

TEORÍA DE COSTOS DE TRANSACCIÓN: UNA BREVE RESEÑA*

Elvira Salgado C.**

* Es una revisión crítica del estado del arte sobre los costos de transacción. Se recibió 28/03/03 y se aprobó 01/10/03.

** M.A en Administración (Tulane University), Magíster en Administración (Universidad de los Andes), Licenciada en filosofía y letras (Pontificia Universidad Javeriana). Profesora asociada, Facultad de Administración, Universidad de los Andes. Correo electrónico: esalgado@uniandes.edu.co

RESUMEN

El propósito de este ensayo es efectuar una presentación crítica de la teoría de costos de transacción. En la primera parte se describe de manera general esta perspectiva, sus supuestos y mecanismos; en la segunda se muestra el tipo de investigación empírica que ha inspirado en el campo de la administración; en la tercera se señalan los aportes y limitaciones que diversos autores le imputan, y, finalmente, se concluye planteando algunas ideas sobre su utilidad para el análisis de la realidad colombiana.

Palabras clave: teoría de costos de transacción, costos de transacción, transacciones, teoría organizacional, economía organizacional.

ABSTRACT

Transaction Cost Theory: A Short Review.

The paper makes a critical presentation of transaction cost theory (TCT). Firstly, TCT and its assumptions and mechanisms are briefly described; secondly, management empirical research inspired by TCT is presented; thirdly, a short list of TCT contributions and shortcomings as defined by different authors is presented; lastly, some ideas are advanced as to the potential use of TCT to analyse Colombian reality.

Key words: transaction cost theory, transactions, organizational theory, organizational economisc

Introducción

La teoría organizacional se ha alimentado a lo largo de su corta existencia, que aún no alcanza el siglo, de contribuciones de gerentes, psicólogos, sociólogos, científicos políticos y economistas. Entre éstos, Williamson (1975 y 1985) sintetiza algunas ideas de sus antecesores y plantea la teoría de costos de transacción (TCT), con la que da respuesta a la pregunta ¿por qué existen las firmas?, pregunta central para los estudiosos de las organizaciones (Coase, 1936). Para Williamson la firma es un tipo particular de organización —es una jerarquía gerencial— que permite administrar los intercambios o transacciones y, de esta manera, minimizar sus costos, a diferencia de otros tipos de organización, especialmente los mercados.

Esta teoría explora la frontera de la firma: qué transacciones se desarrollan en su interior, cuáles se compran, cuáles se tercerizan, cuáles se realizan de manera conjunta entre dos o más firmas. Entonces, a diferencia de otras teorías de la firma, para las que ésta había sido simplemente una caja negra, la (TCT) también trata de explicar el por qué de los mecanismos de gobierno en su interior y su extensión a otras formas, como la integración vertical y la diversificación. La investigación empírica se ha centrado en la explicación a estas formas organizacionales, aunque aborda otros temas, como veremos más adelante.

El propósito de este ensayo es presentar una descripción crítica de la TCT, una de las ramas más importantes de lo que algunos llaman actualmente la economía organizacional (Hesterly, Liebeskind y Zenger, 1990). En la primera parte se describe de manera general esta perspectiva, sus su-

puestos y mecanismos; en la segunda parte se discute el tipo de investigación empírica que ha inspirado en el campo de la administración; en la tercera se señalan los aportes y las limitaciones que le imputan diversos autores, y, por último, se presentan las conclusiones, que plantean un par de ideas sobre sus posibles usos en el análisis de la realidad colombiana.

1. La teoría de costos de transacción

En esta primera parte se explicarán inicialmente, de manera breve, los conceptos centrales de la TCT. Posteriormente, se presentarán dos contribuciones recientes, muy interesantes: una con respecto a los mecanismos de gobierno y otra referente a los aspectos históricos de las firmas.

1.1 *Conceptos centrales*

La TCT tiene como objetivos identificar las fuentes de los costos de transacción (aquellas características o dimensiones de una transacción que hacen el intercambio problemático o sumamente costoso) y especificar el mecanismo de gobierno que puede coordinar de la manera más eficiente la transacción, de tal forma que se logren economizar dichos costos (Jones, 1987: 199). La eficiencia se constituye en el criterio con el cual medir el desempeño, que se entiende como una forma de economizar costos y se atribuye a formas organizadas (mercados o jerarquías, en la terminología de Williamson).

Una transacción es la transferencia de bienes y servicios a lo largo de una frontera organizacional o, como diría Williamson, “a lo largo

de una interfase tecnológica separable” (Williamson, 1981: 552). Es un concepto que incluye tanto la noción de intercambio como la de contrato. La de intercambio de derechos de propiedad por bienes y servicios no implica una promesa de responsabilidad futura y está típicamente ejemplificada por transacciones en el mercado *spot*. El contrato sí supone una promesa de desempeño futuro, esencialmente porque una parte ha hecho una inversión y su retorno depende del comportamiento de la otra parte en el futuro. Este tipo de transacciones, donde se intercambia una promesa de desempeño futuro (Alchian y Woodward, 1988: 66) y se establece un contrato, son el objeto central de estudio de la TCT.

Williamson distingue entre costos *ex ante* y *ex post* a la fijación de un contrato, derivados de las actividades de información, negociación y de ejecución esenciales al proceso. Existen costos asociados a la búsqueda de personas o de bienes, a la medición de atributos, así como a los derechos de la transferencia y a la negociación de los términos del acuerdo. A su vez, existen otros costos debidos al seguimiento y a la revisión del cumplimiento del contrato. Las transacciones implican costos, dado que, a diferencia de un mercado sin fricciones (como el supuesto en los modelos clásicos de la economía), esta transferencia de bienes y servicios tiene lugar en un contexto de intercambio, donde la información es imperfecta, donde las partes han hecho inversiones en activos específicos o donde cada parte busca promover la consecución de su propio interés a costa del de otros, empleando un comportamiento oportunista o estratégico (Jones, 1987: 199).

Esto trae a colación las fuentes de los costos de transacción: factores del comportamiento de las personas y del ambiente. Mientras que los primeros factores se refieren a la racionalidad limitada, al oportunismo y a los objetivos parcialmente traslapados de los individuos (Hennart, 1993: 532); el segundo factor hace alusión a la incertidumbre y a la negociación de cantidades mínimas (*small numbers bargaining*).

El individuo que hace parte de estas transacciones y contratos es un “hombre organización” que experimenta límites en la formulación y resolución de problemas complejos y en el procesamiento de la información (Williamson, 1981: 553, citando a Simon), lo cual no implica en lo más mínimo irracionalidad. Estos individuos con intencionalidad e “intencionalmente racionales” pueden a lo sumo formular contratos incompletos, y con ellos el intercambio podría efectuarse de manera eficiente, si no fuera por el oportunismo. Los contratos incompletos no pueden dejar de tener un costo, ya que a través de ellos las partes van a “disfrazar los atributos o preferencias, distorsionar datos, eludir temas centrales y en general, confundir las transacciones” (Williamson, 1981: 554), sea o no con fines deshonestos, ya que estos problemas también se derivan de desacuerdos de buena fe (Alchian y Woodward, 1988: 6).¹ Existen dos tipos diferentes de

¹ Citando a Williamson “Otra forma de expresar esto es decir que aunque el hombre organizacional es menos competente en sus cálculos que el hombre económico, en sus motivaciones es mucho más complejo. Entonces, mientras el hombre económico busca simplemente satisfacer su propio

oportunismo: selección adversa u oportunismo precontractual y riesgo moral u oportunismo poscontractual.

Los factores ambientales hacen referencia a mercados no competitivos donde pocos compradores o vendedores —la negociación de cantidades mínimas o *small numbers bargaining*— intercambian en ambientes con altos niveles de incertidumbre, lo que produce un aumento en los costos de la transacción y permite que ocurra el oportunismo. Pero esta negociación de cantidades mínimas ocurre no sólo porque “hay límites a la competencia, sino porque en las relaciones de intercambio, las inversiones específicas a la transacción en términos de conocimiento y equipo pueden crecer” (Pfeffer, 1985: 405). La incertidumbre y el intercambio de cantidades mínimas han traído consigo las enormes organizaciones integradas, que han comenzado a tomar el lugar de los mercados, con su número considerablemente mayor de pequeñas firmas.

Pfeffer considera la especificidad como la dimensión crucial de las transacciones. Las otras dos dimensiones serían la incertidumbre y la frecuencia con que se repiten las transacciones. La especificidad en los activos hace referencia “al grado en que un activo puede ser reubicado bien sea para usos o para usuarios alternativos sin sacrificar su valor productivo” (Williamson, 1991: 281). Williamson distingue seis ti-

pos diferentes de especificidad: ubicación, activo físico, activo humano, nombre de marca, activos dedicados a un uso específico (*dedicated assets*) y especificidad temporal.

La especificidad resulta crítica, dado que una vez que se hace una inversión,² ambas partes del acuerdo —empleado y empleador, cliente y proveedor— operarán en una relación de intercambio con consecuencias futuras. Ésta, entonces, no es una situación típica de mercado —donde fácilmente se fijan transacciones no específicas con costos insignificantes—, sino una situación manejada de manera ineficiente, donde emergen otro tipo de estructuras gobernantes para transacciones combinadas e idiosincráticas —cuando las identidades específicas de las partes tienen consecuencias importantes en costos (Williamson, 1979: 240)—, ya sean ocasionales o recurrentes. Esta perspectiva sostiene que “las transacciones, que difieren en sus atributos, se encuentran alineadas con estructuras de gobierno que difieren en sus costos y competencias, de un modo discriminado (principalmente, hacia la economía en los costos de transacción)” (Williamson, 1991: 277). Tenemos una explicación convincente para la integración vertical de las firmas, que surge para reemplazar contratos de largo plazo

interés, el oportunismo deja la puerta abierta para la búsqueda del propio interés con mala intención” (1981: 554).

² “Williamson sugiere que la manera de financiar los recursos dependerá de los atributos de estos. En otras palabras, financiación a través de deuda o emisión de acciones variará directamente con el grado de especificidad del activo y su disposición —un punto de vista abiertamente contrario a los teoremas de la irrelevancia de la estructura del capital” (Alchian y Woodward, 1988: 72).

en condiciones inciertas y con riesgo de “una toma” (*hold-up*).³

La incertidumbre, la negociación con cantidades mínimas, las asimetrías en la información y el oportunismo originan “imperfecciones en el mercado”. El mercado ideal de la economía clásica se desintegra y encontramos bienes y servicios a los cuales ni siquiera les podemos asignar un precio, así como bienes y servicios que no podemos transferir o negociar, porque no están sujetos a derechos comerciales lo suficientemente claros.⁴ Estos estudios sobre imperfecciones del mercado produjeron la TCT, cuando en 1969 se reconoció que “las dificultades innatas de los mercados se remontan sin ambigüedad alguna a una causa: los costos de transacción” (Williamson, 1981: 551). Recuérdese que los trabajos de Coase y Knigh son de mucho antes de mediados del siglo XX.

Williamson se refiere a tres formas genéricas de gobierno: la de mercado, la jerárquica y un híbrido entre ambos. Su lógica se revela con una dimensionalización que comprende: los instrumentos (la intensidad en el uso de incentivos frente al control administrativo) y el tipo de adaptación (ya sea autonomía o coordinación) y una forma específica correspondiente de ley con-

tractual (contratación clásica de mercado, contratación relacional o ley de la tolerancia,⁵ *forbearance*). La jerarquía está caracterizada por la cooperación, por los controles administrativos (grandes costos burocráticos contrarrestados por ganancias adaptativas bilaterales) y por la ausencia de una ley contractual. La firma, más que como un nodo de contratos, se define por la existencia de la ley de facto⁶ (*fiat*) con su ley contractual implícita, aquella de la tolerancia (*forbearance*). Por otro lado, en el mercado las partes son autónomas y tienen el fuerte incentivo que se deriva del flujo de ingresos netos acumulados como resultado de la reducción de costos y de la adaptación eficiente. Una diferencia clara aquí es que si se supone la ley contractual. La forma híbrida es una combinación entre el mercado y la jerarquía, donde se sacrifican incentivos a favor de una mayor coordinación, si se compara con la del mercado, o donde se sacrifican la mayor cooperación a favor de una mayor intensidad de incentivos, en comparación con la forma jerárquica.

Además, Williamson afirma que los costos comparativos de la estructura de gobierno y los arreglos institucionales cambian con variaciones en el ambiente institucional, “conjunto de reglas políticas, sociales y legales fundamentales que establecen la base para la

³ Este tipo de problema, el *hold up*, es un tipo de oportunismo post contractual, mediante el cual una parte logra aprovecharse de otra que se encuentra en desventaja dependiendo de los términos del contrato.

⁴ Hennart (1993) cita la crítica de Demsetz en el sentido de que la teoría de costos de transacción no explica el porqué del éxito de los mercados sino sólo el porqué de sus fracasos.

⁵ *Forbearance* se refiere a abstenerse de hacer efectivo un derecho legal, una obligación, una deuda.

⁶ *Fiat* es una orden o acto de voluntad que crea algo sin ningún esfuerzo o como si no fuera necesario ningún esfuerzo. Viene de una expresión latina: *Hágase!* También significa una determinación autoritaria, una orden autoritaria o arbitraria.

producción, intercambio y distribución” (Williamson, 1991: 287, citando a Davis y North, 1971: 6-7). Estos cambios en el ambiente surgen por cuatro razones: derechos de propiedad, ley contractual, efectos de reputación e incertidumbre.

Una versión refinada incluye la propuesta de Ouchi, de una forma diferente de gobierno, el clan o la cultura fuerte. Emerge cuando la medición del comportamiento y el desempeño son ambiguas y tanto el mercado como las jerarquías son inadecuados. Hesterly *et al.* afirman que en este argumento se notan las influencias de la teoría organizacional y ya ha sido usado por Williamson en sus explicaciones de contratación relacional.

Aunque nos hemos referido a las firmas, hasta ahora no se han descrito de manera explícita. El modelo clásico da a entender que éstas, conducidas con el objetivo de llevar al máximo la riqueza, existen en un mercado donde el capital, el trabajo y los productos se intercambian sin costos de transacción. La firma se representa como una caja negra en la cual “entraron trabajo y capital y salieron productos” (Alchian y Woodward, 1988: 65). Coase (como es citado por Alchian y Woodward, 1988: 65) sugirió que la existencia de firmas produce una reducción de los costos de transacción, y preparó así el terreno para esta nueva aproximación teórica que se fundamenta en la idea que las transacciones tienen un costo que tiene que ser sumado a los costos de producción, y que las cajas negras son una alternativa a los mercados. Sus estructuras de gobierno pueden organizarse para economizar costos de transacción y volverse

más eficientes que los mercados para ciertas transacciones. Esta visión originó un nuevo interés en el mecanismo interno de esta ‘caja’.

En su artículo, Alchian y Demsetz (1972) definen la firma como una organización contractual de insumos, donde el producto es el resultado conjunto de contribuciones de muchos trabajadores. No sólo es la producción en equipo (más que la suma de la producción individual que no necesariamente es separable e identificable), sino que el producto marginal de cada individuo es difícil de definir y costoso de medir. Esto lleva a la prevalencia de la elusión, por lo que este arreglo se hace rentable sólo si un miembro del equipo lo toma bajo su administración. Surge entonces una función especializada, aquella del seguimiento, cuyo costo es cubierto por el rendimiento del grupo.⁷ Él (o ella) vigila el desempeño de los trabajadores, así como de cualquier otro insumo y como parte común a todos los contratos está en la capacidad de disolver cualquiera de ellos si el desempeño no resulta satisfactorio. Aquí es donde surge el concepto de la firma como un nodo de contratos.

De no contar con un incentivo, este monitor también podría verse tentado a eludir: él (o ella) es el beneficiario residual (*residual claimant*) y está entonces interesado en mantener e incrementar el valor

⁷ “... un método para contar la productividad marginal de los insumos individuales a la producción del equipo” (Alchian y Demsetz, 1972: 782).

de su activo. Alchian y Woodward aclaran que este beneficiario residual lo es sobre los recursos más específicos del equipo (*team specific*), que pueden ser trabajo o capital (Alchian y Woodward, 1988). Esta afirmación recae en el supuesto de que no existen derechos de propiedad y que éstos son transables (Milgrom y Roberts, 1992: 293), y que se debe hacer una distinción entre el retorno residual y el control residual o derechos de decisión, especialmente, cuando se habla de firmas incorporadas. Esta última diferencia es importante, ya que usualmente el gerente es el líder del equipo sin necesidad de ser el propietario, e.d., él o ella tienen el control residual más no el retorno residual (Milgrom y Roberts, 1992: 289).

Esta definición desarrolla entonces la visión de Coase (1936) y va más allá de la de otros economistas, cuyas firmas están caracterizadas únicamente por el poder del jefe de emplear, botar y acometer acciones disciplinarias más severas que aquellas del mercado. *Fiat* no es la única característica, pero sin lugar a dudas es una muy importante. Williamson define posteriormente la ley particular de las firmas, aquella de la *forbearance* (tolerancia), en la que se basa la existencia de *fiat* en las firmas. En su crítica general a la aproximación económica de las organizaciones, Perrow argumenta de manera convincente que una relación de autoridad es de mayor complejidad que una simple relación contractual. Además, en un mercado de trabajo imperfecto y no perfectamente competitivo como supondrían los economistas, Perrow considera que las acciones autoritarias y disciplinarias pueden existir ya que tienen sentido.

La caracterización de Alchian y Demsetz tiene dos limitaciones:⁸ primero, las firmas no difieren de una contratación ordinaria de mercado. Son formas especializadas del mercado. Como ya hemos visto, mercados y firmas (o jerarquías como diría Williamson) son instituciones económicas diferentes, con características visiblemente distintas que les permiten a las segundas aventajar a los mercados. Estas ventajas son: reducción de los incentivos que se van a suboptimizar por propiedad común, la existencia de *fiat* para resolver las diferencias y el acceso a información relevante (Williamson, 1981: 559).

Segundo, afirman que los contratos de largo plazo no son la esencia de la organización y definen los mercados de mano de obra como mercados *spot*, igual que los mercados de otros factores, suponiendo nuevamente mercados laborales perfectamente competitivos. Williamson observa que el equipo de trabajo involucra contratos de largo plazo (Alchian y Woodward, 1988: 70), ya que los miembros de un equipo se hacen mutuamente específicos y “querrán contar con garantía de desempeño y compensación, antes de que quieran realizar cualquier inversión propia en los esfuerzos del equipo, es decir contratos de largo plazo” (Alchian y Woodward, 1988: 70). Actualmente, cuando existen industrias donde los activos críticos toman la forma de conocimiento, las inversiones específicas a la firma por parte de los empleados los convierten en los verdaderos propietarios del capital intelectual,

⁸ Con esta posición refutan el fundamento conceptual de la definición de la firma de teoría principal-agente: la tenencia de riesgos.

lo que lleva a que se deban encontrar nuevas formas de compartir la propiedad con ellos, ya que la compañía los necesita más de lo que ellos necesitan a la compañía (Stewart, 1997: 65-68).

Hennart (1993: 530) señala otra debilidad en la definición de la firma de la TCT. Dicha teoría asegura que las firmas interiorizan las transacciones, ya que hay costos de transacción en los mercados. Pero la organización del intercambio, la cooperación y los controles administrativos dentro de las firmas también generan costos que deben ser tenidos en cuenta con el fin de ver si en realidad las firmas economizan costos o no. Esta teoría debería explicar cómo las firmas logran generar menores costos que el mercado.

Se tendrían tres tipos de costos: de producción (los únicos mencionados por el paradigma de la teoría de precios), de transacción (costos de hacer transacciones efectivas en los mercados) y administrativos (costos de organizar las transacciones dentro de la firma). Hesterly, Liebeskind y Zenger (1990: 408) afirman que, a pesar de que los costos administrativos están contenidos en la definición de Williamson de costos de transacción, éstos no son tratados con el detalle que merecen. De este modo, Hennart habla de los costos de organizar, que "...son la suma de los costos de medir y de los costos que resultan de mediciones imperfectas" (1993: 531) y que encontramos en los dos métodos de organización propuestos por el autor y ya mencionados.

1.2 Contribuciones recientes

Aunque los autores reseñados hasta el momento presentan mucha consistencia en la

definición de los conceptos centrales y las diferencias encontradas, éstos resultan principalmente del normal desarrollo de una teoría a lo largo del tiempo. En el aspecto concerniente a las formas gubernativas, Hennart (1993) propone, a diferencia de Williamson, un modelo de escogencia entre firmas y mercados, que distinguen entre métodos de organización e instituciones económicas. Los métodos se refieren al sistema de precios o las jerarquías, mientras las instituciones se refieren a los mercados y las firmas. "No hay una correspondencia uno a uno entre precios y mercados o entre jerarquías y firmas" (Hennart, 1993: 529), y ésta es la razón por la cual usualmente existe una mezcla de ambos métodos, lo que resulta ser más eficiente que la especialización.

Cada uno de los métodos tiene sus propias formas de hacer cumplir y de controlar. El sistema de precios impone un control de manera indirecta, a través de precios que miden la producción; mientras que la jerarquía controla directamente, restringiendo el comportamiento de los individuos, que reciben un salario por hacer lo que se les dice. Cada sistema tiene su propio sesgo: el sistema de precios provee un incentivo para llevar al máximo la producción, ya que minimiza la elusión (*shirking*), pero fomenta la trampa (*cheating*), ya sea inflando precios o disminuyendo la calidad; el sistema jerárquico, por otra parte, promueve la elusión porque dado que el esfuerzo no es fácil de supervisar, se paga a la gente por seguir órdenes, pero minimiza la trampa. De esta manera, la mayoría de las transacciones se organizan usando mezclas de ambos métodos ya que, como afirma el autor, al concentrarse en uno u otro

método, los costos, ya sean de elusión o de la trampa, se incrementan más que proporcionalmente.

Hennart (1993: 530) parece tener una aproximación más comprensiva al problema con las siguientes ventajas: señala claramente el problema de los costos de administración y define el problema no como uno de decisión entre dos o tres alternativas, sino entre un rango —un continuo— de formas organizativas. Perrow resume su crítica a esta teoría, al considerar su omisión de la complejidad de las instituciones reales de la siguiente forma:

Hay elementos fuertes de los mercados en las jerarquías. Por otro lado, los mercados tienen en sí fuertes elementos de jerarquía. Las diferencias entre mercados y jerarquías están claramente sobrevaloradas. El rango continuo entre mercado y jerarquía es menos una regla que un balón de fútbol,⁹ con un tipo puro muy pequeño y casi desvanecido en cada punta, y un centro hinchado que mezcla las dos formas [...] Muy poco de la vida organizacional sobrevive en los dos extremos del balón. (Perrow, 1991: 313)

Otro aporte que constituye un avance para la TCT es el de Argyres y Libeskind (1999), quienes le incorporan la historia a la teoría. Los autores señalan que ésta analiza la transacción como si fuera única y aislada, lo que distorsiona la posible predicción del mecanismo de gobierno apropiado o eficiente. Los autores, entonces, plantean una situación llamada inseparabilidad de gobierno, que

se refiere a la influencia que tienen los compromisos contractuales de una firma en un momento determinado y que afectan el rango y tipo de mecanismos de gobierno que les es permitido adoptar en el futuro. Esta inseparabilidad puede impedir que una empresa cambie de un mecanismo a otro (contratación de personal a tercerización, por ejemplo) —para un mismo tipo de transacción— o puede obligar a usar un tipo de mecanismo dado, a pesar de que ese tipo de transacción específica se pueda manejar de manera más eficiente de otra forma (fabricación de una pieza insumo de un producto a través de un *joint venture* a comprarlo libremente en el mercado, por ejemplo).

La inseparabilidad viene determinada por los compromisos contractuales, pero también por los cambios que éstos permiten en el poder negociador que diferentes *stakeholders* de la firma. Si el poder de un *stakeholder* varía y, en especial, si aumenta inesperadamente, éste podrá obligar a la firma a usar un determinado tipo de mecanismo en el futuro (pensemos en el efecto de la jurisprudencia en el campo laboral, por ejemplo).

Aunque la teoría aborda el problema de la incertidumbre y de los contratos incompletos, propone que para problemas de este tipo la solución es encontrar el mecanismo de gobierno adecuado. Pero este planteamiento cambia el argumento: en el momento de suscribir un contrato, las partes no pueden predecir los sucesos futuros, cambios en su poder, contingencias, etc., y no necesariamente van a poder escoger el mecanismo de gobierno adecuado. Estas transacciones no son la excepción, sino la regla de la firma, que está constituida por contratos ha-

⁹ Obviamente hace referencia a un balón de fútbol americano, con sus extremos en punta y su centro hinchado!

cia su interior y también hacia afuera, que le dan su alcance total, pero también la coartan y restringen.

Esta inseparabilidad tiene consecuencias para la teoría: primero, para una misma transacción no se puede plantear una forma específica de gobierno. La dificultad ya encontrada con las múltiples formas que toma la transacción trae consigo la indeterminación de las formas de gobierno. Segundo, la inseparabilidad define límites al tamaño y alcance (*scope*) de la firma. Si Williamson planteaba los límites de tamaño en términos de la atenuación de incentivos a medida que crece la firma y su alcance en términos de incertidumbre y características de los activos (especificidad, extensibilidad e inseparabilidad), Argyres y Libeskind señalan que habrá campos donde la empresa no puede entrar o reducciones que no podrá implementar, debido a compromisos contractuales ya definidos, que imponen restricciones o costos intolerables para su rompimiento. Una firma dada entrará en ciertos tipos de transacciones y utilizará ciertos mecanismos, con lo que se limitará así su alcance. A diferencia del planteamiento original, que predice la internacionalización ante altos índices de incertidumbre, con esta propuesta se puede pensar en que la firma debe medir su alcance en momentos de alta incertidumbre, ya que los riesgos futuros —en términos de ataduras contractuales— son impredecibles y pueden ser muy costosos. Por último, si una transacción es más competitiva en la medida en que genera rentas que superan los costos de llevarla a cabo, una transacción seguirá teniendo sentido mientras sea rentable a pesar del exceso de costos que acarree. De esta manera, en ambientes en competencia, las decisiones tempranas que

haga una firma en transacciones rentables pueden determinar su éxito a largo plazo. Las firmas con demasiadas restricciones pueden no ya tener rentas que le permitan subsistir en el momento en que alcancen situaciones óptimas de gobierno.

2. Presentación de investigación empírica inspirada en la TCT

Aunque uno podría plantear de manera resumida que la TCT tiene como foco las fronteras organizacionales, como variables independientes la negociación de cantidades mínimas y especificidad de los activos y como temas centrales de estudio empírico la integración vertical y la diversificación, se hará un ligero repaso por la bibliografía empírica —no tan prolífica como la de otras corrientes— y se seleccionarán unos pocos artículos, para mostrar la riqueza potencial (aun reconociendo sus notables limitaciones, que se tratarán con detalle en las conclusiones) de esta perspectiva teórica.

Se presenta inicialmente una breve reseña de cuatro artículos con el objetivo de ofrecer un panorama del tipo de problemas que es posible investigar a partir de la TCT. Finalmente, se reseña una investigación, escogida por la fusión interesante que plantea el autor (Afuah, 2001) con aproximaciones recientes en el campo de la estrategia.

2.1 Panorama de posibles problemas que se deben investigar

Los cuatro trabajos que se reseñan a continuación son importantes, pero no recientes, y presentan tres metodologías diferentes:

cuantitativa, cualitativa y una mezcla de las otras dos. Los textos analizan, además, diferentes tipos de transacción: las establecidas por individuos o grupos, contratando el uno con el otro (Umbeck, 1978); las realizadas entre individuos y organizaciones, en forma de clientes y organizaciones de servicio relativamente pequeñas (Jones, 1987), y las transacciones interorganizacionales (Monteverde y Teece, 1982, y Jones y Pustay, 1988).

Como vemos, la transacción como unidad de análisis es una herramienta poderosa, en cuanto permite conducir investigaciones en varias formas de análisis y, como Jones propone, considerar transacciones con diferentes *stakeholders* en el entorno operacional de la organización: proveedores financieros o de otros recursos, sindicatos, etc.

En su artículo, Umbeck (1978) plantea una pregunta muy interesante: ¿cuál es el papel del gobierno? Su investigación, en particular, fue simplificada por la ausencia durante el período de estudio —la fiebre de oro en California— de un gobierno organizado o de un sistema legal en la región. La existencia del gobierno afecta directamente los costos de transacción, y a esto se debe sumar los costos de transacción del gobierno, por lo que una función de costos tendría que tener en cuenta esta circularidad. Este punto es de gran relevancia para el caso colombiano. La reducción de los costos de transacción que resulta de la presencia de instituciones gubernamentales y legales (o de su ausencia, como dirían algunos cínicos) es un requisito para el desarrollo económico, tal y como ha afirmado Rubio, economista estudioso del tema.

Monteverde y Teece (1982), por otro lado, estudian la integración vertical como producto, en parte, de consideraciones de eficiencia. Pero resulta interesante notar cómo las firmas japonesas han encontrado otras formas de resolver este problema, principalmente a través de una estrecha cooperación. Como Granovetter diría, una red estrecha de relaciones interorganizacionales ayuda a prevenir la eventual aparición del oportunismo.

Jones (1987) estudia el surgimiento de tipos diferentes de organizaciones como resultado de la incertidumbre en el mercado. Estudia, en particular, dos tipos: las especializadas o las generalistas. El autor concluye que la adopción de tecnología, la decisión sobre el tipo de transacción particular en la frontera organizacional y la estructura interna de la organización no son cuestiones independientes y, por el contrario, estas decisiones deben tomarse de manera simultánea, con el fin de optimizar la relación entre estos factores.

El artículo de Jones y Pustay (1988) aborda el problema que los costos implícitos, mas no medibles. En este documento encontramos un caso cualitativo y cuantitativo extremadamente interesante: se analizan las relaciones horizontales en la industria aérea estadounidense entre 1925 y 1938, desde la hipótesis de que la decisión de competir o cooperar depende de las dimensiones del ambiente que afectan los costos de transacción (costos de contratación en un ambiente industrial). Las firmas se coordinan para reducir la incertidumbre y administrar la dependencia crítica de recursos, y cuando los costos de transacción se hacen muy altos para cooperar en el mercado, las firmas

buscan soluciones jerárquicas o de un tercer actor —una agencia reguladora— que impondrá cooperación y reducirá los costos de transacción por *fiat*.

2.2 Un trabajo reciente

A la línea de investigación abierta por Monteverde y Teece (1982) sobre la mayor probabilidad de que una firma entre en una integración vertical ante una mayor incertidumbre con sus proveedores, le han seguido otros académicos (véase, por ejemplo, Pisano, 1990). Sin embargo, aquí quiero llamar la atención sobre el artículo de Afuah (2001), que integra en su explicación la teoría de costos de transacción y la teoría de la firma basada en el conocimiento (Conner y Prahalad, 1996).

La bibliografía especializada presenta pruebas no sólo para argumentar que el beneficio de la integración vertical se reduce sustancialmente ante los cambios tecnológicos, que vuelven obsoleta las capacidades en la parte alta de la cadena (*upstream*) (Harrigan, 1984 y 1985; Balakrishnan y Wernerfelt, 1986), sino también para sostener la posición contraria, de que ante mayor incertidumbre ante los proveedores —por ejemplo, derivada de la obsolescencia por el cambio tecnológico—, mayor probabilidad hay de integración vertical (Monteverde y Teece, 1982; Monteverde, 1995, y Pisano, 1990). El autor explora esta aparente contradicción en el caso de cambio de tecnología de CISC a RISC (la arquitectura del conjunto de instrucciones que opera la CPU del computador), un caso que le permite, además, revisar la proposición de que el intercambio de conocimiento tácito es mejor

organizarlo en el interior de una firma y no a través del mercado.

Afuah concluye que los límites eficientes de una firma son dinámicos, es decir, evolucionan a medida que la firma y su industria también lo hacen. En mercados donde el cambio es rápido y envolvente es importante, según el autor, mirar no sólo la firma aislada, sino en relación con sus proveedores y clientes (en cadena), porque estas relaciones deben cambiar para mantenerse eficientes. En el caso particular estudiado por él, es eficiente estar verticalmente integrado con el productor de la nueva tecnología, cuando un cambio tecnológico está produciendo destrucción de competencias; pero no tiene sentido la integración cuando uno está integrado a la vieja tecnología.

3. Aportes y limitaciones

3.1 Aportes

Perrow afirma que una contribución positiva de esta aproximación teórica es haber hecho explícita la existencia de las transacciones y, de este modo, haber permitido una mejor explicación de la transición del mercado a la jerarquía. Señala que dado que las afirmaciones de Williamson pueden usarse para explicar tanto las relaciones interorganizacionales como las intraorganizacionales, se gana además en elementos para enriquecer la reflexión sobre la relación que existe entre los mercados y las organizaciones. Esta relación ha sido descuidada aún por las aproximaciones industriales que no consideran en su análisis la organización interna. Este autor concluye que la pregunta de por qué hay tantas organizaciones se transforma en una más apropiada:

¿por qué hay jerarquías en algunos sectores y en otros no? (Perrow, 1991: 294-295).

Williamson afirma que el costo de transacción responde parcialmente la pregunta de Hannan y Freeman sobre la razón de la existencia de muchos tipos de organizaciones. La respuesta subyace en las transacciones que difieren y producen variados mecanismos de gobierno. En otro nivel, uno podría afirmar que la interiorización representa una absorción de la amenaza externa y, en consecuencia, una adaptación. Las diferentes estructuras de gobierno son entonces mecanismos administrativos ideados para controlar, coordinar o adaptar, pero la racionalidad económica, la eficiencia, selecciona en un nivel de población, el mercado o la industria.

Con el campo de relaciones interorganizacionales hay aspectos en común. La teoría de los costos de transacción propone que los lazos interorganizacionales se crean para reducir los costos de transacción. Los *joint ventures* y otro tipo de mecanismos de gobierno se explican como formas que se desempeñan de manera más eficiente que las firmas independientes.

3.2 Limitaciones

De acuerdo con Williamson (1979: 233), aun si la transacción es un concepto central en la economía, requiere una mejor definición. Es necesario identificar las dimensiones en las cuales difieren los costos de transacción y “las propiedades economizadoras de las formas institucionales alternativas que permiten organizar las transacciones” (Williamson, 1979: 234). Como vimos en el aparte anterior, los investigadores contemplan transac-

ciones de todo tipo. Entonces, aunque poderoso, el concepto es problemático ya que cada tipo de transacción requeriría sus dimensiones críticas diferentes, de manera que la inferencia de una estructura particular de gobierno, a partir de ciertos costos de transacción, podría ser una tarea bastante compleja.

Perrow, además de reconocer los aportes, critica duramente la teoría. Contiene que cambiar de una forma de organización a otra no implica necesariamente economizar costos. Éstos son simplemente originados en otra parte. Con esto introducimos nuevamente el problema de los costos administrativos, que no se han considerado de manera muy clara en la teoría. Granovetter, por su parte, a este respecto acota: “Eccles nota el hecho algo irónico, de que muchos administradores consideren las transacciones internas más difíciles que las externas, aun si la integración vertical es ejercida por sus supuestas ventajas” (1983: 28)” (Granovetter, 1985: 500).

Los precios de mercado son más fáciles de obtener que los precios de transferencia, no obstante que es un costo fácilmente identificable como un costo de transacción. Hay otros costos no tan fácilmente identificables después de una integración, de acuerdo con Perrow. Los costos de coordinación interna aumentan como resultado de la unificación de los sistemas contables y de presupuesto o por la resolución de problemas políticos y personales con sus costosos efectos en información y control. De este modo es claro, como ya se ha mencionado, que los costos de transacción pueden ser poderosos como unidad de análisis, pero la idea es aún muy vaga y no hay una claridad razonable de lo que pueden o no expresar.

Por otro lado, una crítica recurrente es que la escogencia entre jerarquías y mercados no da crédito a la complejidad de la vida organizacional, como lo plantea Perrow. Este autor afirma que las fuerzas que originan el aumento de las jerarquías y la concentración económica son más complejas y de una naturaleza estructural. Los costos de transacción y la eficiencia no pueden por sí solos explicar el origen del aumento de las jerarquías y de la oleada de fusiones que han experimentado las sociedades modernas.

En el artículo de Granovetter encontramos otra crítica a esta teoría y a las teorías económicas en general. El autor propone que las transacciones económicas están inmersas (*embedded*) en las relaciones sociales y afirma que las teorías económicas tienen un concepto sub o sobresocializado de la acción humana. El argumento de la inmersión (*embeddedness*) recalca la importancia de las relaciones personales y de las redes en el surgimiento de la confianza, más que hacer hincapié en la de los arreglos institucionales o la de la moralidad generalizada (que daría origen a un argumento sobresocializado). Alchian y Woodward (1988: 77) reconocen la importancia de las fuerzas morales y éticas y subrayan que aunque no saben cómo operan, no deben ser desdénadas. Sin embargo, la existencia de relaciones, aunque necesarias para asegurar la confianza y el orden, no son suficientes para garantizarlas y coexisten con la desconfianza, el *malfesance* y el oportunismo.

Williamson afirma que las transacciones complejas del mercado deben interiorizarse para evitar diferencias y disputas que pueden ser resueltas por *fiat*. Además, afirma que las firmas estructuradas tienen una habilidad superior para transmitir información precisa. La posición de Granovetter es que Williamson

sobrestima bastante el poder de las jerarquías con respecto a los puntos anteriores. La obediencia fácil no es un hecho de la vida organizacional, donde también reinan el conflicto y la lucha; por otro lado, las redes estables de relaciones dentro las firmas o entre ellas (por ejemplo, con juntas directivas cruzadas) facilitan el arreglo de disputas. Como ya he mencionado, en la discusión de precios de transferencia, la transmisión y reunión de información no es necesariamente más fácil dentro que entre las organizaciones.

Finalmente, Granovetter afirma que el supuesto de acción racional no debería ser abandonado, ya que lo que el analista entiende como comportamiento no racional puede ser “bastante razonable cuando las restricciones surgidas del entorno, especialmente aquéllas debidas a la inmersión social (*embeddeness*) se analizan en su complejidad” (Granovetter 1985: 506).

Aunque Williamson (1991) afirma haber estudiado el problema de inmersión (*embeddedness*) de la teoría institucional, al definir las organizaciones como arreglos institucionales en ambientes institucionales, su teoría carece de un sentido de la realidad social. En términos de dependencia de recursos, uno habla de “los ambientes representados (*enacted*)”, y el de Williamson parece ser un mercado con agentes anónimos que buscan las formas más eficientes de transar.

Conclusiones

La economía nos atrae a algunos por su lógica cuidadosa y presentación, que aparenta ser completa de una realidad compleja y difícil. Cuando uno lee por primera vez bibliografía relacionada con la TCT, siente esa

fuerte atracción por lo sucinto, lo claro y lo concreto. Además, lo impresionan esos *insights* que ponen al descubierto las fallas de mercado y las explicitan como elementos del nuevo modelo. Sin embargo, esa fascinación empieza a perder su magia por la misma razón que la originó: la lógica cuidadosa y la pretensión de una explicación completa. Cuando nos enfrentamos al hombre oportunista, al oportunista sagaz y doble, nos preguntamos ¿qué se hizo la confianza? Cuando hablamos de firmas donde la administración economiza en costos, parecería que el poder, el conflicto y la política no fueran parte de la vida organizacional... Parecería que en la vida organizacional no hubiera organización informal, poder ni cultura, temas tan de los afectos de los sociólogos y científicos políticos.

Eisenhardt concluye su artículo afirmando que “los investigadores organizacionales deberían mirar más allá de la literatura económica. Las ventajas de la economía son un desarrollo cuidadoso de supuestos y de proposiciones lógicas”, pero para la investigación empírica, “los investigadores organizacionales tienen ventajas comparativas” (Eisenhardt, 1989: 72). Pienso que esta conclusión es igualmente válida para la teoría de los costos de transacción. Parafraseando a Scott (1987), uno podría concluir: una aproximación que ve las organizaciones como sistemas de intercambio, con estructuras determinadas por las transacciones, en ambientes de competidores y de compañeros de intercambio, no es mala pero sí claramente incompleta. Es, entonces, una aproximación sugestiva, poderosa para explicar ciertas situaciones, pero no completa. Afortunadamente, aún no hay explicaciones completas en las ciencias sociales.

Como la TCT se enfoca particularmente en las fronteras y en los mecanismos de gobierno, es interesante plantearse desde ésta por qué surgen los grandes grupos empresariales diversificados en economías como las nuestras. Aunque su tamaño y las instituciones vigentes ofrecen parte de la respuesta, la pregunta específica que debe hacerse es por el mecanismo de gobierno. Estos grupos, que ni son corporaciones ni entes multidivisionales en el sentido estricto de estos conceptos, parecen haber incurrido en costosos procesos de diversificación y desinversión, y no haber usado suficientemente —hasta épocas muy recientes— las alianzas de todo tipo que ahora reinan en el mercado. Si se piensa que un mercado bastante alejado del supuesto por el paradigma económico y se considera el aspecto histórico planteado por Argyres y Liebeskind (2000), uno tendría además que preguntarse las restricciones o los constreñimientos que obligaron o impidieron a los grupos encontrar formas de gobierno no necesariamente las más eficientes.

Por otro lado, el aspecto de negocios familiares o clanes (el Grupo Empresarial Antioqueño tiene una filiación regional que le resta mucho del carácter ‘anónimo’ de las verdaderas corporaciones) se podría mirar como una manera básica de contrarrestar el oportunismo o una forma de lidiar con mercados laborales profesionales casi inexistentes, donde la reputación social sigue primando sobre la profesional.

Si se considera el oportunismo como una de las fuentes de los costos de transacción, es necesario aceptar que la desconfianza desempeña un papel importante y ahorra costos de transacción. Sin embargo, hay descon-

fianzas con fundamento y desconfianzas sin razones diferentes a nuestra cultura y costumbres. Claro que estas son razones poderosas, pero sería necesario reflexionar sobre los costos que genera en Colombia, en todo ámbito, la desconfianza sin razón de ser: permea nuestras prácticas y costumbres, empapela los negocios más básicos y podría terminar costando más que el oportunismo. Esa podría ser una hipótesis de trabajo. Es un tema importante porque, como ya lo han señalado los estudiosos del tema, la confianza es un bien que en vez de desgastarse con el uso, se multiplica en su uso continuo.

Referencias bibliográficas

- Afuah, A. 2001. "Dynamic Boundaries of the Firm: Are Firms Better off Being Vertically Integrated in the Face of a Technological Change?", en: *Academy of Management Journal*, v. 44, n.6, p. 1211-1228.
- Alchian, A. A. y Demsetz, H., 1972. "Production, Information Costs and Economic Organization", en: *American Economic Review*, v. 62, n. 5, p. 777-795.
- _____ y Woodward, S. 1988. "The Firm is Dead; Long Live the Firm: A Review of Oliver E. Williamson's", en: *The Economic Institutions of Capitalism. Journal of Economic Literature*, n. 26, p. 65-79.
- Argyres, N., S., y Liebeskind, J. P., 1999. "Contractual Commitments, Bargaining Power and Governance Insperability: Incorporating History into Transaction Cost Theory", en: *Academy of Management Review*, n. 24, pp. 49-63.
- Balakrishnan, C., y Wernerfelt, B., 1986. "Technical Change, Competition and Vertical Integration", en: *Strategic Management Journal*, n. 7, pp. 347-359.
- Conner Eisenhardt, K. M., 1989. "Agency Theory: An Assessment and Review", en: *Academy of Management Review*, n. 14, pp. 57-74.
- _____ y Prahalad, C. K., 1996. "A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunities", en: *Organization Science*, n. 7, pp. 477-492.
- Eisenhardt, K. M., 1989. "Agency Theory: An Assessment and Review", en: *Academy of Management Review*, n. 14, p. 57-74.
- Granovetter, M., 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", en: *American Journal of Sociology*, n. 91, p. 481-510.
- Harrigan, K. R., 1984. Formulating Vertical Integration Strategies. *Academy of Management Review*, n. 9, pp. 397-425.
- Hennart, J., 1993. "Explaining the Swollen Middle: Why Most Transactions are a Mix of 'Market' And 'Hierarchy'", en: *Organization Science*, n. 4, p. 529-547.
- Hesterly, W. S.; Liebeskind, J. y Zenger, T. R., 1990. "Organizational Economics: An Impending Revolution in Organization Theory", en: *Academy of Management Review*, n. 15, p. 402-420.
- Jones, G. R., 1987. "Organization-Client Transactions and Organizational Governance Structures", en: *Academy of Management Journal*, n. 30, p. 197-218.
- _____ y Pustay, M., 1988. "Interorganizational Coordination in the Airline Industry, 1925-1938: A Transaction Cost Approach", en: *Journal of Management*, n. 14, p. 529-546.

- Milgrom, P. and Roberts J., 1992. *Economics, Organizations & Management*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Monteverde, K. y Teece, D. J., 1982. "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry", en: *Bell Journal of Economics*, n. 13, p. 206-213.
- Perrow, C., 1991. *Sociología de las organizaciones*, Madrid, McGraw Hill.
- Pfeffer, J., 1985. "Organizations and Organization Theory", en: Lindzey, G. y Aronson (eds.), *The Handbook of Social Psychology*, New York, Random House.
- Pisano, G., 1990. "The R&D Boundaries of the Firm: An Empirical Analysis", en: *Administrative Science Quarterly*, n. 35, p. 153-176.
- Rubio, M., 1996. *Reglas del juego y costos de transacción en Colombia*, Bogotá, Universidad de los Andes, documento CEDE 96-08.
- Scott, W. R., 1987. "The Adolescence of Institutional Theory", en: *Administrative Science Quarterly*, n. 32, p. 493-511.
- Stewart, T. A., 1997. *Intellectual Capital*, New York, Doubleday.
- Umbeck, J., 1978. "A Theory of Contract Choice and the California Gold Rush", en: *Journal of Law and Economics*, n. 20, p. 421-437.
- Williamson, O. E., 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.
- _____, 1979. "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", en: *Journal of Law and Economics*, n. 22, p. 233-261.
- _____, 1981. "The economics of Organizations: The Transaction Cost Approach", en: *American Journal of Sociology*, v. 87, n. 3, p. 548-577.
- _____, 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.
- _____, 1991. "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", en: *Administrative Science Quarterly*, n. 36, p. 269-296.