

Tipificación de las formas de intercambio de servicios de salud:

UN ESTUDIO EXPLORATORIO DEL RÉGIMEN CONTRIBUTIVO EN BOGOTÁ *

Sergio Torres Valdivieso • Yuri Gorbaneff • Nelson Contreras Caballero

Resumen

Este artículo tiene por objetivo estudiar los límites y forma de relación entre aseguradores y prestadores del régimen contributivo en Bogotá, así como relacionar la manera como se organiza el intercambio de servicios de salud con los resultados percibidos por las instituciones prestadoras de servicios de salud (IPS). La investigación se soporta desde el punto de vista teórico en la economía de los costos de transacción. El componente empírico se hizo en 17 IPS en Bogotá. Se encontraron tres formas fundamentales de intercambio económico: cooperación en el mercado, mercado jerarquizado y cooperación potencial. En cuanto a las diferencias en desempeño, se encontró que el mercado jerarquizado presenta resultados de desempeño inferiores a la cooperación potencial.

Palabras clave: formas de gobernación, organización económica, estructuras de intercambio, servicios de salud, economía de costos de transacción.

Abstract

The aim of this article is to study the limits and the relations between ensures and the providers of health services in the Contributing Regime in Bogotá, as well as to relate the forms of the exchange of health services with the results perceived by the providers. The investigation is rooted theoretically in the transaction costs economics. 17 health service providers represent the empirical component of the study. We have found three basic forms of economic exchange: cooperation in the market, hierarchical market and potential cooperation. The hierarchical market shows inferior results compared to the potential cooperation.

Key words: governance forms, economic organization, health services, transaction costs economics.

* Este artículo es producto de la investigación "Contratación entre los agentes del régimen contributivo: el caso de Bogotá" y financiada por los Posgrados en Administración de Salud de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana. El número de registro en la Vicerrectoría Académica de la Universidad es el 1.572. El proyecto es producto de la cooperación de los Grupos de investigación Gerencia y políticas de salud y Estudios sobre dirección estratégica y organizaciones, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana.



Introducción

Con la introducción del pluralismo estructurado (Londoño y Frenk, 1997), que acoge los principios de los sistemas de competencia regulada (Enthoven, 1997), al sistema colombiano de salud por medio de la ley 100 en 1993, se ha venido dando un profundo cambio de las relaciones de intercambio entre usuarios y prestadores de servicios de salud (IPS), lo que se relaciona con la introducción de empresas aseguradoras (EPS), entre prestadores y usuarios. En este esquema, las EPS compran servicios a las instituciones prestadores de servicios de salud (IPS). En esta relación lo que se ha resaltado aunque con pocos estudios son los sistemas de pago de los servicios de salud, que van desde el pago por servicio al pago por capitación (Gutiérrez *et al.*, 1995). Por ejemplo, en el sistema de aseguramiento norteamericano la evolución ha llevado hacia los pagos mediante los grupos relacionales de diagnóstico (GRD) (Álvarez *et al.*, 2000). Se ha reconocido con claridad que los sistemas de pago afectan de forma importante el desempeño de los sistemas de salud, tanto en la eficiencia como en la calidad (Álvarez *et al.* 2000).

No obstante, estos estudios planteados desde el análisis microeconómico convencional se centran en relacionar la estructura de mercado, beneficios, costos, incentivos y calidad con la eficiencia del sistema. De esta forma se han dejado de estudiar aspectos como la estructura de las empresas y límites entre éstas como factores explicativos del desempeño de los sistemas de salud (Robinson, 2001).

Al responder a las limitaciones de los enfoques microeconómicos típicos, esta investigación tiene como objetivo estudiar los límites y forma de relación entre aseguradores y prestadores del régimen contributivo

en Bogotá, así como relacionar la forma en que se organiza el intercambio de servicios de salud con los resultados percibidos por las IPS. Este aspecto busca aclarar si algunas de las múltiples formas de intercambio de servicios de salud son más efectivas que otras, en términos de los resultados.

La aproximación que se adopta no se centra en una forma particular de relación entre organizaciones, como podrían ser las alianzas estratégicas, sino que busca indagar sobre las características generales que definen las formas de interacción entre las partes que intercambian servicios de salud. En el sector salud colombiano las formas de interacción entre EPS e IPS parece que han tendido a complejizarse, en la medida en que se ha pasado del pago por servicio a sistemas de pago más complejos. Aspecto que se ha estudiado poco. El único trabajo relacionado con el tema es el de Gutiérrez *et al.* (1995), quienes hicieron un estudio de caso sobre los sistemas de pago en 10 EPS en Colombia. Después de este trabajo no se ha avanzado en cuanto a la contextualización de los sistemas de pago y las formas contratación como los elementos que permiten entender la organización económica del intercambio de servicios de salud entre EPS e IPS en Colombia.

El marco de referencia desarrollado por Torres, Gorbaneff y Contreras (2004), en el que se definen los atributos de las formas de gobernación, se deriva de aportes de la economía, sociología y administración lo que permite darle robustez al análisis del sector (Robinson, 2001). Esto es especialmente relevante en el contexto colombiano en la medida que la comprensión de las relaciones entre EPS e IPS se centra en la forma de contratación, dejando de lado aspectos determinantes del éxito del intercambio como son la confianza y la creación de estructuras organizacionales que soportan el intercambio de servicios de salud.

1. Tipologías de las formas de gobernación

A partir de la presentación de la teoría de la empresa (Coase, 1937) y de los primeros desarrollos de la economía de los costos de transacción (Alchian y Demsetz, 1972, Williamson, 1975) se han venido discutiendo diversas tipologías de las formas de gobernación. El punto de partida es el planteamiento de Coase (1937), cuyo eje central consiste en que las empresas son formas alternativas a los mercados para organizar el intercambio económico, planteamiento que desarrolló y operó Williamson (1975, 1985 y 1991).

Hasta ese momento, la teoría de la firma que se desarrollaba de la mano de la economía de costos de transacción planteaba que el intercambio económico se podía dar de forma eficiente mediante dos formas de gobernación o instituciones polares: las empresas y los mercados. En este planteamiento teórico formas organizacionales como las *joint ventures*, los contratos de aprovisionamiento, el licenciamiento o las franquicias y otras de las muchas formas que han surgido en los últimos años (Bradach y Eccles, 1989) debían asemejarse a alguna de las formas polares o no se podrían tener en cuenta en los análisis (Thorelli, 1986). Esta situación también se revela en el sector salud (Young et al., 2001). Esta limitación del planteamiento de Williamson (1985) abrió la discusión sobre el problema de la conceptualización de las formas de gobernación del intercambio económico.

Luego de reconocer la importancia de los acuerdos de cooperación, Williamson (1991) añade una tercera categoría para la realización del intercambio y la denomina *formas híbridas*, la que define como la interpenetración de las características de los mercados y las empresas. Los criterios que

Williamson (1991) utiliza para tipificar las formas de gobernación son: tipo de contrato legal, forma de adaptación, intensidad de los incentivos y utilización de controles administrativos.

Con base en estos criterios, Williamson (1991) señala que la coordinación del intercambio en los mercados se da respondiendo al sistema de precios; en las empresas la coordinación de las partes involucradas se realiza mediante la autoridad y los controles administrativos, y que en los híbridos la coordinación se da mediante una combinación de estos dos mecanismos.

De forma contraria, Powell (1990), Hage y Alter (1997) y Li (1998) afirman que los *acuerdos de cooperación* no son un punto medio entre las formas de coordinación de los mercados y las empresas, sino que son una forma de gobernación con características propias, diferentes de las formas polares referidas anteriormente. En las formas cooperadas los participantes no son autónomos ni se dan relaciones de mando y subordinación como en las empresas, sino que las organizaciones participantes deben desarrollar acuerdos para la acción. Por otra parte, también difieren sobre los mercados en que la autonomía se desarrolla en un ambiente de cooperación, mas no de competencia, que lleva a la construcción de mecanismos administrativos para la toma de decisiones, en reemplazo del sistema de precios de los mercados (Hage y Alter, 1997).

Bradach y Eccles (1989), a partir del reconocimiento de diversas formas de cooperación, muestran cómo la confianza entre empresas se erige como un mecanismo de coordinación típico de estas estructuras. La confianza como forma de coordinación del intercambio tiene una naturaleza diferente al sistema de precios de los mercados y a la autoridad de las empresas. En la misma lí-



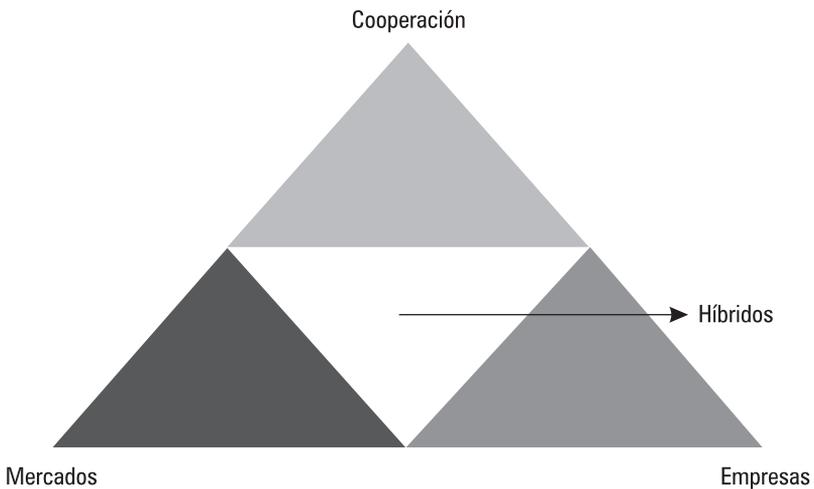
nea de pensamiento, Li (1998) también plantea que las formas de cooperación empresarial difieren de las empresas y de los mercados, en la medida en que se soportan en la confianza para la coordinación de las actividades de producción e intercambio.

Con base en lo anterior, en este estudio se adopta la posición teórica de la existencia de tres formas de gobernación o tipos organizativos ideales para realizar el intercambio (Hage y Alter, 1997): las empresas, los mercados y los acuerdos de cooperación. No obstante, se reconoce que en la realidad se encuentran formas de gobernación con características de cada una de las formas ideales (Bradach y Eccles, 1989), dado que en los procesos de intercambio económico actúan en diversa medida el sistema de precios, la autoridad y la confianza para lograr la coordinación.

A partir de las tres formas de gobernación ideales (Gráfico 1), de sus características surgen las formas híbridas (Williamson,

1991), que son aquellas que tienen elementos de mercados, empresas y acuerdos de cooperación (Li, 1998). La manera en que se mezclan estas diversas características tendrá como resultado formas de gobernación que podrán tomar la denominación de *formas puras*, en la medida en que conserven sus elemento distintivo. Por ejemplo, una franquicia es un tipo de empresa en cuanto tiene como características fundamentales una relación jerárquica entre las partes y el establecimiento de procedimientos claros de control (Hage y Alter, 1997), típicos de las empresas, en conjunción con otros mecanismos propios del mercado, como son la propiedad individual de los activos y el sistema de incentivos de alta potencia. En la medida en que los mecanismos de intercambio se alejen de alguno de los tipos ideales tomarán características más definidas de las otras dos formas de gobernación extremas. De esta manera, se podrían dar múltiples tipos de híbridos en los que se combinan las características de las tres formas de gobernación ideales.

GRÁFICO 1
FORMAS DE GOBERNACIÓN



Fuente: Elaboración de los autores, 2004.

Con base en lo anterior, se cuenta con un punto de partida para la definición tanto de las formas de gobernación ideales (Hage y Alter, 1997) como de las formas híbridas, producto de la mezcla de las características de las anteriores (Williamson, 1991, y Li, 1998).

En el siguiente numeral se definen los atributos que permiten definir las características de las formas de gobernación ideales y así establecer sus criterios de clasificación, que sirven como soporte conceptual para la operacionalización de esta investigación.

2. Formas de gobernación: dimensiones para la conceptualización

Caracterizar las formas de gobernación del intercambio de servicios de salud entre EPS e IPS es relevante en la medida en que trasciende la posición difundida de caracterizar la forma de relación entre estos agentes mediante la forma de contratación, sea ésta pago por servicios, paquetes o capitación (Gutiérrez et al., 1995).

Para esto se adopta el esquema desarrollado por Torres, Gorbaneff y Contreras (2004) quienes plantean que los atributos que permiten caracterizar de manera adecuada las formas de gobernación del intercambio económico son: formas de interacción, mecanismos de control, marco legal e incentivos económicos.

Este esquema permite resaltar los elementos económicos, legales, organizacionales, aportados por Williamson (1991), y aquellos relacionados con el desarrollo histórico de capacidades organizacionales y productivas, y la forma en que se genera confianza entre las partes que participan en el intercambio, aspectos propuestos por Hage y Alter (1997) y Li (1998).

Por tanto, tal propuesta permite una comprensión de las formas de gobernación en su naturaleza múltiple, incorporando elementos de la economía que resalta: i) El papel del sistema de precios como mecanismo eficiente de transmisión de información y coordinación de decisiones entre compradores y vendedores (Hayek, 1945). ii) El derecho que muestra la función del contrato como marco normativo inductor del cumplimiento de las promesas hechas *ex ante* en el proceso de intercambio económico (Macneil, 1978). iii) La sociología que estudia el papel de las normas relacionales como mecanismos complementarios al contrato (Poppo y Zenger, 2002) y la autoridad en el proceso de coordinación de las decisiones relacionadas con las transacciones (Granoveter, 1985; Bradach y Eccles, 1989). iv) La administración que presenta el papel de la autoridad y los mecanismos de control para el cumplimiento de las acciones requeridas en los procesos de producción e intercambio de bienes y servicios (Barnard, 1938). v) La generación de una determinada cultura organizacional en la que se da el proceso de selección de las decisiones y comportamientos aceptados en los procesos de intercambio.

La caracterización de las formas de intercambio económico de servicios de salud en Colombia se beneficia de esta perspectiva, en términos generales porque la investigación de los sistemas de salud requieren el soporte de marcos conceptuales robustos que permitan una interpretación de las evidencias empíricas de los mercados de salud, así como de la forma en que se estructura el intercambio (Robinson, 2001); y de forma particular, porque la comprensión de las formas de intercambio de los servicios de salud desde la perspectiva de los sistemas de pago o formas de contratación (Gutiérrez et al., 1995; Álvarez et al., 2000) no da cuenta de las múltiples dimensiones que se encuentran en la realidad actual del sistema de salud colombiano.



A continuación se definen y precisan las tres categorías propuestas para caracterizar y categorizar las formas de gobernación.

2.1. Formas de interacción

La interacción entre los agentes está determinada por los principios de comportamiento sobre los cuales se establecen las relaciones sociales y económicas en los procesos de producción e intercambio de servicios de salud y se define como los principios sociales que soportan y especifican los rasgos fundamentales de la organización económica (Poppo y Zenger, 2002). El sentido de los procesos de coordinación es lograr que las actividades económicas en la sociedad se realicen de tal forma que se cumplan los objetivos propuestos con la menor inversión posible de tiempo y recursos (Milgrom y Roberts, 1993).

Las formas de interacción entre agentes son la competencia (Hayek, 1945), la cooperación (Hage y Alter, 1997) y el mandato (Barnard, 1938). Cada una de estas formas de interacción es típica de las tres formas de gobernación ideales referidas. En los mercados, la toma de decisiones se da de forma autónoma (Williamson, 1991), de tal modo las relaciones con proveedores y clientes está mediada por procesos de negociación de las condiciones de intercambio, en el marco de la disciplina de la competencia, con otros agentes que realizan actividades similares. En esta disciplina de mercado se encuentran inmersas las IPS (Gorbaneff, Torres y Contreras, 2004) ya que éstas compiten por la venta de servicios a las EPS y otros compradores de servicios de salud como las instituciones del Estado y algunas empresas privadas. Cada agente desarrolla de forma individual sus procesos de prestación de servicios y procesos organizacionales, al igual que genera la información requerida sobre costos, precios de referencia y calidades, con

el fin de mejorar su posición competitiva. Así mismo, se generan asimetrías de información, ya sea porque los diversos agentes la esconden o debido a que el mercado no la transmite adecuadamente (Williamson, 1991). Situación, que se evidencia en el mercado de servicios de salud en Colombia con el surgimiento de las actividades de auditoría en el sistema de valor de las prestación de servicios de salud.

En las situaciones en las que la competencia como mecanismo de coordinación de los mercados no es eficiente surge la autoridad como mecanismo de coordinación típico de las empresas como formas alternas de realizar el intercambio (Coase, 1937). La coordinación de las decisiones y de las acciones en las empresas no se da de forma autónoma como en los mercados, sino que la interacción está mediada por la autoridad, que le confiere a uno de los agentes los derechos de propiedad sobre los bienes productivos. En este caso, la coordinación de las acciones es el resultado del ejercicio de la autoridad. La planeación y ejecución de actividades, el desarrollo productivo y la generación y transmisión de información se da conforme a los lineamientos establecidos *ex ante* en los contratos de empleo, de tal forma que cada agente no tiene incentivos para esconder información y, por tanto, el intercambio se dará con eficiencia. No obstante, la coordinación intencionada mediante el establecimiento de estructuras burocráticas es eficiente cuando no son excesivos los agentes involucrados en el proceso de intercambio.

Cuando la coordinación autónoma del mercado y la dada por el mandato de las empresas fallan, surge la concertación, que es el mecanismo típico de los acuerdos de cooperación (Powell, 1990). Las partes mantienen su independencia, como en los mercados; pero la toma de decisiones no se da de forma autónoma, sino que hay un proceso in-

tencionado de cooperación para poder llegar a acuerdos que beneficien a las partes. Los agentes a partir de sus propios requerimientos y condiciones productivas y de intercambio, generan información, la cual es transmitida de manera intencional y de forma explícita a las otras partes involucradas en los acuerdos de cooperación. El principio que justifica la acción conjunta es la confianza y otras normas de cooperación que derivadas de intercambios repetidos previos (Uzzi, 1997). La confianza generada permite esperar que la adaptación ante situaciones contingentes induzca procesos de cooperación, de tal forma que la solución a los problemas tenga como horizonte temporal el largo plazo y no los cálculos económicos de beneficios derivados derivan de actuaciones en el corto plazo (Parkhe, 1993).

2.2 Mecanismos de control

Los mecanismos de control se establecen para regular el comportamiento de los agentes en sus dimensiones social (Uzzi, 1997), contractual (Macneil, 1978) y económica (Williamson, 1975 y 1985). Los instrumentos de control de los mecanismos de coordinación se definen como los parámetros que emanan de las formas de interacción entre los agentes económicos y que inducen a la realineación de los incentivos en la organización económica. Las posibles formas de ejercer control sobre la actuación de los actores son el sistema de precios, la burocracia y la confianza (Bradach y Eccles, 1989, y Williamson, 1991). Estos instrumentos son típicos del mercado, las empresas y los acuerdos de cooperación, respectivamente. La utilización de estos mecanismos de coordinación en las relaciones económicas entre EPS e IPS están claramente establecidas, lo que se evidencia con la utilización de los manuales tarifarios con descuentos que varían en función de las negociaciones que se dan entre estos agentes. De igual modo, es clara

la utilización de los esquemas burocráticos cuando hay integración vertical o con el establecimiento de un conjunto de auditores médicos y de cuentas tanto en EPS como en IPS.

En los mercados, la dinámica competitiva sintetiza toda la información en los precios, de tal forma que las empresas usan esta referencia para definir las cantidades que se van a intercambiar. Cuando se presentan conflictos o incumplimiento de las condiciones contratadas, las empresas pueden acudir de nuevo al mercado y ubicar nuevos oferentes y demandantes de los bienes requeridos. En este sentido, el sistema de precios controla el comportamiento de los agentes que concurren al mercado, ya que sólo los agentes con ciertos comportamientos permanecerán en el mercado, en tanto los otros serán excluidos.

El segundo instrumento de control es el que desarrollan las empresas mediante la conformación de grupos que actúan bajo el mando jerárquico de la persona que tiene los derechos de propiedad sobre los activos productivos y actúa como principal en la relación contractual con los empleados de la empresa. Los mecanismos de control jerárquico de naturaleza organizacional referidos en términos generales como planeación y seguimiento, son la estructura de mando, los procedimientos operativos estandarizados y los procedimientos de solución de conflictos (Stinchcombe, 1985). Con los dos primeros se establecen los medios de coordinación de tareas que implican la planeación de objetivos, actividades y resultados y el establecimiento de reglas, programas y procedimientos (March y Simon, 1958). Los mecanismos anteriores funcionan a modo de controles formales que clarifican los roles y división de tareas, regularizan las formas de interacción, disminuyen las comunicaciones innecesarias, simplifican la toma de decisio-



nes, reducen la incertidumbre sobre las tareas futuras y previenen conflictos (Gulati y Singh, 1998).

En los acuerdos de cooperación la confianza es el mecanismo usado para el control de la actuación de las partes involucradas en los procesos de intercambio (Bradach y Eccles, 1989; Hage y Alter, 1997, y Li, 1998). La confianza se entiende como un tipo de vínculo entre personas, grupos de interés y organizaciones que reduce las posibilidades de comportamientos oportunistas, impulsados por la búsqueda de intereses propios, cuando se presentan situaciones de incertidumbre que abren la posibilidad de acciones que deterioren los intereses de las partes involucradas en las relaciones de intercambio (Gambetta, 1988; Bradach y Eccles, 1989; Li, 1998). La confianza cobra sentido cuando racionalmente en el corto plazo se pueden esperar comportamientos oportunistas, llevando a que se pueda confiar en los contratos implícitos establecidos mediante la palabra (Bradach y Eccles, 1989), creando de esta forma un conjunto de expectativas compartidas por todos aquellos involucrados en los procesos de intercambio (Zucker, 1986). Cuando el comportamiento de los agentes está dado por relaciones de confianza, no está operando de forma directa la referencia que puede dar el mercado ni es posible acudir a la autoridad para inducir los comportamientos deseados.

El proceso de generación de confianza tiene varios escenarios: las personas, las transacciones y los grupos sociales (Mayer, Davis y Schoorman, 1995). De igual modo, el tipo de confianza que tiene lugar en estos escenarios es de naturaleza diferente; por una parte, se encuentra la confianza afectiva que surge del deseo de superar las expectativas del otro en la búsqueda de los intereses compartidos (McAllister, 1995). La confianza que se deriva de las transacciones, que

Axelrod (1984) denomina confianza racional, surge del reconocimiento de que la cooperación es la mejor forma de lograr los intereses propios. Por último, se encuentra la confianza moral, que establece un conjunto de normas que rinden honor a los intereses de cada quien (Hosmer, 1995). El establecimiento de confianza entre las partes requiere de la confluencia de los tres elementos referidos.

2.3 Marco legal

Las formas de interacción y los mecanismos de control típicos de las diferentes formas de gobernación requieren de un marco legal que les dé soporte (Williamson, 1991). Se encuentran tres tipos de contratos: clásico, neoclásico y laboral, los cuales son característicos de las tres formas de gobernación ideales referidas: mercados, alianzas y empresas, respectivamente. Cada tipo de contratación genera un marco de relaciones legales con características diferentes, las cuales se adecuan al tipo de relaciones que se presentan en el intercambio. En Colombia parecer ser que el tipo de contrato más usado es el contrato neoclásico en el que se modifican las cláusulas en la medida en que éste se desarrolla.

El contrato legal clásico se aplica a una transacción ideal de mercado, caracterizada por acuerdos y resultados perfectamente claros (Macneil, 1978), en la cual la identidad de las partes no es importante. Este tipo de contratos son muy formales y las reglas que se establecen serán aplicadas de forma estricta. Este tipo de contratación es adecuado cuando los procesos y resultados del intercambio de bienes son claramente visibles y no cambian las condiciones sobre las que se diseñó el contrato. Los mercados perfectos son los que tienen estas características. Cuando se presentan condiciones cambiantes o transacciones difíciles de definir en el tiempo

po, los contratos se hacen más complejos (Poppo y Zenger, 2002).

En segunda instancia, se encuentra el contrato neoclásico, el cual tiene ciertos grados de flexibilidad que facilitan la continuidad de la relación y que promueve la adaptación eficiente a condiciones cambiantes (Williamson, 1991). Para que la contratación funcione bajo estos términos es necesario el establecimiento de relaciones de confianza que protejan de comportamientos oportunistas. Gracias a la flexibilidad, este tipo de contrato es el soporte legal adecuado para los acuerdos de cooperación.

Por último, el contrato laboral típico de las empresas difiere de los dos anteriores en que no es un contrato entre dos partes, sino un conjunto de contratos que tienen como centro al empresario (Alchian y Demsetz, 1972). Por otra parte, las empresas difieren de las otras dos formas de gobernación en que los

contratos que ligan los agentes a su interior son de una naturaleza más flexible (Barnard, 1938; Williamson, 1991, y Masten, 1988), ya que no buscan adaptarse a situaciones cambiantes mediante la interpretación que las cortes den a los contratos escritos, sino que en el interior de la empresa se solucionan las diferencias. Esta característica de los contratos laborales hace que la solución de diferencias sobre aspectos técnicos —precios de transferencia, calidad, tiempos de entrega— y personales se logre en la concertación. Este tipo de contratación es adecuado cuando los procesos y resultados no son visibles y las continuas adaptaciones a circunstancias cambiantes son necesarias en condiciones de inversiones altamente específicas por las partes.

En el Cuadro 1 se sintetizan las dimensiones mediante las cuales se pueden caracterizar las formas de gobernación del intercambio económico.

CUADRO 1
DIMENSIONES DE LAS FORMAS DE GOBERNACIÓN

Dimensiones		Mercados	Alianzas	Empresas
Formas de interacción	Competencia	Sí	No	No
	Acción conjunta	No	Sí	No
	Mandato	No	No	Sí
Mecanismos de coordinación	Precio	Sí	No	No
	Confianza	No	Sí	No
	Planeación y monitoreo	No	No	Sí
Marco legal	Definición del contrato	Específico	Intermedio	Amplio
	Duración	Corto	Medio	Largo
	Complejidad	Alta	Media	Baja
	Flexibilidad	Poco	Media	Alta
	Solución de conflictos	Corte	Arbitramento	Interno

Fuente: Elaboración de los autores, 2004.



Dados los atributos que permiten caracterizar la estructura bajo la que se da el intercambio entre EPS e IPS surgen la pregunta de ¿si los atributos que permiten caracterizar las formas de intercambio se presentan de forma simultánea o funcionan como sustitutos? El punto de partida de la discusión son los planteamientos de Williamson (1985) quién afirma que los mercados y las empresas son formas mutuamente exclusivas de gobernar las transacciones. Esta premisa ha sido cuestionada en la medida en que desde el punto de vista empírico se ha encontrado que elementos de las formas polares se encuentran mezcladas (Stinchcombe, 1985) y que los diferentes atributos son complementarios, por ejemplo, la confianza generada en las estructuras sociales no reemplaza a los mercados o las empresas, sino que las complementa (Bradach y Eccles, 1989).

No hay planteamientos generales sobre la complementariedad o no de todos los atributos que permiten describir las formas de gobernanza del intercambio económico sino que los aportes se han hecho sobre aspectos particulares de la complementariedad entre la utilización del sistema de precios, la autoridad y la confianza (Bradach y Eccles, 1989), y la complementariedad entre la gobernanza relacional y los contratos formales como mecanismos de regulación del intercambio (Poppo y Zenger, 2002).

En consecuencia se podría plantear la hipótesis de que las formas de intercambio económico tienen características propias de los mercados, los acuerdos de cooperación y las jerarquías.

3. Metodología

3.1 El régimen contributivo en Bogotá

El régimen contributivo de prestación de servicios de salud en Colombia tiene como

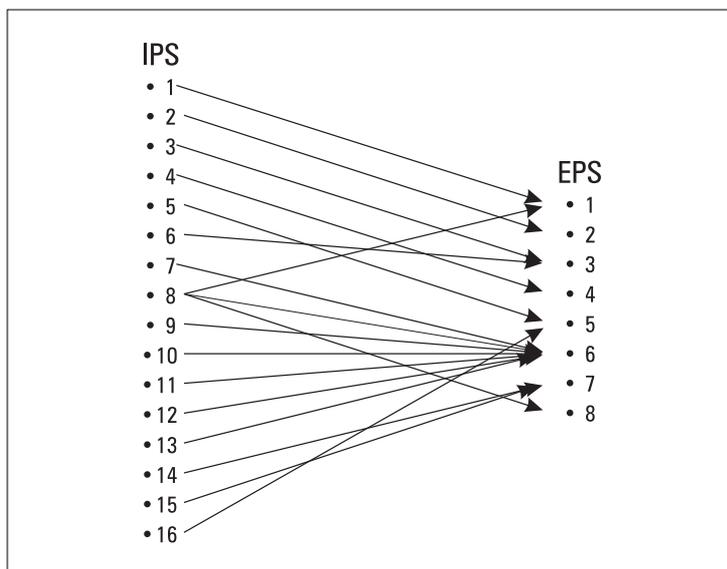
agente central a las EPS, cuya función es la de mantener la salud de la población. Para esto, todos los trabajadores formales del país deben estar afiliados a una de las 24 EPS que hay en el país, de las cuales 22 tienen cobertura en Bogotá. El pago que cada uno de estos afiliados realiza debe ser de forma proporcional con su salario. Las EPS que recaudan estos aportes de los trabajadores entregan al Fondo de Seguridad y Garantías (Fosyga) la diferencia entre el valor de la cotización y la unidad de pago por capitación (UPC) que corresponde al afiliado y a sus beneficiarios. El valor de la UPC varía en función de las características del afiliado o beneficiarios, tales como edad y género, entre otras.

Con estos aportes, los afiliados a las EPS tienen derecho al acceso a los servicios de salud estipulados en el plan obligatorio de salud (POS). Para hacer efectivo el acceso de los usuarios a estos servicios, las EPS deben establecer su red de prestación de servicios mediante las IPS. La relación que se establece entre EPS e IPS puede ir desde la integración vertical hasta la contratación mediante el mercado, pasando por diversos tipos de acuerdos de cooperación. Dentro de la variedad de formas de relación entre estos dos agentes se dan varias formas de contratación, de las cuales las más comunes son pago por servicio, pago por capitación y pago por paquetes.

3.2 Muestra

La muestra inicial está conformada por la relación de intercambio entre IPS y EPS. Se aplicaron 17 encuestas a 16 IPS de Bogotá y se indagó por su relación de intercambio con 8 EPS. En el Gráfico 2 se presentan las relaciones de intercambio que conforman la muestra inicial de la investigación. De las 17 encuestas, 6 se aplicaron a IPS que tienen relaciones de intercambio con la misma EPS.

GRÁFICO 2
RELACIÓN DE IPS Y EPS ENCUESTADAS



Fuente: Elaboración de los autores con base en encuestas, 2004.

Como se evidencia, la muestra de IPS encuestada tiene una preponderancia de la IPS 6, esto en la medida que conforman 80% de la red de prestación de servicios de esta EPS. Es de anotar que la muestra tiene el sesgo de tener un peso alto de la red de una EPS. Las otras IPS encuestadas fueron producto de una selección aleatoria de la red de prestación de servicios de las EPS en Bogotá.

Como consecuencia del sesgo en la selección de las IPS encuestadas este estudio no tiene pretensiones de representatividad estadística y, por tanto, se plantea como de carácter exploratorio en el que indaga sobre las relaciones de intercambio entre prestadores y aseguradores en el régimen contributivo en Bogotá.

Por otra parte, se debe tener en cuenta que la muestra de relaciones de intercambio entre EPS e IPS contempla sólo relaciones de mercado, es decir, aquellas en las que hay

independencia entre las partes. Por tanto, dentro de las formas de mercado se encontrarán variaciones que permitirán probar la hipótesis propuesta.

3.3 Medición

La encuesta se construyó conforme a los referentes teóricos que soportan la investigación y trabajos empíricos previos que han operacionalizado variables similares a las usadas en esta investigación. Las variables que conforman el modelo de investigación se midieron con múltiples proposiciones que reflejan diversas dimensiones de la variable que se desea medir, permitiendo que los errores en la medición de las afirmaciones se corrijan mutuamente (Churchill, 1979). Las proposiciones se miden con una escala likert de 1 a 7, que permite identificar el acuerdo o desacuerdo ante una determinada afirmación relativa a las variables que se indagan (Albaum, 1997). Como regla gene-

ral de interpretación se habla de valores bajos cuando se tiene un valor que tiende a 1 en la escala de medición y valores altos cuando un valor tiende a 7 en la escala de medición. A continuación se describe la forma en que se operacionalizan las variables de la investigación.

- *Forma de interacción.* Como se desprende de la revisión bibliográfica la forma de interacción entre los agentes económicos puede describirse en términos del grado de competencia, acción conjunta o mandato entre las partes. En vista de que en el trabajo empírico se busca indagar la medida en que están presentes de forma simultánea las tres formas de interacción o en qué medida una de éstas predomina sobre la otra, se optó por hacer una medición independiente de las tres posibles formas de interacción.

- *Competencia.* Aunque la aplicación empírica de Poppo y Zenger (2002) se centra en la cooperación empresarial hace referencia a las categorías que se usan para caracterizar tanto acuerdos de cooperación, como mercados y jerarquías, que son: forma de relación entre las partes y si los objetivos que se comparten son de corto o largo plazo.

Estas categorías se modificaron para caracterizar si la relación entre los agentes tiene un carácter competitivo y se adaptaron al tipo de relación entre EPS e IPS, con los siguientes indicadores: i) Búsqueda de información y conocimientos de forma individual. ii) Los problemas ante situaciones inciertas y de conflicto se solucionan de forma individual. iii) Las decisiones estratégicas son producto de procesos de búsqueda de la mejor posición, aún en detrimento de la IPS. iv) el establecimiento de tarifas y volúmenes de operación se define mediante procesos presión y forcejeo entre las instituciones. v) se comparten sólo objetivos de corto plazo con la IPS relacionados con los servicios a intercambiar.

Con el fin de lograr una alpha de Cronbach aceptable de 0.61 fue necesario retirar del análisis los indicadores dos y tres: los problemas ante situaciones inciertas y de conflicto se solucionan de forma individual y las decisiones estratégicas son producto de procesos de búsqueda de la mejor posición.

- *Acción conjunta.* A partir de los trabajos de Zaheer y Venkatraman (1995), Zahher *et al.* (1998) y Poppo y Zenger (2002) y bajo el mismo esquema usado para medir la acción conjunta los indicadores que se usaron fueron: i) La EPS y nuestra empresa establecen procesos de búsqueda de información y conocimientos en conjunto. ii) La EPS suministra información sobre la estructura de costos de los servicios que prestan a nuestros afiliados. iii) Los problemas ante situaciones inciertas y de conflicto se solucionan en los equipos de trabajo de las dos organizaciones. iv) Las decisiones estratégicas son producto de procesos de concertación y búsqueda de la mejor salida para todos los involucrados. v) Compartimos con la EPS información sobre nuestros planes de largo plazo de desarrollo de nuevos servicios y crecimiento de actividades. Para obtener un alpha de Cronbach acorde con los parámetros requeridos, de 0.70, fue necesario prescindir del segundo indicador que se refiere al suministro de información sobre la estructura de costos.

- *Mandato.* La construcción de esta variable siguió el mismo esquema de las dos anteriores y de igual modo se soporta en el trabajo de Poppo y Zenger (2002). Los indicadores usados para medir esta variables fueron los siguientes: i) Búsqueda de información y conocimientos respondiendo a patrones de comportamiento establecidos. ii) Los problemas ante situaciones inciertas y de conflicto se solucionan conforme a las instrucciones de la dirección. iii). Las decisiones estratégicas son producto de la decisión de la direc-

ción y acá se ejecutan éstas. El alpha de Cronbach obtenido para esta variable fue de 0.91, pero para esto fue necesaria la eliminación del primer indicador.

- *Mecanismos de control.* A partir de la definición de mecanismos de control como los instrumentos que usan los agentes económicos para realinear los incentivos en el intercambio económico se identifican tres formas básicas de ejercer control para la actuación de los agentes: sistema de precios, la burocracia y la confianza (Bradach y Eccles, 1989; Williamson, 1991). En vista de que los tres mecanismos señalados no tienen la misma naturaleza los esquemas de medición de cada uno de éstos es diferente.

- *Precios.* Debido a que no se encontraron estudios empíricos en los que se hiciese una medición de la utilización del mecanismo de precios se acudió a la definición con el fin de derivar de ésta los indicadores para usar en cuanto a medir este concepto. En los mercados, la dinámica competitiva sintetiza toda la información en los precios, de tal forma que las empresas usan esta referencia para la definición de las cantidades susceptibles de intercambiar (Williamson, 1991). De acuerdo con esta idea los indicadores que se usaron fueron los siguientes: i) Utilización de los precios de mercado como mecanismo de presión para el establecimiento de los precios y calidad en la prestación de servicios. ii) Cotizaciones de varios oferentes de servicios. iii) Prestadores de servicios de forma simultánea. El alpha de Cronbach que se obtuvo para esta variable fue de 0.63.

- *Confianza.* Con el fin de medir las variables de confianza racional y moral el estudio se soportó en los trabajos de McAllister (1995) y Zaheer *et al.* (1998) quienes validaron estos indicadores en el contexto de relaciones interorganizacionales. En este estudio se adaptaron los indicadores para las condi-

ciones particulares del sector salud. Los indicadores usados para medir la *confianza racional* son: i) La EPS aprovecha oportunidades para lograr beneficios propios cuando se presentan situaciones que permiten tal comportamiento. ii) Tenemos plena confianza en el comportamiento de la EPS. iii) La EPS X tiene trayectoria y reputación para realizar su trabajo de aseguramiento y auditoría con profesionalismo. iv) Otras IPS consideran que la EPS es confiable en la realización de su trabajo. v) En la medida en que ha conocido más el comportamiento de la EPS se ha tendido a monitorear menos su trabajo. El alpha de Cronbach obtenido después de eliminar de la variables los indicadores uno, cuatro y cinco fue de 0.85.

Para la medición de la *confianza moral* se usaron los siguientes indicadores: i) La EPS ha sido siempre justa en sus negociaciones con nosotros. ii) Basados en experiencias pasadas, no podemos tener absoluta confianza en que la EPS cumplirá las promesas hechas en el pasado. iii) Nosotros somos renuentes a establecer relaciones contractuales con la EPS cuando las especificaciones del contrato son vagas. iv) Basado en experiencias pasadas considera que la EPS reconoce las normas como un mecanismo que rige la relación con quienes se realizan procesos de intercambio. Con el fin de lograr un alpha de Cronbach aceptable, de 0.70, fue necesario eliminar el segundo indicador de confianza racional.

- *Planeación y monitoreo.* Este mecanismo de control típico de las empresas se divide a su vez en tres dimensiones, las cuales son: estructura de mando, procedimientos de integración y procedimiento de aprendizaje. Para identificar la forma en que la *estructura de mando* se erige en una forma de control de actuación de las partes el trabajo se soportó en los indicadores usados por McAllister (1955). Éstos se adaptaron, dando como re-



sultados los siguientes indicadores: i) Tiene establecidas instancias para la toma de decisiones y solución de conflictos desde la dirección hasta los ámbitos operativos en la relación de contratación con la EPS. ii) hay contemplados criterios que ayuden a la toma de decisiones sobre opciones o problemas no contemplados en los procedimientos regulares. iii) Se tiene participación cruzada en las instancias de discusión –consejos directivos y otros- de los problemas de contratación en la EPS y la IPS. El alpha de Cronbach para esta variables fue de 0.73.

- *Procedimientos de integración.* Teniendo en cuenta que no se encontraron estudios en los que se presentase una definición operativa de esta variable se acudió al aporte conceptual de Teece y Pisano (1994) y a partir de las definiciones dadas se establecieron los siguientes indicadores: i) Se tienen establecidos procesos de formulación de planes estratégicos y operativos que relacionen la EPS con la IPS. ii) En la formulación de los objetivos estratégicos se implican diversos niveles de personal vinculados tanto a la EPS como a la IPS. iii) Se tienen establecidos procesos de control de gestión y sistemas de indicadores conjuntos para la retroalimentación de la de la EPS y de la IPS. iv) Se tienen definidos formalmente los roles y tareas a realizar por las diversas personas involucradas en los procesos administrativos y de prestación de servicios. El alpha de Cronbach obtenido para esta variable fue de 0.67.

- *Procedimientos de aprendizaje.* La situación para la operacionalización de esta variables es similar a la anterior, por tanto el esquema que se usó para la operacionalización también parte del trabajo de Teece y Pisano (1994). Los indicadores usados son los siguientes: i) Hay presencia de procesos de formación específica para responder a las necesidades de la EPS y la IPS. ii) Hay pro-

cesos sistematizados para la generación de memoria institucional que almacene el producto del aprendizaje individual y colectivo en la prestación de servicios. iii) Se tienen establecidos procesos de I+D conjunto en la EPS y la IPS. iv) Se tienen establecidos procesos de investigación para el cambio de procesos y estructura organizacional. El alpha de Cronbach obtenido para esta variable fue de 0.91.

- *Marco legal.* El marco legal se caracteriza de acuerdo con la duración del contrato, la complejidad, flexibilidad y formas de solución de conflictos entre las partes. - - *Duración.* La medición de la duración del contrato se hizo de acuerdo con las orientaciones del trabajo de Nooteboom *et al.* (1997), mediante los siguientes indicadores: i) Se asume que el contrato con la EPS será renovado en su finalización. ii) En el futuro próximo no se espera una ruptura del contrato. iii) La relación con la EPS se ve a largo plazo. El alpha de Cronbach obtenido para esta variable fue de 0.85 después de excluir de análisis el segundo indicador.

- *Complejidad.* La medición de esta variable se hizo a partir del trabajo empírico de Poppo y Zenger (2002). Los indicadores allí establecidos se adaptaron a las condiciones del sector salud en Colombia, dando como resultado los siguientes indicadores: i) Personalización y requerimientos de trabajo legal del contrato. ii) longitud del contrato. iii) Especificación de precios y gama de los servicios prestados. iv) Especificación de los procesos de facturación, auditoría, control y pago de servicios. v) Especificación de los mecanismos para resolución de disputas. El alpha de Cronbach obtenido para esta variable fue de 0.61 después de excluir del análisis el primer indicador de complejidad contractual.

- *Flexibilidad.* La medición de la flexibilidad contractual se hizo teniendo en cuenta la

investigación de Poppo y Zenger (2002). Los indicadores propuestos se adaptaron dando como resultado los siguientes aspectos: i) Flexibilidad en la aplicación de las cláusulas del contrato, como penalizaciones y salvaguardas legales. ii) Facilidad para adaptar el contrato a condiciones cambiantes. iii) Grado de cambios que el contrato puede absorber de forma eficiente. El alpha de Cronbach que se obtuvo fue de 0.68 después de eliminar del análisis el primer indicador.

- *Solución de conflictos* La operacionalización de esta variable se hizo a partir del trabajo de Nootboom *et al.* (1997). Con base en los indicadores allí planteados se adaptaron al sector salud dando los siguientes resultados: i) La solución de conflictos se da entre las personas de contacto de la IPS y de la EPS – Auditores-. ii) La solución de conflictos se da mediante la interacción de los gerentes de las instituciones. iii) La solución de conflictos se da mediante la intervención de mecanismos de arbitramento. iv. La solución de conflictos se da con la participación de la justicia ordinaria. Los primeros dos indicadores miden la utilización de mecanismos típicos de las empresas para la solución de conflictos; y los indicadores tercero y cuarto miden la utilización de los mecanismos de los acuerdos de cooperación y mercados, respectivamente. El alpha de Cronbach para la solución conflictos mediante esquemas de

empresariales es de 0.68. En el Cuadro 2 se presentan de forma resumida los indicadores expuestos.

3.4 Análisis de información

El procesamiento de la información se hizo con base en dos etapas. Primero, se realizó el análisis de confiabilidad del instrumento de recolección de información y prueba de la validez de los datos recogidos mediante tres técnicas estadísticas, aplicadas de forma iterativa: el análisis de correlación, cálculo del alpha de Cronbach y prueba de análisis factorial de componentes principales (Bottum, 1993). De estas pruebas se obtuvieron los indicadores que realmente miden cada uno de los conceptos expresados en las variables. El criterio fundamental para la aceptación de los indicadores de la variables es el coeficiente alpha, el cual no debe ser inferior a 0.6 (Nunally, 1978).

La segunda etapa fue la de agrupar las relaciones entre EPS e IPS a partir de los criterios expuestos en el marco teórico. Para esto se acudió a la técnica estadística multivariante conocida como *análisis de grupos*, con los procedimientos *Cluster Analysis* y *Quick Cluster Analysis* de SPSS, que Hair *et al.* (1995) recomiendan para situaciones en las que se busca hacer tipologías de objetos diversos.



CUADRO 2
INDICADORES DE LAS FORMAS DE GOBERNACIÓN

VARIABLES		INDICADORES
Forma de Interacción	Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de información y conocimientos se hace de forma individual • Los problemas se solucionan de forma individual • Las decisiones para el mejoramiento de la posición se da aún en detrimento de la contraparte • El establecimiento de tarifas y volúmenes de operación se define mediante procesos presión y forcejeo • Se comparten sólo objetivos de corto plazo
	Cooperación o acción conjunta	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de información y conocimientos en conjunto • Se comparte información sobre la estructura de costos • Los problemas y conflictos se solucionan en equipos de trabajo de las dos organizaciones • Las decisiones estratégicas son producto de procesos de concertación • Se comparte información sobre planes de largo plazo
	Mandato	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de información y conocimientos respondiendo a patrones de comportamiento establecidos • Los problemas ante situaciones inciertas y de conflicto se solucionan conforme a las instrucciones de la dirección • Las decisiones estratégicas son producto de la decisión de la dirección y acá se ejecutan éstas
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Utilización de los precios de mercado como mecanismo de presión en el establecimiento de los precios y calidad en la prestación de servicios • Pide cotizaciones de varios oferentes de servicios • Tiene varios prestadores de servicios de forma simultanea • Razones de utilización de diferentes oferentes de servicios similares (control de precios, inducir competencia)
Mecanismos de control	Confianza	<ul style="list-style-type: none"> • Se aprovechan oportunidades para lograr beneficios propios • Hay confianza en el comportamiento de la contraparte • Se confía en la reputación para realizar su trabajo con profesionalismo • En el entorno se considera que la contraparte es confiable • En la medida que ha conocido más la contraparte se ha tendido a monitorear menos su trabajo
		<ul style="list-style-type: none"> • Justicia de la contraparte • Confianza en que la contraparte cumple con sus promesas • Renuentes a establecer relaciones contractuales precisas con la contraparte • Reconoce las normas como un mecanismo que rige la relación de intercambio



Indicadores	
Mecanismos de control	Variables
	<p>Estructura de mando</p> <p>Planeación y monitoreo</p> <p>Procedimientos establecidos</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Hay establecidas instancias para la toma de decisiones desde la dirección hasta los ámbitos operativos • Hay contemplados criterios que ayuden a la toma de decisiones sobre opciones problemas no contemplados en los procedimientos regulares • Hay participación cruzada en las instancias de discusión <p>De integración</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se tienen establecidos procesos de formulación de planes estratégicos y operativos conjuntos • La formulación de estrategias implican varios niveles de las organizaciones • Hay procesos de control e indicadores conjuntos para la retroalimentación de las partes • Hay definidos formalmente roles y tareas en los procesos administrativos conjuntos <p>De aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hay procesos de formación específica para responder a las necesidades de las partes • Hay procesos para la generación de memoria institucional • Hay establecidos procesos de I+D conjunto • Hay procesos de investigación para el cambio de procesos y estructura organizacional
	<p>Duración</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Renovación automática del contrato • Ruptura del contrato en el futuro • Plazo de la relación.
Marco Legal	<p>Complejidad del contrato</p>
	<p>Flexibilidad</p>
	<p>Solución de conflictos</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Personalización y requerimientos de trabajo legal del contrato • Longitud del contrato • Especificación de precios y gama de los servicios prestados • Especificación de los procesos de facturación, auditoría, control y pago de servicios • Especificación de los mecanismos de resolución de disputas • El contrato permite la realización de glosas y devolución de facturas • Flexibilidad para la aplicación de las cláusulas del contrato, como penalizaciones y salvaguardas legales • Facilidad de adaptar el contrato a condiciones cambiantes • Grado de cambios que el contrato puede absorber de forma eficiente • La solución de conflictos se da entre las personas de contacto de las partes • La solución de conflictos se da mediante la interacción de los gerentes de las instituciones • La solución de conflictos se da mediante la intervención de mecanismos de arbitramento • La solución de conflictos se da con la participación de la justicia ordinaria.

Fuente: Elaboración de los autores, 2004.



El primer paso para la identificación de los grupos de empresas es la identificación de las variables a usar para la conformación de los mismos. Ketchen *et al.* (1993) señalan tres aproximaciones para la realización de esta tarea: i) aproximación inductiva-clasificación exploratoria-, ii) deductiva, ligada a los planteamientos teóricos, y iii) cognitiva, basada en percepciones de expertos. Debido al carácter exploratorio de esta investigación y al proceso de construcción de una teoría que explique las formas de interacción entre agentes económicos se acude a la combinación de las aproximaciones inductiva y deductiva (Ketchen y Shook, 1996). El punto de partida para la definición de las variables a tener en cuenta es el marco teórico, las cuales se modificarán conforme a su relevancia en la formación de grupos.

El siguiente paso es la normalización de las variables, lo que es necesario debido a que si se toman las variables originales y éstas tienen rangos de medición diferentes, las que tengan mayores rangos pesarán más en la definición de los grupos (Hair *et al.*, 1995).

El tercer paso en la construcción de la tipología es la definición de los algoritmos de agrupamiento y los parámetros a usar para medir la distancia entre los grupos. En este sentido se optó por usar de forma combinada el método jerárquico y el no jerárquico, ya que mediante el primero se logra una aproximación preliminar al problema y con el segundo se afina la clasificación, se detecta la estabilidad del modelo en la asignación de casos para los grupos y además permite identificar las variables más relevantes en la generación de los grupos ((Hair *et al.*, 1995).

El procedimiento que se siguió para la generación de los grupos con el método de análisis jerárquico fue el de promedio relacionado –*average linkage*– debido a que genera grupos con aproximadamente la misma varianza. En este caso el interés es el de minimizar las varianza al interior del grupo y maximizar la diferencia entre grupos, para detectar claramente las diferencias entre las observaciones de la muestra.

Posteriormente, se define el número de grupos a considerar en el análisis. Esto se puede hacer de múltiples formas. En este trabajo se adopta el criterio del cambio porcentual en el coeficiente de aglomeración, que se obtiene del análisis jerárquico de grupos. Cuando dos grupos se fusionan y la variación en el coeficiente de aglomeración es grande implica que el número de grupos previos a la fusión es la más apropiada para la definición de los grupos para tener en cuenta en la construcción de la tipología (Ketchen y Shook, 1996). Con el número de grupos definidos se realiza el análisis de grupos no jerárquico con el fin de precisar las variables relevantes en la conformación de grupos y obtener de forma definitiva la conformación de los grupos. Asimismo, se usa la prueba de rangos de Duncan con el fin de interpretar las diferencias entre los grupos por medio de la comparación de la media de los grupos (Hair *et al.*, 1995).

Establecidos los grupos de relaciones entre EPS e IPS se evaluará si hay alguna diferencia en la percepción sobre los resultados. Para hacer esto se hará una análisis de varianza teniendo como variable para explicar los resultados percibidos por parte de las IPS.

CUADRO 3
MEDIA Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE LAS VARIABLES DE ESTUDIO ANTES DE NORMALIZAR

Variable	Media	Desviación estándar
1. Competencia	4.04	1.87
2. Acción conjunta	4.47	1.42
3. Mandato	4.00	1.98
4. Precios	5.43	1.54
5. Confianza racional	5.56	1.68
6. Confianza moral	5.34	1.33
7. Mando	5.02	1.57
8. Integración	5.04	1.28
9. Aprendizaje	3.32	1.88
10. Plazo contratación	6.56	0.70
11. Flexibilidad contrato	5.80	0.97
12. Complejidad contrato	5.35	1.56
13. Solución conflicto mediante mando	5.18	1.33
14. Solución conflicto por acuerdo	1.59	0.80
15. Solución conflicto por disputa	0.47	0.72

Fuente: Elaboración de los autores con base en encuestas, 2004.

4. Resultados y discusión

4.1 Estadística descriptiva

En el Cuadro 3 se presenta la media y desviación estándar de las variables de estudio antes de ser normalizadas. Los resultados muestran que en general la media de las variables son altas, no obstante, las desviaciones estándar también lo son, lo que permite prever que tal variación explique la agrupación de las observaciones en múltiples grupos. Tal vez es llamativa la variable plazo de contratación porque casi se ubica en el tope superior de la escala con una desviación estándar baja respecto a las demás variables.

En el Cuadro 4 se muestra la correlación entre las variables objeto de estudio, las cuales varían entre -0.54 y 0.81. De las correlaciones encontradas, las que se dan entre las

variables integración y aprendizaje -0.65-; confianza moral y complejidad del contrato -0.81-; y mando e integración -0.62- son lo suficientemente altas como para que se puedan presentar problemas de colinealidad en la realización del análisis de grupos, técnica mediante la que se construye la tipología de las formas de gobernación. Por tal motivo, se les debe prestar especial atención en la construcción del modelo.

4.2 Agrupamiento de las formas de intercambio

Como se indicó el primer paso fue la realización del análisis de grupos mediante las técnicas de proceso jerárquico y no jerárquico con el fin de definir los grupos que preliminarmente se forman e identificar las variables estadísticamente significativas. Se inició el análisis con 15 variables, las cuales



CUADRO 4
CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES DE ESTUDIO

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Competencia															
2. Acción conjunta	-0.39														
3. Mandato	0.46	-0.32													
4. Precios	0.11	-0.06	0.15												
5. Confianza racional	0.56**	0.32	-0.54*	-0.31											
6. Confianza moral	-0.38	-0.03	-0.25	-0.41	0.54*										
7. Mando	-0.23	0.41	-0.23	0.22	0.22	0.03									
8. Integración	-0.04	0.52*	-0.17	0.11	-0.01	-0.29	0.62**								
9. Aprendizaje	-0.22	0.59***	-0.05	0.10	0.08	0.06	0.48*	0.65***							
10. Plazo contratación	0.09	-0.30	-0.35	0.07	0.18	0.03	-0.15	-0.08	-0.08						
11. Flexibilidad contrato	0.02	-0.12	-0.43	-0.44	0.27	0.38	-0.12	-0.12	-0.29	0.26					
12. Complejidad contrato	-0.53*	0.01	-0.19	-0.31	0.55*	0.81**	0.27	-0.20	-0.01	-0.24					
13. Solución confl. mando	0.31	-0.25	0.40	0.36	-0.22	-0.52*	-0.11	-0.01	0.01	-0.11	-0.30	-0.05*			
14. Solución conf. acuerdo	0.13	0.08	0.13	0.11	0.09	-0.12	0.06	0.10	0.25	-0.22	0.03	-0.23	0.07		
15. Solución confl. disputa	-0.12	0.56**	0.08	-0.21	0.33	0.05	0.26	0.19	0.47*	-0.18	-0.17	0.05	0.03	0.41	

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001.

Fuente: Elaboración de los autores con base en encuestas, 2004.

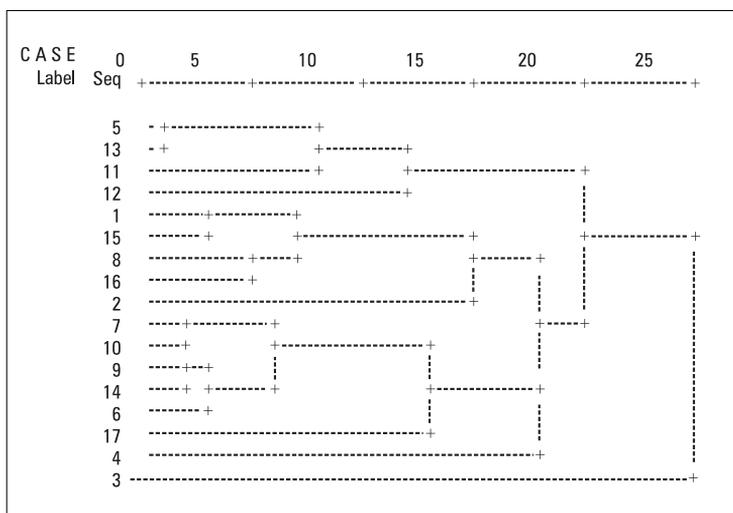
están referidas en el numeral de estadística descriptiva. En vista de que la aproximación del estudio es exploratoria se fueron eliminando del análisis de grupos las que no mostraron significación estadística en la conformación de los grupos. El resultado de este proceso fue el de pasar de 15 variables a 7. Las variables que se retiraron del análisis son: acción conjunta, precios, mando, integración, aprendizaje, flexibilidad, solución de conflictos mediante mecanismos de cooperación y solución de conflictos mediante mecanismos de mercado.

La exclusión de estas variables del análisis no significa que no caractericen las formas de gobernación del intercambio sino que en la muestra disponible estas variables no son útiles para diferenciar los grupos. Teniendo en cuenta que dentro de la muestra no hay relaciones de intercambio mediadas por la propiedad unificada es de esperar que variables como mando, integración y aprendizaje no fuesen útiles para diferenciar los objetos de la muestra. Por otra parte, dentro

de la muestra no hay formas de intercambio cuya propiedad sea compartida por lo que se podía esperar un mejor efecto de variables como acción conjunta y flexibilidad de los contratos. Los resultados también muestran que dentro de las formas de intercambio de mercado, que son la totalidad de la muestra, no se diferencian por la forma en que utilizan el mecanismo precios para el control del comportamiento de las partes.

El siguiente paso fue la definición de los grupos que se tuvieron en cuenta en el análisis. Esto se hizo con el modelo construido con las variables que se retuvieron en el estudio. Teniendo en cuenta la variación en el coeficiente de aglomeración, se selecciona el número de grupos que presenten una mayor variación. En el Cuadro 6 se puede ver que el análisis con cuatro grupos es el que presenta mayor varianza el cuarto grupo que se forma tiene una sola observación, por tanto se opta por hacer el análisis con tres grupos, como se muestra en el dendograma del Gráfico 3.

GRÁFICO 3
DENDOGRAMA DE GRUPOS



Fuente: Tomado de SPSS, 2004.



CUADRO 6
ANÁLISIS DEL COEFICIENTE DE
AGLOMERACIÓN PARA EL ANÁLISIS
JERÁRQUICO DE GRUPOS

Número de grupos	Coefficiente de aglomeración	% de cambio en el coeficiente
5	11.9	12
4	15.6	31
3	20.3	30
2	22.5	11
1	23.9	6

Fuente: Elaboración de los autores con base en los resultados del análisis de grupos de SPSS, 2004.

En el Cuadro 7 se presentan los resultados del análisis de grupos y del análisis de varianza de una vía. A continuación se describen las características de los tres grupos formados.

- Grupo 1. Cooperación en el mercado (n=7): Este grupo de relaciones entre empresas tiene la característica básica de estar mediada por una relación de cooperación entre las partes. En este grupo se establecen relaciones mediante acción conjunta –la media es significativamente mayor a la del grupo 2 con una p=0.01- y en solución de conflictos se acude a acuerdo entre las partes –la media en este grupo es mayor que la de los otros dos grupos con una p=0.01. Además, este

CUADRO 7
MEDIA DE LAS VARIABLES DEL ESTUDIO Y DIFERENCIA ENTRE LOS GRUPOS

Variables	Media de los grupos			F	Prueba de Duncan
	1 (n=7)	2 (n=6)	3 (n=4)		
Competencia	-0.27	0.83	-0.77	5.7 *	3 < 2 ** 1 < 2 *
Acción conjunta	0.74	-0.76	-0.15	6.3 *	2 < 1 **
Mandato	0.25	0.50	-1.20	6.6 **	3 < 1,2**
Confianza racional	0.30	-0.88	0.78	6.6 **	2 < 3 ** 2 < 1 *
Confianza moral	-0.04	-0.63	1.01	4.9 *	2 < 3 **
Aprendizaje	0.66	-0.26	-0.77	4.0 *	3 < 1 *
Complejidad contrato	0.10	-0.77	0.98	6.2 *	2 < 3 **
Solución confl. mando	0.18	0.55	-1.16	6.2 *	3 < 2 ** 3 < 1 *
Solución confl. acuerdo	0.87	-0.53	-0.74	9.6 **	3 < 1 ** 2 < 1 **
Solución confl. disputa	0.93	-0.65	-0.65	13.2***	3 < 1 ** 2 < 1 **

* p < 0.05. ** p < 0.01. ***p < 0.001.

Fuente: Elaboración de los autores con base en los resultados de análisis de grupos y análisis de varianza, 2004.

grupo usa para la solución de los conflictos la justicia ordinaria –la media es superior a la de los otros dos grupos con una $p=0.01$. La estructura de aprendizaje es un rasgo de este grupo –la media es mayor a la del grupo 3 con $p=0.05$ –.

Con base en que todas las observaciones de la muestra tienen propiedad unificada, esto es que su forma de gobernación es el mercado, y que dos de sus rasgos distintivos son típicos de las formas de cooperación –acción conjunta y solución de conflictos mediante acuerdos– se denomina a este grupo como cooperación en el mercado. Es relevante resaltar que la relación de cooperación entre las EPS e IPS conduce a que se genere un proceso de aprendizaje organizacional, típico de este tipo de formas de intercambio (Hagedoorn, 1993). La importancia del aprendizaje podría deberse a la observación de la relación de intercambio a largo plazo, no obstante, esto no es así. El resultado del análisis de varianza de los tres grupos respecto a la perspectiva temporal con que se ve la relación de intercambio no mostró diferencias estadísticamente significativas. Aunque el intercambio de servicios de salud se da en el mercado –la media de la variable competencia del grupo es intermedia– y la acción conjunta es la forma de relación prevaiente, también se encuentran elementos de relación de las jerarquías –la media de la variable mandato presenta un valor intermedio entre los tres grupos.

De los resultados presentados, se encuentra contradictorio que la variable más significativa sea la solución de conflictos mediante la justicia ordinaria, aunque esto podría explicarse por estar la relación de cooperación localizada en un ambiente de mercado. Este es un aspecto de la investigación que necesita ser profundizada para aclarar la contradicción que se evidencia en este estudio.

cia de ver la relación de intercambio a largo plazo, como se mostró anteriormente, por tanto, es un aspecto al cual es necesario encontrarle explicación. Es llamativo que las variables de confianza no son características de esta forma de intercambio –presenta unos valores intermedios–, contrario a lo que se muestra en el marco teórico.

- *Grupo 2. Mercado jerarquizado ($n=6$):* Sobre las variables que definen la forma de intercambio, este grupo se caracteriza por presentar altos niveles de competencia –la media de este grupo es mayor a la de los otros dos con una $p=0.05$ respecto al grupo 1 y $p=0.01$ respecto al grupo 2– y una media relativamente alta para la forma de interacción dada por el mandato de una de las partes –la media es mayor respecto al grupo 3 con una $p=0.01$ pero la diferencia no es estadísticamente significativa respecto al grupo 1. Sobre este mismo aspecto de las formas de gobernación, se evidencia que la acción conjunta presenta la menor media de los tres grupos, siendo estadísticamente significativa esta diferencia con el grupo con una $p=0.01$.

Respecto a las variables que definen los mecanismos de control de los agentes, es importante referir que no hay una variable que caracterice de forma particular este grupo, lo que en principio se debe a que las variables sistema de precios no se encontró como estadísticamente significativa. En estas condiciones se enfatiza que la confianza en este grupo presenta la menor media, siendo estadísticamente significativa esta diferencia – $p=0.05$ con el grupo 1 y con $p=0.01$ con el grupo 3–.

Las variables que permiten caracterizar el ambiente contractual de la relación de intercambio muestran que los contratos sobre los que se soportan estas relaciones de intercambio presentan la menor complejidad de los tres grupos. El mecanismo más usado para



la solución de conflictos en este grupo es el acudir a las jerarquías –presenta la mayor media respecto a los otros dos grupos siendo estadísticamente significativa la diferencia con el grupo 3, $p=0.01$. La solución de conflictos mediante la justicia ordinaria no se usa nunca.

Los resultados obtenidos se contraponen a lo que se esperaba de la teoría. Los contratos para el intercambio en el mercado de productos complejos como la salud son de baja complejidad. Sin embargo, esto se puede explicar por el hecho de que en el sector tanto EPS como IPS aún están en un proceso de aprendizaje sobre las formas de contratación, lo que hace que las partes firmen contratos generales que no impliquen grandes compromisos. Este comportamiento puede estar explicado de forma adicional por la necesidad de disminuir el riesgo.

Sobre los aspectos contractuales es llamativo que el mecanismo típico de solución de disputas es el mandato en tanto la justicia ordinaria no tiene ninguna importancia. Esto podría explicarse por que hubiese preponderancia de alguno de los agentes, pero esto no es así por lo que es necesario explicar este tipo de comportamientos. Esta situación es la que explica la denominación de este grupo como mercado jerarquizado, en el que un grupo de agentes, en este caso las IPS, están sometidos a la competencia; en tanto, la contraparte, en este caso las EPS, como agente que actúan en un mercado poco competitivo puede usar mecanismos de jerarquía para regular la relación.

En estas condiciones era de esperarse que la confianza entre las partes sea la más baja de los tres grupos y las partes se interesen poco en establecer mecanismos de aprendizaje dentro del proceso de intercambio.

Esta forma de interacción entre EPS e IPS parece estar dada por la preponderancia de

alguna de las partes, siendo una la que dicta las normas y la otra la que acata en la búsqueda de la supervivencia. Una de las partes se supedita a la estructura de la otra.

- *Grupo 3. Cooperación potencial (n=4):* La característica fundamental de la relación de intercambio presente en este grupo es el alto grado de confianza entre las partes. La media de este grupo es mayor a la de los otros dos grupos, respecto al grupo con una $p=0.01$, en tanto la diferencia con el grupo 1 no es estadísticamente significativa. Situación que se encuentra en las dos dimensiones consideradas de la confianza. Respecto a los mecanismos de control, también se encontró que los mecanismos de aprendizaje no tienen importancia, teniendo la menor media de los tres grupos.

Sobre las variables que describen las formas de relación entre los agentes se encontró que en este grupo ninguna de las tres variables tienen medias superiores a las de los otros grupos. La variable acción conjunta presenta valores intermedios, en tanto, las variables competencia y mandato presentan las menores medias de los tres grupos. En la variable mandato la media es menor a la de los otros dos grupos, con una $p=0.01$ y la media de la variable competencia es menor a la del grupo 2 con una $p=0.01$, en tanto la diferencia con el grupo 1 no es estadísticamente significativa.

Las variables que describen el tipo de contrato sobre el que se soporta la relación de intercambio en este grupo resalta por tener los contratos más complejos. La media es la mayor de los tres grupos y esta diferencia es significativa con el grupo 2 – $p=0.01$. Por otra parte, no hay un mecanismo de solución de conflictos que tenga preponderancia, en las tres variables tiene la menor media de los grupos.

De los resultados obtenidos, resulta inconsistente que no se presente ninguna forma

de relación entre las partes con preponderancia, lo cual puede deberse a limitaciones metodológicas del estudio. Por otra parte, es contrario a lo propuesto por Poppo y Zenger (2002), ya que se encontró que en situación de alta confianza los contratos firmados fueron los más complejos de los tres grupos. También resulta inconsistente que en este grupo no se tenga una forma predominante de solución de conflictos entre las partes.

El que en este grupo se encuentren altos niveles de confianza y poca acción conjunta entre las partes puede entenderse como un proceso a largo plazo en el que el punto de partida es la construcción de confianza en un intercambio de mercado. Podría ser que el siguiente paso a la construcción de confianza sea la modificación de las relaciones de intercambio, lo cual habría que estudiar más adelante en otras investigaciones en que se precise la forma en que se construye confianza entre EPS e IPS y las fases por las que se transita.

Es de anotar que en este grupo, tres de los cuatro hospitales son de tercer nivel de atención, lo que puede implicar que no hay relaciones claras de preponderancia, lo que permite establecer relaciones de reciprocidad entre las partes.

Pasando de los resultados particulares, de cada uno de los tres grupos descritos anteriormente, a una visión global de la tipología de las formas de gobernación del intercambio económico entre EPS e IPS hay varios aspectos a tener en cuenta. En primer lugar, los resultados muestran que el sistema de precios y las estructuras burocráticas no fueron variables útiles para la construcción de la tipología de las formas de gobernación. Esto quiere decir que la caracterización realizada es incompleta ya que no permite reflejar la utilización del mecanismo precios ni los controles burocráticos en la organización del intercambio económico entre EPS e IPS.

Con los resultados anteriores se comprueba la hipótesis fundamental de la investigación, la cual hace referencia a que la tipificación de las formas de intercambio económico se puede hacer de forma adecuada mediante múltiples dimensiones relacionadas con las formas de relación, los mecanismos de control de los agentes y el tipo de contrato que soporta el intercambio.

Por otra parte, también queda claro que las formas de gobernación del intercambio económico no son homogéneas y que se generan diferencias estadísticamente significativas entre éstas. Este resultado es aún más relevante si se tiene en cuenta que las observaciones de la muestra sobre la que se hizo esta investigación pertenecen en su totalidad a formas de mercado en las que la propiedad de las inversiones es dividida.

4.3 Diferencia de resultados entre los grupos

La diferencia de resultados de los tres grupos definidos se hizo mediante la técnica estadística análisis de varianza -Anova de una vía-. Los resultados del Cuadro 8 muestran que la única diferencia estadísticamente significativa es la que se da entre los grupos 2 –mercado jerarquizado- y 3 –cooperación potencial. De manera adicional, el grupo 2 –mercado jerarquizado- presenta menor satisfacción que el grupo 1 –cooperación en el mercado-, aunque esta diferencia no es estadísticamente significativa.

Lo anterior quiere decir que el mercado jerarquizado presenta resultados de desempeño inferiores a la cooperación potencial. Esto puede interpretarse como un efecto de la confianza sobre el desempeño de la relación entre las partes y el efecto negativo de actuar en el mercado bajo unas reglas con las cuales una de las partes puede estar en desacuerdo y las acata por que se ve forzado a hacerlo.



CUADRO 8
MEDIA DE LA VARIABLE RESPECTO A LOS GRUPOS DE RELACIONES ENTRE EPS E IPS

Variables	Media de los grupos			F	Prueba de Duncan
	1 (n=7)	2 (n=6)	3 (n=4)		
Resultados	0.17	-0.76	0.84	4.88*	2 < 3*

* $p < 0.05$.

Fuente: Elaboración de los autores a partir de resultados de análisis de grupos y análisis de varianza, 2004.

Por otra parte, los resultados muestran que el tipo de relación del grupo 1, cooperación en el mercado, también presenta mejores resultados que el mercado jerarquizado, aunque esta diferencia no está estadísticamente significativa. En conjunto esto puede estar mostrando que el ejercicio del poder de mercado no conduce a resultados satisfactorios en alguna de las partes, así la relación perdura en el tiempo, lo cual puede deberse a la necesidad de permanecer en el mercado.

Conclusiones

Este artículo retoma los desarrollos teóricos de Williamson (1991), Hage y Alter (1997) y Li (1998) que fueron condensados en la propuesta de investigación de Torres, Gorbaneff y Contreras (1998). A partir de estos aportes, los resultados de la investigación muestran que las formas de relación entre EPS e IPS se diferencian más allá de las formas de pago, siendo relevantes las formas de interacción, los mecanismos de coordinación y el esquema legal sobre el que se soporta la relación de intercambio. Fueron éstas las variables que permitieron diferenciar tres formas de organizar la relación de intercambio entre EPS e IPS.

Se presencian dos etapas en la vida de las alianzas: su nacimiento y la madurez. El nacimiento, en su turno, ocurre desde dos situaciones distintas: una de mandato y, otra, de la confianza. La forma de cooperación en el merca-

do es una alianza típica que ocupa posición intermedia en la mayoría de las variables. Tal vez es el punto final, o máximo de desarrollo de una alianza. Las partes ya se llegaron a conocer y logran un alto nivel de acción común, que es el objetivo central de los dos.

El mercado jerarquizado es una “foto” del nacimiento de una alianza a partir de las relaciones de preponderancia. La EPS domina la IPS. Es una relación incómoda que nace de la necesidad. Las IPS no tienen poder negociador frente a las EPS. Sin embargo si la primera experiencia de aproximación es favorable y la IPS manifiesta docilidad y autodisciplina, y más tarde puede surgir la alianza de cooperación en el mercado.

La cooperación potencial es otro ejemplo de nacimiento de la alianza. Esta vez el desencadenador de la relación especial fue la relación de confianza, tal vez basada en un conocimiento previo entre los gerentes de las EPS e IPS, en la experiencia de trabajo conjunto o algún vínculo familiar o social. La confianza permite bajar los niveles de competencia, pero no permite todavía establecer altos niveles de acción común. Si la simpatía inicial es capaz de proporcionar una base para la acción conjunta, esta alianza puede evolucionar hacia una alianza del primer tipo.

En este trabajo se reconocen las limitaciones de los resultados por dos razones. La

primera, tiene que ver con el reducido tamaño de la muestra que genera dificultades en el tratamiento estadístico de la información además de que no sea posible la extrapolación de los resultados al sector en general. La segunda, se deriva de tener una tercera parte de las observaciones sobre una sola EPS, lo que no permito hablar de un estudio de caso de esta IPS pero si introduce un sesgo particular sobre la forma en que esta EPS se relaciona con las IPS.

Con lo anterior, las futuras aproximaciones empíricas a este trabajo deberían tener muestras de mayor tamaño y provenientes de relaciones con un mayor número de EPS. Con este trabajo se abre el camino al desarrollo sistemático y académico de evidencias empíricas sobre temas de gran discusión en el país como son la integración vertical y las formas de pago entre EPS e IPS.

Bibliografía

- Albaum, G. 1997. "The Likert Scale Revisited: An Alternative Version". *Journal of the Marketing Research Society*. 19(2):331-348.
- Alchian, A.; Demsetz, H. 1972. "Production, Information Costs, and Economic Organization". *In: American Economic Association*. 62(5): 777-795.
- Álvarez, B.; Pellisé, L.; Lobo, F. 2000. "Sistemas de pago a prestadores de servicios de salud en países de América Latina y de la Océ". *Revista Panamericana de Salud Pública*. 8:55-70.
- Axelrod, R. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York, Basic Books.
- Barnard, C. 1938. *The Functions of the Executive*. Cambridge, Harvard University Press.
- Bottom, P.W. 1993. *Technology Management Through the Selection of Alternative Sourcing Strategies*. Doctoral dissertation, University of Minnesota, Minnesota.
- Borys, B.; Jemison, D.B. 1989. "Hybrid Arrangements as Strategic Alliances. Theoretical Issues in Organizational Combinations". *In: Academy of Management Review*. 14:pp. 234-249.
- Bradach, J.; Eccles, R.G. 1989. "Price, Authority, and Trust. From Ideal Types to Plural Forms". *In: Annual Review of Sociology*. 15: 97-118.
- Coase, R.H. 1937. "The Nature of the Firm". *In: Economica*, November. 386-405.
- Doty, D.H.; Glick, W.H. 1994. "Typologies as a Unique Form of Theory Building: Toward Improved Understanding and Modeling". *In: Academy of Management Review*. 19: 230-251.
- Enthoven, A.C. 1997. "The Market-based Reform of America's Health Care Financing and Delivery System: Managed Care and Managed Competition". *In: A Conference Sponsored by the World Bank, March. 10-11*.
- Fombrun, C.J. 1982. "Strategies for Network Research in Organizations". *In: Academy of Management Review*. 7:280-291.
- Churchill, G.A. 1979. "A paradigm for developing better measures of marketing constructs". *In: Journal of Marketing Research*. 16(1):64-73.
- Gambetta, D. 1988. "Can we Trust Trust?". *In: Gambetta, D. (edit.). Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*, New York, Blackwell.
- Gibson, J.L.; Ivancevich, J.M.; Donnelly, Jr. J.H. 1985. *Organizaciones. Conducta, estructura, proceso*. México, Interamericana.
- Gorbaneff, Y., Torres, S.; Contreras, N. 2004. "Anatomía de la cadena de prestación de servicios de salud: el régimen contributivo en Bogotá". En: *Revista Gerencia y Políticas de Salud*. 3(6):88-106.
- Granoveter, M.S. 1985. "Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness". *In: American Journal of Sociology*. (91): 481-510.
- Gulati, R.; Singh, H. 1998. "The Architecture of Cooperation. Managing Coordinations Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances". *In: Administrative Science Quarterly*. 43:781-814.
- Gutiérrez, C.; Molina, C.G; Wüllner, A. 1995. *Las formas de contratación prestadoras y administradoras de salud. Sus perspectivas en el nuevo marco de seguridad social*. Fundación para la Educación Superior, Fundación Restrepo Barco, Fundación Corona, Fundación Social. Bogotá.
- Hage, J.; Alter, C. 1997. "A Typology of Interorganizational Relationships and Networks". *In: Hollingsworth, J. R. y Boyer, R. (eds.). Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, s. l., Cambridge. Cambridge University Press. 94-126.
- Hair, J.F.; Anderson, R.E.; Tatham, R.L.; Black, W.C. 1995. *Multivariate Data Analysis*, New Jersey. Prentice Hall.
- Hayek, F.A. 1945. "The Use of Knowledge in Society". *In: The American Economic Review*. September. 35(4).
- Hosmer, L. 1995. "Trust. The Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics". *In: Academy of Management Review*. (20)379-403.



- Ketchen Jr., D.J.; Thomas, J.B.; Snow, C.C. 1993. "Organizational Configurations and Performance: A Comparison of Theoretical Approaches". In: *Academy of Management Journal*. 36(6): 1278-1313.
- Ketchen Jr., D.J.; Shook, C.L. 1996. "The Application of Cluster Analysis in Strategic Management Research: An Analysis and Critique". In: *Strategic Management Journal*. 17: 441-458.
- Li, P.P. 1998. "Toward a Geocentric Framework of Organizational Form. A Holistic, Dynamic and Paradoxical Approach". In: *Organization Studies*. 19: 829-861.
- Maceuil, I.R. 1974. "The Many Futures of Contracts". In: *Southern California Law Review*. 47:691-816.
- March, J.G. ; Simon, H.A. 1958. *Organizations*. New York, Wiley.
- Masten, S. 1988. "A Legal Basis of the Firm". In: *Journal of Law Economics and Organization*. (4)181-198.
- Mayer, R.C.; Davis, J.H.; Schoorman, F.D. 1995. "An Integrative Model of Organizational Trust". In: *Academy of Management Review*. 20(3): 709-734.
- McAllister, D.J. 1995. "Affect—and Cognition—Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations". In: *Academy of Management Journal*. 38(1): 24-59.
- Milgrom, P.; Roberts, J. 1993. *Economía organización y gestión de la empresa*. Barcelona Ariel.
- Nooteboom, B.; Berger, H.; Noorderhaven, N.G. 1997. "Effects of Trust and Governance on Relational Risk". In: *Academy of Management Journal*. 40(2): 308-338.
- Nunnally, J.C. 1978. *Psychometric Theory*. McGraw Hill. New York.
- Parkhe, A. 1993. "Messy Research, Methodological Redisposition, and Theory Development in International Joint Ventures". In: *Academy of Management Journal*. (18):27-268.
- Poppo, L.; Zenger, T. 2002. "Do Formal Contractual and Relational Governance Function as Substitutes or Complements?". In: *Strategic Management Journal*. 23: 707-725.
- Powell, W.W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy. Networks Forms of Organization". In: Cummings, L. L. y Staw, B. (edits.). *Research in Organizational Behavior*. Greenwich, JAI Press .12:295-336.
- Robinson, J.C. 2001. "Organizational Economics and Health Care Markets", *Health Services Research*. 36:177-189.
- Stinchcombe, A. 1985. "Contracts as Hierarchical Documents", en: Stinchcombe, A. y Heimer, C. (edits.). *Organization Theory and Project Management*. Bergen. Norwegian University Press.
- Thorelli, H.B. 1986. "Networks. Between Markets and Hierarchies". In: *Strategic Management Journal*. 7: 37-51.
- Torres, S.; Gorbaneff, Y.; Contreras, N. 2004. "Caracterización de las formas de gobernación del intercambio económico". *Cuadernos de Administración*. 17(27): 63-85.
- Uzzi, B. 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks. The Paradox of Embeddedness". In: *Administrative Science Quarterly*. 42: 35-67.
- Williamson, O. 1991. "Comparative Economic Organization. The Analysis of Discrete Structural Alternatives". In: *Administrative Science Quarterly*. 36:269-296.
- Williamson, O. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press. New York
- Williamson, O. 1975. *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*. The Free Press, New York [versión en castellano, México, Fondo de Cultura Económica, 1991].
- Young, G.J.; Parker, V.A.; Charns, M.P. 2001. "Provider Integration and local Market Conditions: A Contingency Theory Perspective". *Health Care Management Review*. 26:73-79.
- Zaheer, A.; Venkatraman, N. 1995. "Relational Governance as an Interorganizational Strategy: An Empirical Test of the Role of Trust in Economic Performance". In: *Strategic Management Journal*. 16:373-392.
- Zaheer, A; McEvily, B.; Perrone, V. 1998. "Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance". In: *Organization Science*. 9(2):141-159.
- Zucker, L.G. 1986. "Production of Trust. Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920". In: Staw, B. M. y Cummings, L. L. (edits.), *Research in Organizational Behavior*, Greenwich, JAI Press. 8:53-111.