson.

La naturaleza de la firma

Para entender en su justa dimensión a la Nueva Economía Institucional —partiendo de la acotación conceptual de Terry Moe, mencionada al principio del texto— es necesario hacer una reconstrucción histórica de lo que se ha llamado “la naturaleza de la empresa” (*the nature of the firm*), pues permitiría conocer las andanzas y aspectos principales de la economía de los costos de transacción. Tal repaso puede realizarse siguiendo el esquema de McGuiness y Clarke para quienes los estudios acerca de la naturaleza de la firma tienen su parteaguas en la década de los setenta.³

El análisis anterior a esta década puede comenzar con un breve repaso de las teorías gerenciales y del comportamiento. Es importante mencionar que, a pesar de que dichas teorías se desarrollaron en los setenta, sus orígenes deben buscarse en trabajos intelectuales realizados varias décadas atrás. En este sentido, la producción literaria de Robinson y Chamberlin constituyen el punto de partida de este bosquejo histórico.

Dichos autores fueron los primeros en reconocer que junto al mercado, como forma de organización económica, existía el poder monopólico en una amplia esfera de la actividad económica; otros (Berle, Means, Hall y Hitch) se encargaron de precisar la forma y conducta de las corporaciones contemporáneas de negocios.

En la década de los sesenta, el acercamiento del análisis del comportamiento a la economía de la firma buscó introducir un gran realismo en la descripción real del proceso de toma de decisiones. En particular, el trabajo de Cyert y March subrayó el modo como la firma toma decisiones en un ambiente de complejidad e incertidumbre; indudablemente, este punto de vista inspiró de manera notable a Herbert Simon.

Con base en la forma como el hombre piensa y considerando varios aspectos psicológicos, Simon adecuó la teoría de la elección individual para construir el modelo de la racionalidad limitada que rompió con la idea del “hombre económico” (*the economic man*),⁴ de tal suerte que

³ Roger Clarke y Tony McGuiness, *The Economics of the Firm*, Basil Blackwell, 1987, pp. 1-17.

⁴ El hombre económico dispone de un sistema completo y consistente de preferencias, que

la limitada capacidad cognoscitiva hace que el comportamiento del individuo se adecue a ciertas estructuras.

Pese a que Simon formula una explicación pionera de los procesos decisivos en la organización administrativa, su teoría no ofrece respuestas a la pregunta de cómo responde la firma o cómo se comporta en diferentes situaciones del mercado.

En contraste con las teorías gerenciales y de la conducta esbozadas hasta antes de 1970, el importante trabajo de Ronald H. Coase promueve y desarrolla ideas verdaderamente novedosas sobre la naturaleza de la firma y de los mecanismos de coordinación de recursos.

Para Coase, la jerarquía (firma) es más eficiente que el mercado, pues muchos de los costos de transacción (como las asimetrías de información en los precios) pueden eliminarse o al menos reducirse por medio de la internalización. La tecnología dejó de ser el centro de análisis de esta nueva perspectiva; lo que sucede —dice Coase— es que con el fin de lograr una mayor eficiencia y reducir costos de transacción surge la firma, la cual “tenderá a expandirse hasta que los costos de organizar una transacción extra dentro de la firma igualen los costos de realizar la misma transacción por medio de un intercambio en el mercado abierto o bien a los costos de organizar otra firma”.⁵ Al postre, Coase sería considerado como el teórico que dio el primer paso hacia la edificación de lo que años más tarde se conocería con el nombre de Nueva Economía Institucional.

Las contribuciones posteriores a 1970 sobre la naturaleza de la firma se pueden ubicar, al menos, en tres áreas de desarrollo: principales y agentes, conducta estratégica de la firma y mercados *versus* jerarquías. Para los propósitos del presente ensayo, sólo se explorará la tercera área de estudio perteneciente a la Nueva Economía Institucional.

Partiendo de las ideas generales ya mencionadas de Coase, varios economistas intentaron desarrollar con mayor detalle el análisis de los costos de transacción para explicar qué tipo de transacciones son efi-

cientemente organizadas por las distintas formas de organización económica. Probablemente los primeros que realizaron el intento fueron Armen Alchian y Harold Demsetz.

En su importante artículo “Production, Information Costs and Economic Organization” (1972), tales autores identificaron la “producción en equipo” (*team production*) como un rasgo fundamental en el análisis de las firmas. La producción en equipo existe cuando no es posible identificar las productividades individuales de los insumos combinados en el proceso de producción. En estas circunstancias, agregan Alchian y Demsetz, el mercado difícilmente puede proveer incentivos adecuados a los individuos que participan en él; además, si el mercado organiza el proceso de producción, se pueden esperar productividades bajas.⁶

Sin embargo, la debilidad del argumento de estos autores es que su idea sólo es aplicable a grupos pequeños de trabajo, o lo que es lo mismo, la producción en equipo no ofrece una explicación completa de la existencia de las firmas, en particular de las grandes empresas.

Hasta ese momento, los trabajos de March, Simon, Coase, Alchian y Demsetz, entre otros, habían intentado integrar la teoría microeconómica y la conducta organizacional en forma tal que se enriquecieran ambos campos de estudio. El intento sólo quedó en eso, ya que exclusivamente lograron bosquejar algunas ideas aisladas —aunque no por ello irrelevantes para el entendimiento de sus respectivas materias.

No fue sino hasta la década de los setenta cuando Oliver E. Williamson intentó entrelazar ambos campos, tomando en cuenta las aportaciones de quienes lo precedieron en estas áreas de estudio. Con la publicación en 1975 de *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, y posteriormente, en 1985, con la reelaboración del modelo teórico original, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, este estudioso se convertiría en uno de los arquitectos de la llamada Nueva Economía Institucional.

le permite elegir siempre entre las alternativas que se le presentan [...] no existen límites en la complejidad de los cálculos que puede realizar para determinar qué alternativas son mejores [sin embargo] tiene escasa relación con el comportamiento real o posible de los seres humanos de carne y hueso.

En este caso, la racionalidad limitada del individuo se interesa en construir cadenas medios-fines, a partir de los llamados *juicios valorativos* y *juicios factuales*, Herbert Simon, *El comportamiento administrativo*, Buenos Aires, Aguilar, 1988, p. XXIV y 60.

⁵ Ronald Coase, “The Nature of the Firm”, *Económica*, vol. 4, noviembre de 1937, p. 395.

⁶ La solución para establecer un sistema de incentivos adecuado es la producción en equipo. Además, Alchian y Demsetz agregan que la producción en equipo es organizada más eficientemente en cierta forma acorde a la noción general de la firma, en la que la autoridad se delega voluntariamente a quien desempeña el papel central de contratación, despido y negociación dentro del equipo de producción. Véase Alchian y Demsetz, “Production, Information Costs and Economic Organization”, *The American Economic Review*, vol. 62, 1972, pp. 779-781.

Teoría de los costos de transacción

Una vez terminados sus estudios en ingeniería química y administración de empresas, Williamson trabajó en el gobierno, donde tuvo un estrecho contacto con el mercado y empresas privadas. Más tarde, como profesor en Berkeley, al impartir el curso de evaluación de servicios públicos detectó el problema de las fallas del mercado, que a la postre lo llevaron a estudiar la teoría de las organizaciones. Precisamente este intento por explicar las organizaciones mediante las fallas del mercado lo llevó a construir una teoría en términos microanalíticos.

Los costos de transacción generados por las fallas del mercado y su consecuente ineficiencia dan lugar al paso del mercado a la jerarquía; ésta es la tesis central que Williamson intenta demostrar. En términos más explícitos, su tesis plantea que en una economía de mercado, los precios se consideran transmisores de toda la información necesaria para la eficiente distribución de bienes y servicios. Sin embargo, en ciertas condiciones —conocidas como “fallas del mercado”— los precios fracasan en su intento por transmitir dicha información. Es entonces cuando Williamson propone la jerarquía u organización interna como el modo superior de asignación o distribución eficiente. De esta manera, el artifice de la *New Institutional Economics* acepta que tanto los mercados como las organizaciones formales son métodos alternativos para llevar a cabo el intercambio eficiente.

El enfoque de mercados y jerarquías intenta identificar una serie de factores *ambientales*, que junto con un grupo de factores *humanos* explica las circunstancias en las cuales resulta costoso formular, ejecutar y mantener complejos contratos de condiciones contingentes; en síntesis, el conjunto de ambos factores determina la eficacia del contrato.

En un contexto de “fallas de organización”, Williamson argumenta de manera explícita que los “atributos rudimentarios” de la naturaleza humana son la racionalidad limitada y el oportunismo, mientras que los factores del medio son la complejidad/incertidumbre y los números pequeños. Es importante mencionar que en *The Economic Institutions of Capitalism* introduce y desarrolla una nueva dimensión: la especificidad de los activos, además de que agrega el elemento de legalidad para ubicar el contrato.

La racionalidad limitada entraña límites neurofisiológicos, por un lado, y del lenguaje, por el otro. Los primeros constituyen lo que el mismo autor llama “capacidades de cómputo”, es decir, las capacidades de los individuos para recibir, almacenar y procesar información co-

rectamente. Los segundos se refieren a la incapacidad de los individuos para expresar sus conocimientos y sentimientos mediante palabras y símbolos de manera comprensible.⁷

Esta limitante en el cálculo y el lenguaje del individuo plantea el problema del oportunismo, que se debe básicamente a las “influencias de la información”.⁸ El oportunismo es más que una simple búsqueda del propio interés: es una persecución fuertemente individualista que pretende distorsionar la información, creando asimetrías, y lograr ventajas transaccionales, rompiendo el óptimo paretiano. En palabras de Williamson:

Los agentes humanos de la economía de los costos de transacción son más calculadores, pero al mismo tiempo menos calculadores. Son menos calculadores en su capacidad de recibir, almacenar, recobrar y procesar información. Son más calculadores en que están dados al oportunismo.⁹

Los límites de la racionalidad son interesantes sólo en la medida que se llegue a ellos; es decir, en condiciones de *incertidumbre* y *complejidad*. La incertidumbre se refiere propiamente a cambios en el entorno, al elemento dinámico que distorsiona la estabilidad del mercado. De tal manera que, en términos hayekianos, el principal problema es el de adaptación a los cambios ocurridos en circunstancias particulares espacio-temporales. Más tarde, en *The Economic Institutions of Capitalism*, sin embargo, se redefine la incertidumbre más en términos de percepción humana del ambiente que del entorno.

En relación con los *números pequeños*, se puede decir que se trata de una contratación con pocos participantes; esto es, que una vez firmado un contrato de largo plazo con proveedores, trabajadores o clientes, se altera la situación normal del mercado.

La dificultad de medición, tanto de los “números pequeños” como de la incertidumbre, dio pie a una nueva dimensión: la especificidad de los activos.¹⁰ Esto se refiere a las inversiones durables que se realizan

⁷ Oliver Williamson, *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, México, FCE, 1991, p. 25.

⁸ La influencia de la información es una condición que se debe sobre todo a la incertidumbre y el oportunismo, y que a su vez puede dar lugar a un resultado de números pequeños. A diferencia de los mercados, en la organización interna las condiciones de la influencia de la información se superan con mayor facilidad y, cuando aparecen, es menos probable que den lugar a un comportamiento estratégico. *Ibid.*, pp. 58-59.

⁹ Oliver E. Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, FCE, 1989, p. 392.

¹⁰ Se distinguen cuatro formas de especificidad de los activos. La especificidad del sitio, que

en apoyo de transacciones particulares, cuyo costo de oportunidad es menor en los mejores usos alternativos, otorgando valor a la continuidad de la relación. Es decir que mientras que las transacciones neoclásicas ocurren en mercados donde las partes “sin rostro” intercambian bienes estandarizados a precios de equilibrio, las transacciones apoyadas por inversiones específicas se dan en situaciones de conocimiento de las partes y no de manera instantánea.

Además, Williamson agrega la variable de la *frecuencia* de la transacción, con lo que describe mejor la naturaleza del mercado. Cuando la información es difícil de obtener o no es confiable (existencia de fallas del mercado), entonces el mercado no puede operar eficientemente; éste es el punto en el cual se deben desarrollar o deben surgir nuevas formas de organización económica que faciliten el intercambio y la reducción de costos transaccionales (junto al mercado y a la jerarquía se reconoce ahora un papel importante a las formas intermedias de organización de la economía). En otras palabras, nos encontramos en el paradigma central del pensamiento williamsoniano: el cambio institucional.

En este sentido, la búsqueda de la eficiencia es la razón del cambio. En economía, la eficiencia tiene una connotación específica: la elección de la alternativa que genere el mayor rendimiento neto cuantificable para la organización, el máximo excedente para el consumidor. Simon agregaría que la maximización del beneficio no es el único parámetro que determina la eficiencia, sino también el costo que implica la propia elección. Para la economía de los costos de transacción, sin embargo, la eficiencia consiste en agotar las posibilidades de intercambio mutuamente ventajosas de tal manera que los costos de transacción se minimicen. James A. Robins resume la idea de eficiencia en la economía de los costos de transacción así:

El análisis de los costos de transacción de las organizaciones otorga un papel causal a la eficiencia, similar al que tiene dentro de la economía. La minimización de los costos de transacción se convierte en una determinante fundamental de la organización, en el supuesto de que la estructura interna más eficiente desplazará a las demás. Éste es un modelo [que] implica la maximización del valor del resultado de la firma

en relación con los costos de producción. El argumento fundamental es análogo a la microeconomía de la estructura industrial [en la cual] el modelo de los costos de transacción de la firma asume una estructura común de organización para la minimización de costos.¹¹

Detrás de la idea de eficiencia, se encuentra la de la minimización de los costos de transacción. Básicamente estos costos están asociados con el intercambio económico, que varía independientemente del precio del mercado competitivo de los bienes y servicios intercambiados. Los costos de transacción incluyen tanto los costos de información como los de monitoreo y reforzamiento de la ejecución contractual.¹² Aunque éstos son independientes del precio del mercado competitivo de bienes y servicios, la naturaleza del intercambio los determina. Temas como el establecimiento de precios y la medición de la prestación de un servicio influyen en la determinación de los costos de transacción. De todo esto se desprende la idea de que la economía del costo de transacción, con Williamson, “es un enfoque institucional comparado para el estudio de la organización económica donde la *transacción* se convierte en la unidad básica de análisis”.¹³

Las transacciones pueden realizarse mucho más eficientemente dentro de una *jerarquía*, en la cual —según Williamson— las partes contrayentes deciden respetar las reglas del juego, el monitoreo sobre actitudes oportunistas es más fácil, el compromiso adquirido por las partes reduce la incertidumbre y los costos de información para completar la transacción son menores. Es precisamente en la jerarquía donde entra la idea de contrato —unidad básica en la empresa—, que generalmente se sujeta al ordenamiento privado.¹⁴

Las implicaciones del paradigma de Williamson no son cortas en absoluto y sí revolucionarias dentro de la teoría de la organización. En

¹¹ James A. Robins, *op. cit.*, p. 71.

¹² Dentro de los costos de transacción se distinguen los costos *ex ante* y *ex post*. Los primeros son aquéllos en que se incurre al preparar y negociar los acuerdos; los segundos incluyen tanto los de instalación como los de operación de la estructura de gobierno a la que se asigna el monitoreo y en la que se canalizan las disputas. Williamson, *Las instituciones económicas...*, pp. 20-21.

¹³ *Ibid.*, p. 387.

¹⁴ Es importante recordar que la economía de los costos de transacción sostiene que la diversidad contractual se explica principalmente por las diferencias subyacentes en los atributos de las transacciones. Además, la identidad de las partes no tiene significado, sino el contenido sustantivo de los términos formales del contrato; de tal manera que las alternativas del mercado son, por medio de una estructura de gobernanza más eficiente, las que eliminan el riesgo del oportunismo y la selección adversa. *Ibid.*, pp. 90-91.

se refiere a la ubicación aproximada de éstos; la especificidad de los activos físicos que se requieren para el proceso productivo de un componente; la especificidad del activo humano, que es el conocimiento del trabajo, y la especificidad de activos dedicados, referentes a la expansión de la producción por las perspectivas de ventas. *Ibid.*, pp. 103-104.

primer lugar, argumenta que el costo de completar una transacción es lo que determina si los mercados o las organizaciones formales existirán, o, en otras palabras, qué tipo de instituciones económicas serán factibles. En segundo lugar, la formulación teórica del intercambio, como una serie de transacciones que tienen lugar dentro o fuera de las fronteras de la organización, descarta explícitamente la *unidad de propósito*, que la economía había imputado a la jerarquía. En este sentido, la perspectiva williamsoniana considera a la economía como una serie de transacciones con “fronteras móviles” que determina la forma organizacional; es decir, la delimitación de las fronteras estará en función de la minimización de los costos de completar las transacciones. La economización de los costos de transacción es, pues, el objetivo de las organizaciones formales.

La elección más sencilla ajena al mercado es el grupo de colegas de trabajo. Estos grupos entrañan una actividad colectiva y habitualmente cooperativa, ofrecen algún tipo de productividad aparte de la marginal y arreglos de participación de las utilidades, pero no implican una subordinación entre sus miembros. Sin embargo, esta forma de organización enfrenta limitaciones por oportunismo y racionalidad limitada, por lo que se produce un cambio hacia una jerarquía simple (de una sola etapa), que representa la reconstitución de la organización interna de una estructura a otra, esto es, un cambio en la forma de la organización.

A diferencia del grupo de colegas, la jerarquía sencilla puede manejar mejor las indivisibilidades tanto físicas como de información, puesto que tiene propiedades de racionalidad limitada que son superiores, en cuanto a que se ahorra el empleo de recursos escasos en el flujo de información y toma de decisiones. Además, permite que la auditoría y valoración de la experiencia participen con eficacia y ofrece ventajas de tolerancia a los riesgos. Es importante mencionar que Williamson rechaza por completo la noción de que la existencia de la organización formal se deba al factor tecnológico; al contrario, la tecnología influye negativamente en la estructura interna de la organización, pues da lugar a problemas de información que afectan las transacciones.

Una vez que las unidades productivas especializadas están organizadas en jerarquías simples y se ha designado la relación de empleo¹⁵

¹⁵ Williamson intenta demostrar que los interesantes problemas de la organización laboral involucran el estudio de las transacciones y la contratación y, salvo en un sentido idiosincrático muy especial, no dependen de una manera importante de la tecnología.

adecuada para cada una, surgen preguntas como cuándo y cómo se unirán estas unidades en una sola empresa o jerarquía compleja, en vez de que el intercambio tenga lugar en el mercado. La integración vertical responde a tales cuestiones.

Por la imposibilidad de valorar los resultados de algunas tecnologías, Williamson argumenta que en algunas industrias la integración vertical es más eficiente que la competencia entre las firmas componentes; lo que busca es la economización de los costos de transacción.

La integración vertical economiza las transacciones al armonizar los intereses y permitir que se active una mayor variedad de procesos sensatos de incentivos y control. De este modo, los peligros de desertión y engaño que se presentan cuando se llega a un acuerdo de maximización de utilidades conjuntas limitadas entre las que siguen siendo unidades autónomas o semiautónomas, se reducen en gran parte si se llega en cambio a un acuerdo global de recursos comunes, es decir, una *fusión*.

La fusión o combinación de dos o más empresas definitivamente reduce los costos de transacción, pues una vez unidas: las empresas ganarán tranquilidad al poder monitorear los costos de producción, uniformizarán metas y objetivos, desarrollarán capacidades para predecir qué harán otras compañías en el futuro, se abandonarán las reclamaciones en torno a los flujos individuales de utilidades sobre una base ciertamente continua, y los miembros de la empresa tendrán intereses más fuertes en cuanto a conservar la infraestructura.

En ningún momento se asume verdaderamente la necesidad de “unidad de propósito”. Aun en el mayor nivel micro entre empleado y empleador, Williamson acepta que hay una diferencia —no unidad— de interés y negociaciones que permite distinguir la llamada *cooperación consumada* de la *cooperación artificial*.¹⁶

Sin embargo, Williamson reconoce que la organización interna también está sujeta a limitaciones a medida que se va incrementando el tamaño y la complejidad de la empresa. De tal suerte que una empresa grande no siempre puede hacer lo que varias pequeñas, pues es posible que se sacrifiquen economías de escala y de alcance si la organización formal intenta hacer por sí misma lo que puede obtener del mercado. Además, los “costos de gobernación” de la organización inter-

¹⁶ La cooperación consumada es una actitud positiva hacia el trabajo. En contraste, la cooperación superficial implica desempeñar el trabajo aceptablemente, pero con el mínimo esfuerzo, donde este mínimo significa que los titulares, quienes por su experiencia han adquirido habilidades específicas en las tareas, sólo necesitan mantener un pequeño margen sobre el candidato menos inexperto disponible. (Williamson, *Mercados y jerarquías...*, p. 69.)

na podrían superar a los de la organización del mercado cuando la especificidad de los activos es escasa.

Es en este momento cuando Williamson responde a uno de los cuestionamientos cruciales de su teoría: ¿por qué, si las jerarquías complejas son más eficientes, no se concentra la producción en una sola empresa? La respuesta a esto hace a la economía de los costos de transacción aún más importante. A medida que se aumenta el tamaño de la empresa y se añaden niveles de organización sucesivos, los efectos de la “pérdida de control” superan las ventajas de la integración. Por otro lado, la interiorización de las nuevas transacciones genera distorsiones burocráticas y desventajas de incentivos, ya que después de la fusión, éstas tienden a organizarse de manera distinta.

Williamson reconoce que el desarrollo de las grandes empresas no se produce en todas las áreas, sino que los mercados continuarán en algunas áreas y en otras desaparecerán. Los mercados seguirán existiendo si los contratos puntuales (de corta duración) son capaces de cumplir su cometido eficientemente, si existe poca inseguridad en cuanto a los precios, costos de producción y relaciones laborales; también persistirán si los costos de entrada (comienzo de un servicio de producción) son bajos. Una demanda previsiblemente grande reduce los costos de la incertidumbre y favorece las transacciones mercantiles en vez de la integración vertical. En suma, cuando los costos marginales de administrar la transacción incremental comienzan a exceder a los costos de realizar las transacciones por medio del mercado, nos encontramos en el límite de la integración vertical.

De todo esto se desprende una de las conclusiones del trabajo de Williamson: existen “fallas” tanto en el mercado como en la jerarquía; en palabras del autor,

así pues, conviene pensar en los mercados y jerarquías como modos alternativos dotados de muchas características comunes; también es esencial reconocer que se asocian a cada uno de estos distintos modos ventajas y desventajas; deben reconocerse aspectos de incentivos y de gobernación.¹⁷

De esta manera, una evaluación de las fallas organizacionales a las que están sujetas las instituciones económicas del capitalismo aconseja la elección correcta entre jerarquía y mercado.

¹⁷ Williamson, *Las instituciones económicas...*, p. 168.

De este modo, la jerarquía presenta limitantes y ventajas. Estas últimas, sin embargo, son meramente potenciales, ya que para que tengan lugar es necesario seguir los principios adecuados en la descomposición de las jerarquías y suministrar el aparato de incentivos y control que sea adecuado; en otras palabras, se debe estudiar la forma de organización de la empresa al aumentar en tamaño y complejidad.

Al respecto, Williamson compara la forma *funcional versus* la *divisionalizada*. La primera organiza a las empresas de manera unitaria (*U-Form*), siguiendo líneas funcionales. Así, las principales unidades de operación en las empresas de este tipo son las divisiones funcionales (ventas, finanzas, manufactura, ingeniería, etc.). La especialización por funciones permite que se efectúen tanto las economías de escala como una eficiente división del trabajo, siempre y cuando exista un control sobre las diversas partes. Sin embargo, la introducción de niveles jerárquicos adicionales, al expandirse la empresa de Forma U (expansión radial), puede ocasionar una pérdida efectiva de control mediante una transmisión incompleta o imprecisa de información hacia arriba, y de instrucciones hacia abajo. Williamson considera que este problema puede atenuarse con la adopción de la estructura multidivisional (*M-Form*). El autor argumenta que la Forma-M es la manera más eficiente de administrar ciertos tipos de transacciones, además esta perspectiva es “una de las más importantes innovaciones del siglo en organización de negocios”.¹⁸

De manera general, las características y ventajas de la innovación multidivisional pueden resumirse como sigue: la responsabilidad de las decisiones de operación se adjudica a divisiones operacionales o cuasiempresas (esencialmente autónomas), el personal ejecutivo asignado a la oficina general desempeña funciones tanto de asesoría como de auditoría, existe mayor control sobre el comportamiento de la división operacional, la oficina general se ocupa principalmente de las decisiones estratégicas (planificación, evaluación, control y asignación de recursos), la oficina general se encarga del desempeño global de la organización en lugar de concentrarse en los asuntos de las partes funcionales. Con todo esto, la organización de Forma-M en la empresa grande y compleja busca economizar la racionalidad limitada y atenuar el oportunismo. Williamson resume todo su argumento sobre este aspecto de la siguiente manera:

¹⁸ Clarke y McGuinness, *op. cit.*, p. 54.

La organización y operación de la empresa grande de acuerdo con los lineamientos de la Forma M favorece la búsqueda de metas y el comportamiento de un menor costo (en relación con la Forma U) que se asocia en forma más estrecha con la hipótesis neoclásica de maximización de utilidades.¹⁹

Cabe agregar que el subsecuente desarrollo de la corporación moderna desembocó posteriormente en nuevas extensiones de la estructura multidivisional básica; una de ellas está constituida por lo que se conoce como *organización conglomerada*. Así como la integración vertical de la producción se explica en gran medida en relación con las fallas comparativas institucionales en el mercado de bienes intermedios, los aspectos positivos de la organización conglomerada deben entenderse en términos de las *fallas en el mercado de capital*.

Como tema recurrente de política pública,²⁰ la interpretación transaccional del conglomerado, en la que se hace hincapié en las limitaciones de los mercados de capital respecto al control corporativo, revela que las empresas conglomeradas (de la especie adecuada) en conjunto no carecen de un propósito social.

La integración vertical no carece de problemas en lo que respecta a la competencia imperfecta. Por el contrario, la integración de empresas dominantes puede colocar a sus rivales más pequeños en una situación de desventaja estratégica; estos efectos anticompetitivos tienen sus orígenes en los costos de transacción.

Por lo general, a la integración se le atribuyen dos tipos de efectos monopólicos: la discriminación de precios y las barreras de entrada a la industria. Stigler lo plantea en los siguientes términos:

...la integración vertical pierde su inocencia si existe un grado apreciable de control del mercado, aunque sea una de las etapas del proceso de producción. Se convierte en una posible arma para excluir a los rivales incrementando los requerimientos de capital para entrar en los procesos combinados e integrados de producción, o se convierte en un posible vehículo de la discriminación de precios.²¹

¹⁹ Williamson, *Mercados y jerarquías...*, p. 117.

²⁰ Williamson argumenta que la política pública respecto a las adquisiciones de conglomerados debe concentrarse en: 1) las fusiones donde se perjudique considerablemente la competencia potencial, y 2) las fusiones efectuadas por empresas gigantes que no se acompañan de una distribución de acciones de sus subsidiarias a sus accionistas (u otros medios de reparto) de valor comparable.

²¹ Citado en Williamson, *Mercados y jerarquías...*, p. 109.

Sin embargo, Williamson demuestra que son exageradas las afirmaciones de quienes aseguran que la integración vertical es completamente ajena a un potencial monopólico. De esta manera, a pesar de que la integración vertical no produce por sí misma ningún efecto inmediato sobre la concentración del mercado en ninguna etapa, puede tener como consecuencia restringir la entrada de otras empresas en las industrias altamente concentradas si —al obstaculizar el mercado— se tuviera que limitar a los proveedores integrados y si los mercados de trabajo y capital no operaran sin fricciones.²²

Por tanto, sólo ocasionalmente la integración vertical plantea conflictos competitivos, a menos que se trate de una industria muy concentrada. Fuera de esta situación específica, la integración vertical tenderá a promover la eficiencia; en este punto, la teoría de Williamson diverge de la teoría neoclásica, para la cual la competencia imperfecta por antonomasia es ineficiente. Para la Nueva Economía Institucional, en cambio, el monopolio puede ser eficiente o no socialmente benéfico dependiendo de la industria de que se trate.

Críticas y reflexiones

Al menos dos respuestas representativas de la teoría de Williamson se pueden identificar: aquella que de alguna manera la acepta y la refuerza (William Ouchi, por ejemplo), y la que es más escéptica y crítica (representada básicamente por Mark Granovetter). Ambas posiciones, sin embargo, presentan problemas en su elaboración; en términos de Carlo Trigilia:

Los críticos, aun captando eficazmente los límites de una explicación económica de las instituciones, terminan por oponer a ésta la primacía de las variables tradicionales sociales o políticas. De este modo, corren el peligro de no asumir los aspectos objetivamente innovadores del problema planteado por Williamson: la tentativa de aportar una interpretación de la variedad de formas de organización de la economía constante con los problemas actuales. Por otra parte, posiciones más favorables —que también resaltan ese elemento de novedad— no parecen conscientes de que una perspectiva de integración eficaz entre

²² *Ibid.*, pp. 258-261.

aspectos económicos y sociopolíticos encuentre dificultades al desarrollarse dentro del cuadro teórico del análisis transaccional.²³

El debate que se desarrolla alrededor de estas dos posturas plantea los clásicos dilemas de generalización o abstracción teórica y capacidad de adecuación a la realidad empírica. Esto nos lleva a considerar la variabilidad en el espacio y en el tiempo, que según los sociólogos es necesario tomar en cuenta en el estudio organizacional. Pese a que no es el objetivo de este ensayo analizar el conflicto o complementariedad entre economía y sociología, respecto a la economía de los costos de transacción, conviene hacer algunas anotaciones sobre el modelo williamsoniano.

Quizás quien mejor advierte la posibilidad de establecer un puente entre la economía y la sociología por medio de la economía de los costos de transacción es William Ouchi. Este autor ve en los costos de transacción el instrumento para superar un límite del análisis sociológico de la organización: la incapacidad de ofrecer explicaciones eficaces sobre la variedad de formas de organización económica. Con esto, acepta la hipótesis de Williamson, sólo que redefine los costos de transacción en términos de ambigüedad de la prestación: "con el propósito de mediar eficientemente las transacciones, cualquier forma organizacional debe reducir ya sea la ambigüedad de la evaluación del desempeño o bien la incongruencia de los objetivos entre las partes".²⁴ Lo anterior implica que una prestación será tanto más ambigua cuanto más difícil sea medir la relación entre prestación y recompensa.

Al igual que Williamson, Ouchi identifica los dos mecanismos básicos u organizaciones en la mediación o control de los intercambios: mercados y jerarquías; pero agrega uno más que consiste en la congruencia de objetivos individuales así como en la reciprocidad y equidad de los mismos: el *clan*.

Las transacciones simples son reguladas por el mercado mediante el sistema de precios de la economía. Un crecimiento en la ambigüedad y, con ello, de condiciones oportunistas, llevará a adoptar la jerarquía (u organización burocrática) en la cual se cree un terreno más favorable para la cooperación en la actividad económica. En condiciones de mayor

ambigüedad, sin embargo, la burocracia presenta fallas de vigilancia, evaluación y dirección, por lo que es necesario adoptar la ya mencionada tercera forma de gobierno basada en la "solidaridad orgánica" y en valores y normas compartidos entre los miembros; obviamente, en términos weberianos este tipo de organización se identifica con la forma de dominación tradicional.²⁵

En un ensayo sobre la Nueva Economía Institucional, Mayer N. Zald ofrece también su evaluación personal de los aspectos positivos de las tesis centrales de Williamson. En principio, el profesor de la Universidad de Michigan critica severamente el desinterés e "ignorancia" de los sociólogos por temas relacionados con la ganancia (*profit*), elección organizacional, eficiencia y otros conceptos económicos. En este sentido, Zald argumenta que con el tratamiento que Williamson hace de los contratos de largo plazo como una forma de gobierno en el intercambio económico, "nos ayuda a centrarnos en los patrones continuos de relaciones sociales más que en las fronteras formales de las organizaciones".²⁶

En suma, Ouchi y Zald revelan que el análisis transaccional puede utilizarse para facilitar un acercamiento entre las disciplinas económica y sociológica. Así, se puede ver que en el ámbito de la explicación de la economía de las instituciones, a la teoría de la organización se le confían principalmente tres tareas: enriquecimiento del horizonte de formas intermedias entre mercados y jerarquías; mayor clarificación de la influencia de factores no económicos y de los conflictos de poder en el funcionamiento de las empresas; y la promoción de un mayor compromiso en el terreno de la investigación empírica por su precario estado actual.

En la *vertiente crítica*, la teoría de los costos de transacción tiene una oposición importante en las personas de Mark Granovette, Charles Perrow, James A. Robins, S. R. Jones y Mayer Zald.

Granovetter sostiene que las transacciones económicas están condicionadas por el contexto social. Para explicar esto, confiere especial importancia a las relaciones personales y las redes de relaciones (*social networks*), que se supone generan confianza evitando actitudes oportunistas. Partiendo de lo que se conoce como las *cuasifirmas*, formas intermedias de organización económica entre mercados y jerarquías, Granovetter hace la primera crítica afirmando que:

²³ Carlo Trigilia, "Economía de los costes de transacción y sociología: ¿cooperación o conflicto?", *Sociología del Trabajo*, Nueva Época, núm. 12, primavera de 1991, p. 127.

²⁴ William G. Ouchi, "Markets, Bureaucracies and Clans", *Administrative Science Quarterly*, vol. 25, marzo de 1980, p. 135.

²⁵ *Ibid.*, pp. 134-137.

²⁶ Mayer N. Zald, "Review Essay: The New Institutional Economics", *American Journal of Sociology*, vol. 93, núm. 3, noviembre de 1987, p. 706.

...aun en transacciones complejas, se puede encontrar cierto orden en el mercado —esto es, a través de las fronteras de las firmas— y un alto grado de desorden dentro de la firma. El que esto ocurra, a pesar de lo que Williamson espera, depende de la naturaleza de las relaciones personales y de las redes de relaciones inter e intraorganizacionales [...] ambos, orden y desorden, tienen más que ver con las estructuras de tales relaciones que con la forma organizacional.²⁷

La crítica de Granovetter a la teoría de los costos de transacción parte de una premisa básica: los sociólogos tienden a adoptar una visión excesivamente socializada del comportamiento, al tiempo que los economistas poseen una perspectiva escasamente socializada. Así, influidos por Parsons, los sociólogos “terminan por ver el comportamiento de los agentes económicos como producto rígidamente programado de la cultura recibida en el proceso de socialización”.²⁸

Por su parte, Charles Perrow afirma que la economía de los costos de transacción de Williamson es un nuevo paradigma que enriquece el análisis organizacional, pero también considera que oculta aspectos de contenido ideológico y político. Uno de los problemas de esta teoría, argumenta, es que la definición de los costos de transacción es excesivamente flexible como para probar la teoría de modo convincente.²⁹ La teoría tampoco advierte sobre los enormes costos que genera la adquisición incluso de pequeñas firmas, es decir, se olvida de incluir con rigor todos los costos de transacción posibles.³⁰

Los elevados costos de coordinar internamente operaciones distintas, la estructura artificial y politizada de los incentivos y el crecimiento en los costos al descentralizar sistemas grandes, constituyen las principales críticas que Perrow hace a la jerarquía.

Las deficiencias conceptuales del término *eficiencia* en la economía de los costos de transacción es uno de los puntos más discutidos. Al respecto, James A. Robins advierte que

aunque el concepto de eficiencia es central para el modelo de costos de transacción, no está definido en la literatura que sobre este tema existe

²⁷ Mark Granovetter, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *The American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, p. 502.

²⁸ Trigilia, *op. cit.*, p. 148.

²⁹ Incluso, autores como James A. Robins consideran que no existe una definición formal del concepto de *costos de transacción* en la literatura. Robins, *op. cit.*, p. 69.

³⁰ Charles Perrow, *Sociología de las organizaciones*, 3a. edición, McGraw Hill, 1991, p. 299.

[...] El concepto de eficiencia utilizado en la economía tiene una aplicación restringida en el estudio de las organizaciones.³¹

Por último, Mayer Zald hace una crítica que no deja de ser relevante: se trata del concepto *institución*. Al parecer, Williamson entiende por institución cualquier forma de organización social, ya sea desde un tipo de contrato hasta una organización compleja, pasando por un tipo de ley; sin embargo, dice Zald, existen acuerdos sociales que no necesariamente significan instituciones.³²

Algunas consideraciones finales

La lógica del cambio institucional, de acuerdo con el autor de *Markets and Hierarchies*, plantea que los modos de producción organizados según su jerarquía son inherentemente más eficientes que los organizados en forma mercantil. Para explicar esta tesis Williamson utiliza la teoría de los costos de transacción.

La estructura de las fallas del mercado genera costos de producción y transacción en la actividad económica, lo que da lugar a que se contemplen otras formas alternativas de organización económica que minimicen los costos de transacción y busquen una mayor eficiencia en el intercambio.

Detrás de la idea del cambio organizacional está el proceso de integración vertical que determina el tipo y la forma de organización interna; precisamente en este punto la competencia imperfecta adquiere importancia. Junto a la defensa que hace de la competencia imperfecta (en virtud de su eficiencia), Williamson acepta que existen fallas en las jerarquías por el tamaño y complejidad de la firma. De esta manera, por un lado admite la jerarquía como forma de organización alternativa y, por el otro, la existencia del mercado en ciertos sectores de la economía.

El gran valor de la teoría williamsoniana radica en que vincula la economía y el análisis organizacional, de tal forma que el estudio de

³¹ Robins, *op. cit.*, p. 70. S. R. Jones va más allá en esta crítica diciendo que existen serias deficiencias en los métodos que Williamson utiliza para determinar la eficiencia de diversos modos de producción. S. R. Jones, “The Organization of Work. A Historical Dimension”, en *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 3, 1982, pp. 118-119.

³² Zald, *op. cit.*, pp. 706-707.

las organizaciones puede entenderse en relación con temas como marginalidad, mecanismos de precios e implicaciones antimonopólicas.

En el campo del análisis y la crítica, más que la descripción, la economía de los costos de transacción provee interesantes y polémicas reflexiones. Éstas parten de lo que algunos han denominado “desafío” a la sociología en un terreno tradicionalmente suyo: el de las instituciones. Ante las explicaciones económicas de estructuras y procesos políticos y sociales, los primeros en reaccionar son los sociólogos.

Aun cuando admite la trascendencia de la Nueva Economía Institucional, la sociología se sigue mostrando escéptica frente a la teoría esbozada por Oliver Williamson. Por un lado, es cierto que quienes simpatizan con la teoría williamsoniana (Ouchi, por ejemplo) no ofrece una explicación sólida y clara del acercamiento que se ha producido entre la economía y la teoría de la organización, pues la variabilidad en el espacio y tiempo de las organizaciones económicas tiende a desdibujarse en el análisis transaccional.

Por el otro, los sociólogos escépticos generalmente asumen un par de riesgos: o bien magnifican demasiado las relaciones personales o las redes de relaciones como elementos influyentes en la conducta de los agentes económicos respecto a las transacciones, o bien pueden asumir una postura más radical en la cual, frente a una explicación económica de las instituciones, ofrecen otra de tipo sociológico que da primacía al grado de intensidad en las relaciones individuales, pasando por alto los elementos verdaderamente innovadores de Williamson.

Granovetter y Perrow ejemplifican, en distintos grados, las dos situaciones de riesgo. Ambos optan por una división entre economía y sociología como disciplinas analíticas que se concentran cada una en sus propias variables. Sus argumentos —y en general la crítica sociológica— no parecen percibir que la economía de los costos de transacción se propone reducir la distancia que tradicionalmente ha separado a la economía de la sociología. En este sentido, la complementariedad (o en todo caso, integración) de las dos perspectivas de estudio debe tomar en cuenta los dilemas metodológicos y contextuales necesarios en el estudio de instituciones económicas.

El acercamiento obliga a que la Nueva Economía Institucional considere la importancia de los factores económicos y sociales. Esto permitiría reducir el nivel de abstracción que caracteriza a los modelos teóricos atemporales; al mismo tiempo, la economía de los costos de transacción avanzaría hacia un instrumento interpretativo, más que normativo, de las diversas formas de organización y actividad económica.

En suma, la teoría de los costos de transacción ofrece una promesa incumplida de conjuntar y complementar cuerpos teóricos importantes de investigación para estudiar las organizaciones, por un lado, y la economía de la organización industrial, por el otro. Quizá, si junto con el gran refinamiento conceptual que ha tenido la Nueva Economía Institucional se buscara un puente de aplicación empírica, se obtendría una poderosa explicación teórica para el estudio de las organizaciones.

Referencias bibliográficas

- Alchian, Armen y Harold Demsetz, “Production, Information Costs and Economic Organization”, *The American Economic Review*, núm. 62, 1972, pp. 777-798.
- Clarke, Roger y Tony McGuiness, *The Economics of the Firm*, Nueva York, Basil Blackwell, 1987.
- Coase, Ronald, “The Nature of the Firm”, *Económica*, núm. 4, 1937, pp. 386-405.
- Granovetter, Mark, “Economic Actors and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *The American Journal of Sociology*, núm. 3, 1985, pp. 401-501.
- Jones, S. R., “The Organization of Work. A Historical Dimension”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 3, 1982, pp. 117-137.
- Moe, Terry, “The New Economics of Organization”, *American Journal of Political Science*, Austin, vol. 28, núm. 84, Texas University Press, 1984, pp. 739-777.
- Ouchi, William, “Markets, Bureaucracies and Clans”, *American Science Quarterly*, vol. 25, marzo de 1980, pp. 129-141.
- Parkin, Michael, “Talking with Oliver Williamson”, *Economics*, Adison-Wesley, pp. 201-204.
- Perrow, Charles, “Teorías económicas de la organización”, en *Sociología de las organizaciones*, Madrid, McGraw Hill, 1991, pp. 267-315.
- Robins, James A., “Organizational Economics: Notes on the Use of Transaction Cost Theory in the Study of Organizations”, *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, núm. 1, Cornell University, 1987, pp. 68-86.
- Simon, Herbert, *El comportamiento administrativo: estudio de los procesos decisivos en la organización administrativa*, Buenos Aires, Aguilar, 1988.
- Trigilia, Carlos, “Economía de los costes de transacción y sociología: ¿cooperación o conflicto?”, *Sociología del Trabajo*, Nueva Época, núm. 12, 1991, pp. 123-138.
- Williamson, Oliver, *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, Gran Bretaña, Wheatsheaf Books, 1986.

- , "The Economics of Organizations: The Transactions Cost Approach", *American Journal of Sociology*, vol. 87, núm. 3, 1981, pp. 548-577.
- , *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, FCE, 1989.
- , *Mercados y jerarquías: análisis e implicaciones antitrust*, México, FCE, 1991.
- Zald, Mayer N., "Review Essay: The New Institutional Economics", *American Journal of Sociology*, vol. 93, núm. 3, noviembre de 1987, pp. 701-708.