

Economía de los Costos de Transacción: Los Modelos de Williamson y Nootboom

María Emilia Peña Pollastri

Licenciada en Administración. Contadora Pública.
Doctoranda en Ciencias Económicas.
Profesora titular por concurso de la asignatura
Administración de la Comercialización en la
Universidad Nacional de La Rioja.

Palabras Clave:

*Costos de transacción;
cooperación entre
empresas.*

Key Words:

*Transaction costs;
boundaries of the firm.*

Resumen

El artículo expone las bases del trabajo de Oliver Williamson (Premio Nobel de Economía año 2009) que sustenta las razones de la existencia de actuales formas de relación inter-empresaria. Señala las aportaciones que formula el científico neerlandés Bart Nootboom. Presenta referencias a investigaciones empíricas que aplicaron conceptos de los citados eruditos. Contrasta los modelos. Propone como principales factores para la aplicabilidad de uno u otro a: objeto de la relación, clase de empresas, contexto. Trabajo de análisis documental.

Abstract

This paper shows Oliver Williamson's (2009 Nobel Laureate in Economics Sciences) work basis about the boundaries of the firm and current economic transactions kinds within firms. It illustrates dutch scientist Bart Nooteboom's notions. It displays references to some action research whom applied the concepts of those scientists. It contrasts both models. It propose that applicability's conditions for one or other model are: relationship object, firm kind, context. Paper performed in literature review method.

Introducción

El Premio Nobel de Economía del año 2009 fue compartido entre dos científicos, Oliver Williamson y Elinor Ostrom, por sus respectivos trabajos.

"De acuerdo con la teoría de Williamson, las grandes corporaciones privadas existen en primer lugar porque son eficientes. Cuando los corporaciones no logran ganancias eficientes, su existencia puede ser cuestionada", dijo uno de los integrantes del jurado del Premio Nobel.

La cuestión de la organización interna de las empresas y del buen funcionamiento de los mercados pasó a primer plano con la crisis económica y reactivó el debate sobre la responsabilidad, las remuneraciones y la eficiencia.

Un nuevo modelo explicativo de la cooperación entre empresas fue desarrollado por Williamson. A pesar de haber recibido el Premio Nobel, sus teorías vienen siendo objetadas en algunos aspectos. Bart Nooteboom es uno de los economistas que señala algunas limitaciones del modelo y propone una visión alternativa.

El objetivo del presente trabajo es exponer sucintamente el pensamiento de Oliver Williamson, señalar las limitaciones y alternativas que propone Nooteboom, para luego arribar a algunas conclusiones sobre la aplicabilidad de ambas vertientes.

Relaciones entre empresas: Algunos antecedentes

La **Economía Organizacional** ha sido definida como el uso de la economía para estudiar los procesos internos de la empresa. La economía organizacional constituye un marco analítico-empírico centrado en el estudio y evolución de las organizaciones, en contraste con las economías clásica y neoclásica que se centran en el mercado.

La economía organizacional considera que el análisis del mercado es incompleto debido a la incertidumbre que genera la asimetría de la información y al riesgo moral de los agentes. Así, la economía organizacional sustenta el análisis comparativo de los sistemas económicos, de sus interacciones con las organizaciones y de su gobernabilidad, en forma más completa que la economía clásica centrada en la racionalidad instrumental.

La economía organizacional se inició como la Teoría de la Firma de las escuelas clásica y neoclásica. El ensayo "The nature of the firm" (Coase, 1937), movilizó la teoría económica utilizando como medio de análisis la vertiente de los **costos de transacción**³⁹. En ese momento, la mayoría de los ámbitos académicos respaldaban la tesis de que la economía y el crecimiento de la empresa estaban regidos por el mercado y por su capacidad de inversión.

Coase impugnó tal conceptualización otorgando a la organización interna de la empresa una relevancia anteriormente poco valorada. Para este autor, la empresa y el mercado son medios alternativos de organización de las transacciones. La empresa determina qué tipo de actividades organiza internamente y cuáles adquiere en el mercado, optando por desarrollar actividades internamente, en tanto los costos de transacción internos sean menores que los de mercado.

A partir de los años 90 el análisis de las **relaciones interempresariales** distintas de la simple compraventa (como alianzas estratégicas, acuerdos de cooperación, subcontratación, etc.) se ha intensificado, en gran medida por ser una alternativa para las empresas al enfrentar los crecientes retos del entorno competitivo.

³⁹ Costos de hacer funcionar un sistema entre dos o más individuos u organizaciones, que incluyen los costos de coordinación y los de motivación.

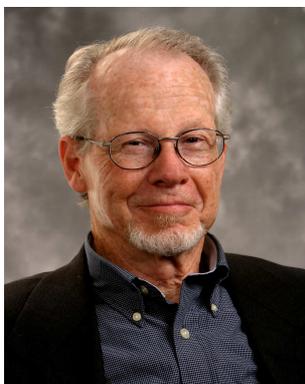
Básicamente, las relaciones interempresarias pueden clasificarse en dos categorías:

- a) **Unilaterales:** una empresa compra productos o servicios a otra para satisfacer una necesidad temporal.
- b) **Bilaterales:** distintas entidades formulan un acuerdo recíproco para apoyarse mutuamente intercambiando bienes, insumos o tecnología a lo largo del tiempo.

En el segundo grupo podemos citar como ejemplos:

- Alianzas estratégicas o *joint ventures*: cuando empresas independientes conforman una nueva unidad con entidad jurídica propia, la cual rinde cuentas a las firmas cofundadoras.
- Franquicias: cuando una empresa cede a otras derechos sobre sus marcas, producción y distribución, obligándose esta última a respetar condiciones y aceptar controles por parte de la cedente.
- Subcontratación: cuando a través de un contrato o acuerdo, una empresa adquiere habitualmente a otra un producto o servicio específico que forma parte de su cadena de valor.
- Formas de cooperación tecnológica: son los acuerdos de investigación y desarrollo, licenciamientos, redes informales de intercambio de información, bancos de información, redes de valor agregado para intercambio científico, unión a programas de investigación patrocinados por el gobierno, entre otros.

El modelo de Oliver Williamson



Oliver Williamson

Oliver Williamson es oriundo de Estados Unidos. Se graduó como ingeniero en el célebre Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.), Stanford University y obtuvo su Ph.D. in Economics en Carnegie-Mellon University, en 1963. Desde 1988 se desempeña como profesor emérito de la Escuela Edgar F. Kaiser de negocios, economía y leyes, University of California, Berkeley.

Trabajando sobre el planteamiento de Coase, en 1985 Williamson sumó a las alternativas de realizar las transacciones interna o externamente, la posibilidad de hacerlas en forma híbrida, es decir, bajo formas de organización (o gobernanza) que se encuentren entre el mercado y la empresa.

El modelo de Williamson se fundamenta en tres ejes conceptuales:

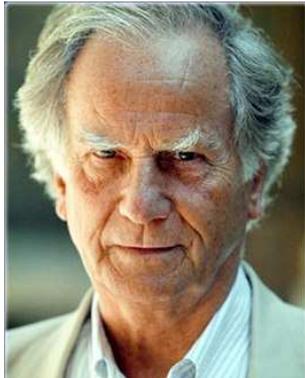
1. **Costos de transacción:** los costos de producción típicos del análisis neoclásico, se deben comparar con los costos de planeación, adaptación y control de la tarea bajo diferentes estructuras de gobernanza. Los costos de transacción pueden ser de tipo *ex ante* (como los ocasionados por negociaciones, o redacción del contrato y de sus salvaguardas) o *ex post* (por mala adaptación, regateo, disputas legales o aseguramiento de compromisos, entre otros).
2. **Racionalidad limitada y oportunismo de los agentes:** reconoce que los individuos enfrentan restricciones para acceder a la racionalidad total, y que buscan el interés propio incurriendo en conductas dolosas, como dar información incompleta o distorsionada o violando lisa y llanamente un acuerdo cuando convenga a sus intereses ("oportunismo"). En tales condiciones, el principal instrumento que se usa para regular las transacciones comerciales es el contrato, a pesar de ser una herramienta imperfecta por la imposibilidad de prever la totalidad de hechos futuros potenciales y de anticipar para cada uno de ellos una solución con racionalidad perfecta.
3. **Características de las transacciones:** las cuales se configuran por la combinación de tres atributos, referidos a la especificidad de los activos⁴⁰ (a mayor especificidad se dará preferencia a alguna coordinación híbrida o a la empresa, antes que al mercado), a la incertidumbre (hace necesario elaborar un buen sistema contractual para resolver las eventualidades), y a la frecuencia (que se relaciona con el alto costo de elaborar contratos y darles seguimiento).

La **forma híbrida de contratación** es una relación contractual de largo plazo que preserva la autonomía de las partes, pero provee de salvaguardas adicionales a las que provee el mercado. De esta manera, se combinan los

⁴⁰ Característica de un activo que se mide por el porcentaje del valor de la inversión que se pierde cuando aquél no puede ser usado en el entorno o relación para el cual fue generado.

incentivos competitivos del mercado, y las propiedades adaptativas cooperativas de las empresas. Son ejemplos de formas híbridas los *joint ventures* y las franquicias, cuyos contratos suelen ser condicionados o incluir acuerdos de reciprocidad.

El modelo de Bart Nootboom



Bart Nootboom

Bart Nootboom es oriundo de Países Bajos. Estudió matemáticas, economía e investigación de operaciones en la Leyden University. En 1980 obtuvo su Ph.D. in Econometrics, en la Erasmus University, Rotterdam. Se desempeña como profesor en la Tilburg University, Países Bajos. Es autor de aproximadamente 300 trabajos, entre ellos 11 libros. Sus principales áreas de investigación son la economía schumpeteriana, evolutiva e institucional, la teoría de los costos de transacción, la innovación, la filosofía de la economía y del management, teorías del aprendizaje dentro y entre organizaciones.

A partir de 1993 Nootboom comenzó a revisar el análisis de Williamson. Reconoce sus aciertos, pero destaca que aquél falla al no incorporar en el análisis los procesos de aprendizaje: el papel que tiene la reputación en los acuerdos, cómo los procesos de aprendizaje influyen en la construcción progresiva de la confianza, y el impacto de las normas y los valores sociales sobre el comportamiento oportunista. Otra falla proviene de omitir a la asimetría de conocimientos, la ausencia de un lenguaje común y la diversidad de experiencias como fuentes de incertidumbre.

Nootboom describe las distintas estructuras de coordinación con tres dimensiones básicas:

1. **Dimensión temporal:** pone de manifiesto el contexto situacional e histórico. La acumulación de rutinas, recursos y conocimientos o aprendizajes generan sendas de dependencia que condicionan las elecciones de los distintos actores.

2. **Dimensión cognitiva:** las relaciones de cooperación serán más exitosas o aceleradas en tanto haya mayor coincidencia en los paradigmas de pensamiento de las partes, los cuales provienen de las experiencias y de su entorno social, físico e institucional. La brecha cognitiva siempre existe, y puede reducirse a través de la comunicación, la explicación y la difusión.
3. **Dimensión social:** relacionada a la reputación, destaca que el oportunismo de una de las partes a lo largo del tiempo genera una mala reputación que incide en mayores costos de transacción para la misma. Los compromisos no se construyen sobre la expectativa de que una parte dañe a otra de manera intencional (oportunismo de Williamson), sino sobre la base de que la contraparte no intentará hacer daño aunque exista el incentivo potencial para hacerlo. Tal confianza no es incondicional (hay límites de tolerancia) ni ciega (se monitorea el comportamiento de los socios), y se forjará racionalmente mediante comportamientos y rutinas éticos.

Algunas aplicaciones

A continuación se presentarán sucintamente algunas investigaciones que se fundamentaron en las ideas de Williamson y de Nooteboom.

El caso de España

Esteban García Canal, de la Universidad de Oviedo, realizó una investigación (Proyecto DF-93-212-29) desde la perspectiva del análisis de costes de transacción, analizando la forma contractual de 438 acuerdos de cooperación celebrados por empresas españolas entre 1986 y 1989.

La principal fuente de conflictos en los acuerdos horizontales son los derechos de propiedad sobre los activos utilizados, entendidos como los derechos a ejercer el control residual de las actividades objeto del acuerdo y a percibir los rendimientos residuales derivados de las mismas.

En las empresas conjuntas se crea una nueva entidad, cuya propiedad comparten los socios, para realizar las actividades del acuerdo. En los acuerdos

contractuales, por su parte, los socios suscriben un contrato que regula la relación cooperativa sin que se cree una nueva entidad.

Concluyó que las empresas conjuntas son preferidas a otros acuerdos contractuales a medida que aumenta la complejidad de la colaboración (ver figura 1), ya que los costos de transacción tienden a ser comparativamente inferiores. La complejidad de la relación estaría configurada por los siguientes factores: elevado número de socios, horizonte temporal incierto, varias áreas funcionales involucradas y la necesidad de transferir conocimientos.

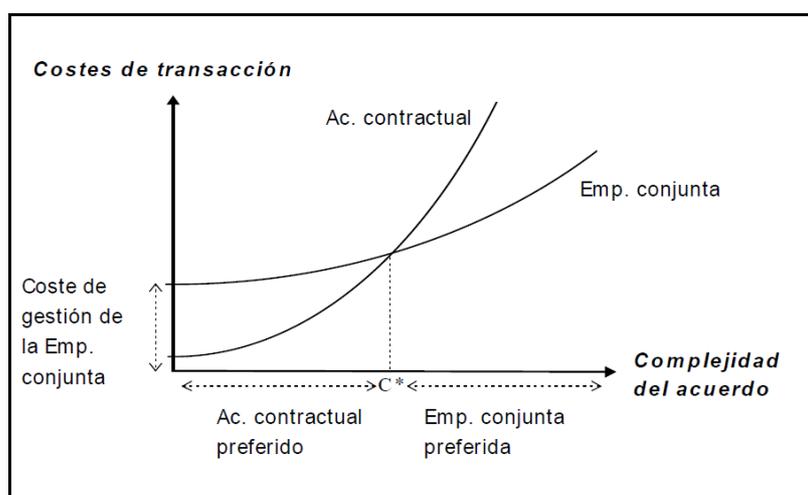


Figura 1: Costos de transacción según la clase y complejidad del acuerdo

El caso de México

Las profesoras Taboada Ibarra y Canales García analizaron las formas e instrumentos de control que utilizan las firmas para enfrentar los problemas derivados de los riesgos relacionales: de distancia cognitiva, de dependencia y de derrame de conocimiento.

Retomaron las principales ideas de la "Teoría Cognitiva de la Empresa" de Bart Nooteboom y abordaron dos estudios de caso aplicados a empresas relacionadas con la industria de autopartes.

Las empresas objeto de estudio, al momento de vincularse con otras asumen el riesgo de derrame de conocimiento. Este se manifestó en aquellas relaciones que implican trabajo conjunto con la competencia y la posibilidad de que se derrame su conocimiento sobre el competidor. El riesgo de dependencia fue

palpable en aquellas relaciones en las que una de las partes depende en gran medida de la otra por la especificidad de los activos y el alto costo de inversiones conjuntas. El riesgo de distancia cognitiva se manifestó en aquellas relaciones que demandan capacidad de absorción de conocimiento para el mejor entendimiento y aprendizaje entre las partes.

El estudio muestra que las empresas mezclan formas e instrumentos de control para contrarrestar los problemas derivados de los riesgos relacionales. En particular, las empresas objeto de estudio combinaron los siguientes tipos de control: de mercado, de oportunidad, de incentivos y basados en la confianza (no ciega). Con relación a los instrumentos de control, utilizan y armonizan, entre otros: evasión de inversiones específicas, contratos, dependencia mutua, reputación, auditorías, asistencia técnica y proveeduría de servicio integral.

El caso de Argentina

El profesor argentino Marcos Gallacher señala que los trabajos de Williamson permiten analizar algunas de las consecuencias que genera la legislación laboral argentina, tomando como ejemplo la crisis que hubo en el año 2009 en la empresa Kraft. La estrategia elegida por Kraft fue mantener un grado de integración vertical menor al óptimo: a fin de protegerse contra contingencias cede a contratistas externos procesos que realizaba ella misma. El uso de contratistas puede parecer una solución pues reduce riesgos por reclamos laborales, sin embargo puede también dificultar la inversión en know-how valioso para la organización. El trabajador empleado por el contratista puede no alcanzar el grado de especialización del mismo trabajador que trabaja para la empresa cliente de este. Como consecuencia, se resignan ganancias potenciales de productividad, y se asumen costos de transacción.

Análisis contrastivo

Nooteboom adhiere a la corriente del neo-institucionalismo económico (NEIE) rescatando elementos del viejo institucionalismo americano, a diferencia del

nuevo institucionalismo (NIE) de Williamson que conserva los importantes supuestos neoclásicos de eficiencia y equilibrio económico.

Ambos reconocen que las instituciones son importantes en la economía, sea para lograr la eficiencia económica de las transacciones o para regular y coordinar el comportamiento social mediante normas, valores y costumbres.

Williamson concibe a la empresa como una estructura basada en la jerarquía, que utiliza la cooperación como instrumento para lograr eficiencia económica al reducir sus costos de transacción.

Nooteboom concibe a la empresa como una organización socio-económico-histórica, que buscan integrarse con otras para resolver problemas de cognición y enfrentar la incertidumbre de su entorno.

Williamson se enfoca en el contrato y Nooteboom se enfoca en la relación contractual.

Para Williamson, la dependencia es negativa por ser un factor de incertidumbre; el oportunismo siempre está latente. Para Nooteboom cooperar con otros no es una amenaza pues la incertidumbre está dada no por la dependencia sino por la falta de conocimiento mutuo. La comunicación, la rutina y el aprendizaje reducen dicha incertidumbre y construyen confianza.

Conclusiones

Seguramente ambas vertientes del institucionalismo económico aportan elementos para comprender la realidad económica de las empresas. Se propone desde el presente análisis, que la mayor aplicabilidad de uno u otro modelo para explicar o predecir las características de una relación interempresaria en particular, depende en gran medida de algunos factores básicos.

Uno de dichos factores es el **objeto** de la relación. El nuevo institucionalismo de Williamson es una opción particularmente viable cuando el objeto de las transacciones interempresarias son bienes o servicios de alta especificidad donde haya elevadas posibilidades de oportunismo.

Otro factor sería la **clase** de empresas. Aquellas orientadas prioritariamente a la eficiencia o la rentabilidad podrían responder mejor al modelo de Williamson, mientras que otras orientadas en mayor medida a su perdurabilidad o su

inserción social podrían describirse mejor bajo los postulados de Nooteboom. Ejemplos de la primera clase suelen ser las grandes corporaciones, y de la segunda, las PyMEs y empresas familiares (aunque no debe confundirse tamaño con orientación estratégica, la correlación ejemplificada es usual pero no válida en todos los casos).

Por último, se postula que un factor de gran incidencia es el **contexto institucional y social**. En ámbitos donde los usos y costumbres se rijan por valores morales y éticos, o donde las instituciones públicas y privadas desalienten eficazmente las prácticas oportunistas, el modelo de Nooteboom podría ser más representativo de la naturaleza de las relaciones interempresarias. Al respecto, cabe tener en consideración que los contextos donde trabajaron cada uno de los científicos analizados podrían haber incidido en los postulados que propulsaron. El trabajo de Williamson se basó especialmente en el estudio de las empresas norteamericanas, mientras que el de Nooteboom, en el análisis de las empresas neerlandesas y de otros países del norte europeo.

El análisis de organizaciones en particular y de sus respectivos contextos institucionales, orientarán a futuras investigaciones para apuntar nuevos argumentos a favor o en contra de las teorías propuestas.

Bibliografía

Gallacher, Marcos: **Lo que nos enseña Oliver Williamson**. Universidad del CEMA, Argentina. <http://www.cronista.com/notas/210295-lo-que-nos-ensena-oliver-williamson>

García Canal, Esteban: **La forma contractual de los acuerdos de cooperación horizontales: empresas conjuntas frente a acuerdos contractuales**. Universidad de Oviedo, España.

García Garnica, Alejandro: **Nuevo institucionalismo vs. Neo institucionalismo económico: dos perspectivas diferentes de ver a la empresa**. Revista Economía y Sociedad, número 15, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, año 2005.

García Garnica, Alejandro et al: **La coordinación híbrida desde las perspectivas de Williamson y de Nooteboom**. Revista Análisis Económico número 40, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, año 2004.

Núñez Altamirano, Rubén Darío: **Análisis y reseña del libro "La naturaleza de la empresa, orígenes, evolución y desarrollo"**. Facultad de Historia, UMSNH, México. http://www.economia.umich.mx/economia_oldsite/publicaciones/ReaEconom/RE19_13.html

Taboada Ibarra, Eunice y Canales García, Rosa: **Formas e instrumentos de control para enfrentar los problemas derivados de la transferencia de conocimiento y de las nuevas formas de organización intra e inter empresarial: estudios de caso de la industria de autopartes**. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México, año 2008.

Vargas Hernández, José G.: **Economía Organizacional**. Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán, Jalisco, México.

Cita de este artículo:

PEÑA POLLASTRI, M. E. (2011) "Economía de los costos de transacción" *Revista OIKONOMOS [en línea]* 1 de Abril de 2011, Año 1, Vol. 1. pp.89-100. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>