

ECONOMIA DE LOS COSTES DE TRANSACCION, TEORIA DE LA AGENCIA Y ENFOQUE DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD: DIFERENCIAS BASICAS EN EL AMBITO DE LA ECONOMIA DE LAS ORGANIZACIONES

Manuel Villasalero Díaz
Universidad de Castilla-La Mancha

RESUMEN

En este trabajo se plantea un análisis comparativo de la estructura explicativa de la economía de los costes de transacción, la teoría de la agencia y la perspectiva de los derechos de propiedad, en torno a dimensiones comunes como la unidad básica de análisis, los supuestos conductuales y factuales, la conceptualización de las estructuras organizativas, la presunción teleológica y los costes de organización. El objetivo es detectar las características similares y diferentes que conectan a estos tres enfoques en la configuración del paradigma de economía de las organizaciones. A partir de este análisis se logran tres conclusiones. En primer lugar, son establecidos los criterios precisos que permiten encuadrar una discusión contractual en uno de los tres enfoques. En segundo lugar, se evidencia la consistencia interna del paradigma unitario conformado por las tres aproximaciones, frente a algunas valoraciones en sentido contrario. En tercer lugar, se muestra cómo la utilización complementaria logra resolver algunas inconsistencias detectadas en la literatura.

1. INTRODUCCION

Se han producido profundas alteraciones en la teoría de la empresa a partir de la aportación original de Coase (1937) en la que defendía la existencia de empresas como el resultado de la aparición de determinados costes al organizar transacciones a través del mercado. En algunas situaciones, los denominados costes de transacción superaban a los costes de dirección, por lo que el principio de economicidad justificaba la realización de estas actividades en el seno de una empresa (Coase, 1972). Esta propuesta suponía la reconfiguración de la teoría de la empresa sobre nuevos supuestos metodológicos de orden conductual y factual, a partir de los cuales surgieron la economía de los costes de transacción -TCE- (Williamson, 1979), la teoría de la agencia -AT- (Jensen y Meckling, 1976) y el enfoque de los derechos de propiedad -PRP- (Alchian y Demsetz, 1972).

La aplicación de cada uno de estos tres enfoques contractuales al análisis de las estructuras organizativas que gobiernan diversos fenómenos ha dado lugar a múltiples trabajos⁽¹⁾, constituyendo una línea emergente de investigación que se ha venido a denominar economía de las organizaciones⁽²⁾ (Shotter, 1981; Barney y Ouchi, 1986; Aoki, 1990; Douma y Schreuder, 1991; Milgrom y Roberts, 1992; Hart, 1995). A pesar de que se han efectuado numerosas críticas⁽³⁾, estos enfoques han despertado un creciente interés en el ámbito académico debido a tres causas básicas: a) la capacidad hipotético-deductiva de estas aproximaciones económicas, frente a otras perspectivas en teoría de la organización basadas en planteamientos psicosociopolíticos (Williamson, 1990); b) la credibilidad de los supuestos, objetividad de las relaciones y coherencia lógica de los razonamientos, que incrementa su atractivo para la construcción y explicación teórica (Williamson, 1995); c) la confiabilidad de los argumentos empleados, ya que los contrastes empíricos realizados soportan de manera recurrente las predicciones teóricas (Masten, 1996; Poppo y Zenger, 1998)⁽⁴⁾. Además, las inconsistencias teóricas e irregularidades empíricas que se detectan, están siendo corregidas mediante conceptos e instrumentos que son directamente incorporados en la nueva economía institucional, sin necesidad de realizar cambios sustanciales en sus fundamentos (Nootboom, 1993; Putterman, 1995; Hendrikse, 1996; Nee, 1998; Argyres y Liebeskind, 1999). En términos epistemológicos, esto es lo que se denomina "heurística positiva" de un paradigma de acuerdo con la terminología de Khun (1962), o "progresividad" de un programa de investigación según Lakatos (1978).

Frente a este creciente interés y validación positiva de estos enfoques, tanto el lector neófito como el investigador familiarizado con los argumentos contractuales se enfrenta a tres interrogantes de carácter secuencial, no discutidos suficientemente en la literatura: a) ¿cuáles son las características distintivas de cada uno de los tres enfoques indicados?, ¿qué criterios permiten, en su caso, encuadrar un análisis contractual dado en una u otra de estas perspectivas?; b) ¿es realmente posible considerar que existe un único paradigma contractual que engloba tres versiones parecidas a pesar de las diferencias?; c) ¿Ofrecen los tres enfoques explicaciones rivales o complementarias de las formas organizativas observadas en la realidad?, ¿encuentra el investigador organizacional ventajas o inconvenientes en la utilización simultánea de los tres enfoques?.

Estos tres interrogantes están íntimamente relacionados. En este trabajo se investiga la primera de las cuestiones ha considerar, aunque se anticipan algunas respuestas a las otras dos, estableciendo las características fundamentales de los tres enfoques contractuales y estableciendo sus diferencias. Para ello, en primer lugar se establece un esquema de comparación basado en ocho dimensiones. A partir de éste se analizan los aspectos comunes en segundo lugar, y las diferencias en tercer lugar. Finalmente, se discuten las implicaciones.

2. UN ESQUEMA PARA LA COMPARACION

El establecimiento de las conexiones y diferencias de los tres enfoques contractuales puede establecerse atendiendo a dos perspectivas básicas. En primer lugar, en términos epistemológicos es posible aproximarnos a la delimitación de *qué* estudia -ontología- y *cómo* lo estudia -metodología-. En este sentido se ha establecido que los tres enfoques contractuales presentan características comunes entre sí y diferentes respecto a otros planteamientos en ambas dimensiones (Villasalero, 1996; Pratten, 1997). En segundo lugar, cabe atender a la estructura explicativa concreta de cada orientación, centrando el interés en aspectos tales como la unidad de análisis, los supuestos factuales y conductuales, la presunción teleológica,

⁽¹⁾ Excelentes revisiones de la literatura sobre la utilización de estos enfoques pueden encontrarse en Shelanski y Klein (1995) para la economía de los costes de transacción, Eisenhardt (1989) para la teoría de la agencia, y Hart (1995) para la perspectiva de los derechos de propiedad.

⁽²⁾ Otras denominaciones generalmente aceptadas son: nueva economía institucional (Coase, 1984), enfoque contractual (Hart, 1995), o teoría de comparación institucional de la empresa (Hennart, 1994).

⁽³⁾ Pueden consultarse los siguientes trabajos para la revisión de algunas de las críticas más elaboradas: Demsetz (1988b), Foss (1993), Nootboom (1993), Noorderhaven (1995), Putterman (1995), Argyres (1996), Ghoshal y Moran (1996), Pratten (1997), Hodgson (1998), Argyres y Liebeskind (1999).

⁽⁴⁾ La introducción y difusión en España de estos enfoques ha sido realizada por autores tales como Arruñada (1990a, 1990b y 1998), Huerta (1993), Salas (1984, 1990 y 1996), Serra (1993) o Ventura (1994), entre otros. Para una relación similar, véase el comentario bibliográfico de González (1999).

el ámbito dominante de interés y las implicaciones organizativas. En este trabajo nos ocupamos de esta segunda parte más concreta, de acuerdo con el esquema comparativo recogido en la tabla número uno.

TABLA 1. DIFERENCIAS EN LA ESTRUCTURA EXPLICATIVA DE LOS TRES ENFOQUES CONTRACTUALES EN CUANTO A LA ORGANIZACION

DIMENSIONES EXPLICATIVAS BÁSICAS	ECONOMÍA DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN (TCE)	TEORÍA DE LA AGENCIA (AT)	PERSPECTIVA DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD (PRP)
UNIDAD DE ANÁLISIS	-TRANSACCIÓN	-RELACIÓN DE AGENCIA	-ACTIVIDAD
CONCEPTUALIZACIÓN CONTRACTUAL DE LA ORGANIZACIÓN Y DEL MERCADO	-COMPLETITUD -ESTRUCTURA -DEPENDENCIA -DURACIÓN -CONOCIMIENTO	-COMPLETITUD -ESTRUCTURA -DEPENDENCIA -DURACIÓN -CONOCIMIENTO	-COMPLETITUD -ESTRUCTURA -DEPENDENCIA -DURACIÓN -CONOCIMIENTO
SUPUESTOS CONDUCTUALES	-RACIONALIDAD LIMITADA -OPORTUNISMO	-RACIONALIDAD LIMITADA -OPORTUNISMO	-RACIONALIDAD LIMITADA -OPORTUNISMO
SUPUESTOS FACTUALES (DIMENSIONES DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS)	-ESPECIFICIDAD -FRECUENCIA -INCERTIDUMBRE	-DIVERGENCIA DE INTERESES -ASIMETRÍA INFORMATIVA	-DEFINICIÓN DE DERECHOS -CONTENIDO DE DERECHOS -ASIGNACIÓN DE DERECHOS
COSTES DE ORGANIZACIÓN	-COSTES DE TRANSACCIÓN -COSTES DE DIRECCIÓN	-COSTES DE AGENCIA -COSTES DE INFLUENCIA	-COSTES DE EFECTOS EXTERNOS (POSITIVOS O NEGATIVOS)
PRESUNCIÓN TELEOLÓGICA	-ESTRUCTURAS QUE MINIMIZAN LOS COSTES DE ORGANIZACIÓN	-ESTRUCTURAS QUE MINIMIZAN LOS COSTES DE ORGANIZACIÓN	-ESTRUCTURAS QUE MINIMIZAN LOS COSTES DE ORGANIZACIÓN
ÁMBITO DE INTERÉS	-ORGANIZACIÓN DE RELACIONES EXTERNAS	-ORGANIZACIÓN DE RELACIONES INTERNAS	-DEFINICIÓN DE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD
VARIABLES DE DISEÑO ORGANIZATIVO	-ÁMBITO VERTICAL DE LA ORGANIZACIÓN -ÁMBITO HORIZONTAL DE LA ORGANIZACIÓN	-MECANISMOS DE INCENTIVOS -SISTEMAS DE SUPERVISIÓN -NIVEL DE DESCENTRALIZACIÓN -FLUJOS DE COMUNICACIÓN	-DEFINICIÓN DE DERECHOS -CONTENIDO DE DERECHOS -ASIGNACIÓN DE DERECHOS Y RENDIMIENTOS RESIDUALES

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

Partiendo de este esquema, cabe distinguir tres dimensiones en las que los enfoques contractuales coinciden -la conceptualización contractual de la organización y del mercado, los supuestos conductuales y la presunción teleológica-, tres dimensiones en las que difieren -la unidad básica de análisis, los supuestos factuales y los costes de organización-, lo cual da lugar a diferencias en su inserción dentro de la economía de las organizaciones -el ámbito de interés y las variables de diseño organizativo-. En las siguientes tres secciones, nos ocupamos de analizar con cierto grado de detalle estos tres grupos.

3. LAS SIMILITUDES

3.1. CONCEPTUALIZACIÓN CONTRACTUAL DE LA ORGANIZACIÓN Y DEL MERCADO

Los tres enfoques parten de que cualquier modelo organizativo puede ser considerado como una red de contratos entre sus distintos integrantes, estableciéndose las relaciones necesarias para gobernar un conjunto de transacciones, relaciones de agencia o actividades, de manera que se asegure la obtención de un objetivo global dado (Aoki, 1990). La tipología de modelos contractuales se establece en función de cinco dimensiones con valores continuos, situándose la organización y el mercado en puntos opuestos para cada una de estas dimensiones. Las tres primeras -completitud, estructura y dependencia- son ya directrices clásicas expuestas por Jensen y Meckling (1976), Golberg (1980), Klein (1980) y Cheung (1983), y descritas con claridad por Salas (1984). Las dos últimas -duración y conocimiento- son aportaciones relativamente recientes introducidas en los escritos críticos de Harold Demsetz, que aún no han recibido la atención que merecen⁽⁵⁾ (Demsetz, 1988b y 1995b). En cada una de estas dimensiones se sitúan la organización y el mercado en puntos extremos, mientras que las formas híbridas se posicionan en puntos intermedios -tabla número dos-.

TABLA 2. CARACTERIZACIÓN CONTRACTUAL DEL MERCADO Y LA ORGANIZACIÓN

DIRECTRICES CONTRACTUALES	CONTRATO DE MERCADO	CONTRATO DE ORGANIZACIÓN
COMPLETITUD	COMPLETO	INCOMPLETO
ESTRUCTURA	UNILATERAL	MULTILATERAL
DEPENDENCIA	HORIZONTAL	JERÁRQUICA
DURACIÓN	DEFINIDA	INDEFINIDA
CONOCIMIENTO	GENÉRICO	ESPECÍFICO

FUENTE: elaboración propia.

El hecho de que se conceptualicen en términos contractuales idénticos las estructuras de gobierno de transacciones, relaciones de agencia o actividades por parte de la TCE, AT y PRP, respectivamente, es un valioso aspecto para la integración de los tres enfoques.

⁽⁵⁾ De acuerdo con este autor, lo que caracteriza a las organizaciones frente al mercado es su capacidad para utilizar conocimiento especializado de manera duradera, aumentando así la eficiencia de la actividad productiva. Las sociedades actuales se caracterizan por la especialización del conocimiento, más allá de la idea smithiana de especialización obrera. Continuamente, personas con "conocimientos específicos" en distintas funciones o especialistas cooperan para ofrecer un output eficiente, lo cual les obliga a entenderse mediante "conocimiento genérico" como el lenguaje, "conocimiento tácito" como las rutinas y la confianza interpersonal y "órdenes" por parte de una tercera persona que actúa como supervisor. En contextos de alta especialización, el conocimiento genérico no es suficiente para la coordinación, siendo necesario recurrir al conocimiento tácito y las órdenes propias de las organizaciones. Por tanto, lo que diferencia a las organizaciones del mercado es el tipo de conocimiento que son capaces de gestionar y el intervalo temporal en que lo hacen (Demsetz, 1988b; Demsetz, 1995).

3.2. SUPUESTOS CONDUCTUALES

Una de las contribuciones más relevante de la economía de las organizaciones a la teoría de la organización es la introducción de una estructura de supuestos con relación al comportamiento humano de carácter realista y con alta capacidad hipotético-deductiva, simultáneamente. En efecto, el distanciamiento de estos enfoques respecto a los irrealistas planteamientos neoclásicos de perfecta racionalidad y persecución del propio interés no limita su capacidad de modelización⁽⁶⁾. En este sentido, se adopta una perspectiva intermedia respecto a los enfoques prescriptivos y abstractos de la economía neoclásica (Machlup, 1967) y los enfoques descriptivos y realistas de la economía conductista (Cyert y March, 1963), que logra un equilibrio muy fructífero en términos explicativos⁽⁷⁾.

La adherencia de los tres enfoques contractuales a esta estructura de supuestos conductuales es otro elemento integrador de gran relevancia, ya que estas características del ser humano como individuo "limitado" y "tramposo" son las que provocan la aparición de los distintos tipos de costes de organización en su combinación con los supuestos factuales. En este punto, es necesario realizar una advertencia que se ha adquirido ya el carácter de convencional dentro de la literatura sobre la nueva economía institucional, como es la diferenciación entre las versiones positiva y normativa de la AT (Jensen y Meckling, 1976; Williamson, 1985). La primera tiene por finalidad estudiar algunos comportamientos empresariales reales a partir del concepto de relación de agencia, aceptando los supuestos descritos. La segunda, también denominada diseño de mecanismos, se ocupa del alineamiento de incentivos *ex-ante* que conducen a contratos óptimos, asumiendo los supuestos conductuales neoclásicos. La versión positiva de la AT es la que se sitúa dentro del enfoque contractual, mientras que la versión normativa constituye una parte de la teoría económica, como es la economía de la información, de gran desarrollo en los últimos años (Macho y Pérez, 1994).

3.3. PRESUNCIÓN TELEOLÓGICA

Finalmente, los tres enfoques plantean que las formas organizativas que se encuentran en la realidad responden a estructuras que minimizan los costes de transacción y de dirección en el caso de la TCE, los costes de agencia y de influencia en el caso de la AT, y los costes de efectos externos en el caso de la PRP, respectivamente.

El método concreto que operacionaliza esta presunción teleológica es el de comparación institucional, que sustituye al análisis marginal propio de la economía neoclásica (Williamson, 1981). En efecto, ante un vector de transacciones, relaciones de agencia o actividades que viene determinado por [Supuestos Conductuales; Supuestos Factuales], se selecciona aquella estructura contractual que mejor economiza los distintos tipos de costes de organización, por lo que subyace un planteamiento de eficiencia⁽⁸⁾ (Hennart, 1994). Este es el tercer pilar que comparten los tres enfoques de la nueva economía institucional.

4. LAS DIFERENCIAS

4.1. LA UNIDAD DE ANÁLISIS

La primera diferencia surge en las unidades de análisis que cada uno de los enfoques contractuales asume como base para estructurar las organizaciones. La TCE utiliza la transacción como unidad microanalítica sobre la que discriminar en cada caso entre las distintas estructuras contractuales de asignación de recursos. Este concepto es tomado de Commons (1924), representante de la economía institucional americana, y se define como toda operación de intercambio o transferencia de bienes y servicios en términos contractuales, entre unidades tecnológicamente separables⁽⁹⁾.

La AT se basa en el concepto de relación de agencia introducido en la literatura por los trabajos de Spense y Zeckhauser (1971) y Ross (1973). "Definimos una relación de agencia como un contrato por el que una o más personas -el o los principales- encomiendan a otra persona la realización de un servicio en su provecho que implica delegar alguna autoridad al agente" (Jensen y Meckling, 1976, p. 308). Esta definición caracteriza un gran número de situaciones en las que los propietarios de un determinado recurso deben delegar la capacidad de decisión sobre el mismo, ante el aumento de la complejidad del entorno actual (Milgrom y Roberts, 1992, cap. 15). En la práctica permite modelizar un gran número de contextos reales con el único requisito de identificar los dos elementos de la relación, esto es, la figura del principal y del agente⁽¹⁰⁾ (Jensen y Meckling, 1976, p. 309).

Finalmente, la PRP emplea el concepto de actividad como unidad básica de análisis. Un determinado tipo de actividad genera una serie de beneficios para el poseedor de los derechos del propiedad de recurso movilizado, pero también ocasiona un conjunto de costes o beneficios externos para otras personas ajenas a éste, lo que puede venir dado por varios motivos. Por tanto, en términos estrictos, cabe definir la actividad como el resultado de la aplicación de un determinado recurso, sobre el que pueden estar definidos o no derechos de propiedad (Furubotn y Pejovich, 1972).

Las diferencias en la unidad básica de análisis constituyen un primer problema de integración de los tres enfoques contractuales. Además, las relaciones entre estas tres unidades de análisis no son simples. En una relación de agencia se decidirá sobre la organización de múltiples transacciones y la realización de varias actividades, no siendo estos dos últimos conceptos asimilables. El desarrollo de una actividad mediante la movilización de un recurso productivo puede involucrar no realizar ninguna transacción, una transacción, o varias, según dicho recurso esté compuesto por una, dos o múltiples bases tecnológicas.

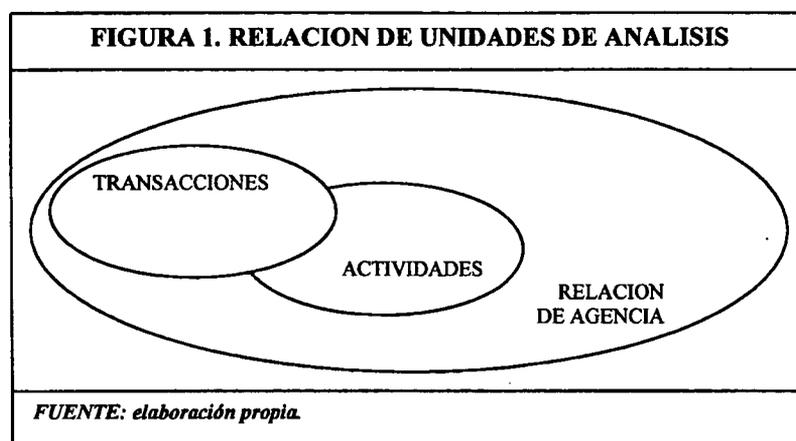
⁽⁶⁾ "Estudiar al hombre como es requiere necesariamente no sólo valorar los supuestos con relación a su conveniencia analítica -que es una razón fundamental por la que los supuestos de maximización tienen un papel tan relevante en la economía-, sino también con respecto a su correspondencia con la realidad" (Williamson, 1987, p. 592).

⁽⁷⁾ "Para aquéllos que, como yo, tienen tendencia a ser eclécticos, no es necesario realizar un compromiso completo con una perspectiva frente a otra" (Williamson, 1975, p. 249).

⁽⁸⁾ Jacquemin (1987) presenta algunos modelos accesibles de determinación de estructuras organizativas en función de argumentos de poder, en vez de eficiencia. Véase la crítica a estos enfoques realizada por Williamson (1989) basada en sus carencias de operacionalización e incapacidad para predecir.

⁽⁹⁾ Por tanto, la transacción se asemeja al concepto de intercambio, con la particularidad de que se exigen dos condiciones. En primer lugar, que las unidades involucradas en la transferencia estén relacionadas con bases tecnológicas diferentes. Este requisito de delimitación física es propuesto por Williamson (1985) con la finalidad de mantener constante en el análisis las posibles directrices de coste asociadas a una tecnología, como las economías de escala o de utilización. En segundo lugar, se matiza a qué dimensión del concepto de transferencia se refiere la transacción. En todo intercambio se puede distinguir una etapa contractual en la que se produce el pacto, expreso o tácito, entre las partes, y una etapa ejecutiva, en la que material o físicamente se produce la transferencia (Huerta, 1993). La transacción se produce cuando se completa la fase contractual (Salas, 1996).

⁽¹⁰⁾ La aplicabilidad de este concepto trasciende el ámbito de la empresa. Dentro de éste, Arruñada (1990b, pp. 72-73) distingue seis relaciones estructurales en las que ha sido utilizado satisfactoriamente: la relación laboral, la relación de endeudamiento, la relación directiva, la relación empresarial, la relación comercial y la relación política.



En definitiva, mientras que la TCE y la PRP estudian hechos concretos o realizaciones derivadas de una decisión como transacciones y actividades, la AT analiza el contexto en que se decide sobre tales fenómenos, esto es, una relación de agencia -figura número uno-.

4.2. LOS SUPUESTOS FACTUALES

La combinación de unos supuestos conductuales como racionalidad limitada y oportunismo con un conjunto de supuestos factuales o dimensiones críticas que caracterizan las unidades de análisis, da lugar a los distintos tipos de costes de organización, base para el diseño organizativo. Como consecuencia de las diferencias en las unidades básicas de análisis, estos supuestos factuales difieren. Resulta útil comenzar presentando la estructura de supuestos factuales más genérica que comprende la TCE, e ir incorporando las de la AT y la de PRP comentando las contribuciones y matizaciones que suponen sobre ésta. Esta presentación tiene una finalidad estrictamente formal, ya que los desarrollos de los tres enfoques contractuales han sido paralelos más que secuenciales.

De acuerdo con la TCE, las tres dimensiones sobre las que difieren de manera significativa las transacciones son la especificidad, la frecuencia y la incertidumbre. La frecuencia se refiere al carácter ocasional o recurrente de la transacción. La incertidumbre se define como el desconocimiento de los estados de naturaleza o contingencias en el futuro, lo que determina la imposibilidad o alto coste de establecer contratos completos, en el sentido que todas las posibilidades estén previstas. La introducción del concepto de incertidumbre supone una primera aportación relevante al estudio del "entorno real como es", rompiendo el supuesto neoclásico de perfecta información. La especificidad es el aspecto clave para la TCE, ya que sin la presencia de éste, los dos anteriores carecen de sentido. Un recurso se considera específico cuando su grado de adaptación a una utilización particular es de tal magnitud que su aplicación a usos diferentes proporcionaría un valor nulo o muy bajo⁽¹¹⁾ (Klein, Crawford y Alchian, 1978). En aquellos casos en los que mediando especificidad además concurren incertidumbre y frecuencia, el mercado falla en la organización de este tipo de transacciones puesto que los costes de transacción son muy elevados (Williamson, 1979).

La AT establece dos dimensiones críticas sobre las que puede variar su unidad de análisis, esto es, la relación de agencia, pero al realizar esto proporciona dos significativas contribuciones en la apreciación de un entorno más realista. En primer lugar, en el razonamiento de la TCE vinculado a la especificidad subyace un planteamiento de divergencia de intereses y de juego de suma cero entre las partes. No se reconoce la posibilidad de que existan beneficios cooperativos convenientemente percibidos y valorados por las partes (Deeds y Hill, 1999). El oportunismo por sí mismo no puede dar lugar de forma invariante a un comportamiento "tramposo", sino que es necesario la presencia de un juego de suma cero. En otros términos, el oportunismo en combinación con juegos cooperativos puede conducir a un alto grado de integración y armonía (Aoki, 1984). Esta matización escapa a la TCE, pero es reconocida en términos explícitos por la AT al incorporar como primera dimensión crítica que caracteriza una relación de agencia la divergencia de intereses (Eisenhardt, 1989).

En segundo lugar, la TCE mejora el supuesto en torno al contexto informativo introduciendo la incertidumbre. Esto es una aportación relevante pero insuficiente para modelizar todas las implicaciones que se derivan de combinar el oportunismo con la situación informativa. Esta última viene definida por dos dimensiones: la existencia y la distribución de información. Respecto a la existencia cabe distinguir certeza, riesgo e incertidumbre siguiendo la clásica distinción de Knight (1921); en cuanto a la distribución es posible diferenciar simetría o asimetría. La TCE reconoce la primera dimensión, pero desconsidera la segunda, cuando en realidad es más relevante. En efecto, tanto en una situación de certeza como de incertidumbre la información disponible puede estar distribuida simétrica o asimétricamente entre los agentes; es la distribución y no la existencia lo que coloca a un agente concreto en posición de desarrollar una conducta oportunista. Sólo con asimetría los conceptos de selección adversa, riesgo moral y señalamiento adquieren plena aplicabilidad (Holmstrom, 1982). La AT establece como segunda dimensión discriminante de una relación de agencia la distribución de información (Golberg, 1980).

Combinando las aportaciones de la TCE y la AT se obtiene un modelo de entorno realista caracterizado por: especificidad, frecuencia, incertidumbre, asimetría informativa, y divergencia de intereses. La organización de un determinado fenómeno diferirá considerablemente en función de su contexto en estas cinco variables. No obstante, este modelo no es completo puesto que no tiene aún en cuenta la cuestión de la propiedad. La PRP plantea que dos contextos con los mismos valores en estas cinco dimensiones pueden variar en su organización, en función de la definición de la propiedad (Demsetz, 1967). De acuerdo con este enfoque, las actividades difieren según la definición, contenido y asignación de los derechos de propiedad vinculados a éstas (Demsetz, 1988a). Cuando estos derechos no están bien definidos (Coase, 1960), su contenido es estrecho (Demsetz, 1964) o la asignación es inadecuada (Demsetz, 1972) el contexto que debe ser organizado se complica extraordinariamente. Especial atención se ha prestado al papel de la asignación de derechos de propiedad en contextos de especificidad y asimetría informativa. En términos generales, se establece que cuando las dos dimensiones de un derecho de propiedad, esto es, el control residual y la retribución residual, recaen sobre el mismo ente, ni la especificidad ni la asimetría informativa son un problema para que el mercado funcione⁽¹²⁾ (Grossman y Hart, 1986).

⁽¹¹⁾ La especificidad de un recurso condiciona dos características críticas como la recuperabilidad y transferibilidad del mismo, lo que tiene implicaciones organizativas y estratégicas muy relevantes (Jiménez y Villasalero, 1999).

⁽¹²⁾ El argumento básico es elaborado en este trabajo (Grossman y Hart, 1986). Un ejemplo clásico es la integración vertical por fusión de General Motors sobre Fisher Body que analizan Klein, Crawford y Alchian (1978) en términos de especificidad. Hart (1989) demuestra cómo esta integración vertical no era necesaria a pesar de la especificidad, si se hubiesen unificado el control y el rendimiento residual. Para un brillante análisis en castellano de los problemas de definición, contenido y asignación de derechos de propiedad en las sociedades anónimas españolas puede consultarse Arruñada (1990a).

En conjunto los tres enfoques contractuales establecen ocho supuestos sobre el entorno organizativo que configuran un modelo muy realista: especificidad, frecuencia, incertidumbre, asimetría informativa, divergencia de intereses, definición de derechos, contenido de derechos y asignación de derechos.

4.3. LOS COSTES DE ORGANIZACIÓN

La combinación de unidad de análisis, supuestos conductuales, supuestos factuales y estructura de gobierno da lugar a unos costes de organización de distinto tipo, cuya minimización determina el sistema contractual de asignación de recursos seleccionado. La TCE en la formulación inicial de Coase (1937) compara los costes de transacción y los costes de dirección para ofrecer una respuesta a la cuestión de la dimensión empresarial eficiente. En esta primera versión, los costes de transacción son los de utilización del mercado. Por el contrario, los desarrollos posteriores de Williamson contemplan conjuntamente los costes de utilización del mercado y los de dirección, bajo la denominación común de costes de transacción. La aplicación más destacada de esta reformulación viene dada por el análisis de la forma multidivisional que realiza Williamson (1981), donde utiliza recurrentemente el término de coste de transacción para referirse, en realidad, a los costes de dirección que surgen al introducir los nuevos supuestos conductuales. En consonancia con la opinión expresada por Demsetz (1988b), entendemos que es más conveniente reservar el término costes de transacción a los derivados de la utilización del mercado y el de dirección para los de organización interna, a pesar de que estos últimos hayan sufrido una alteración sustancial en función de la incorporación de los nuevos supuestos conductuales⁽¹³⁾. De esta forma, la TCE se centra en la comparación entre costes de transacción y costes de dirección para asignar transacciones al mercado o la organización, por un lado (Williamson, 1979), y en la minimización de los costes de dirección ante racionalidad limitada y oportunismo para el diseño de la organización interna, por otro lado (Williamson y Ouchi, 1981).

A pesar de que los “nuevos” costes de dirección derivados de la introducción de supuestos más realistas constituyen una aportación relevante de la TCE, no es capaz de explicar gran número de diseños organizativos internos en función de su desconsideración de la divergencia de intereses y la asimetría informativa (Demsetz, 1995b). La introducción de estos dos supuestos factuales por la AT supone reconocer dos nuevos tipos de costes de organización, como son los de agencia y los de influencia. Los primeros surgen de la persecución del propio interés en un ámbito de asimetría informativa por parte de aquellos individuos dentro de la organización que no están sometidos a retribuciones residuales (Alchian y Demsetz, 1972), representando el consumo de recursos necesario para corregir esta situación (Jensen y Meckling, 1976). Los segundos aparecen en este mismo contexto, pero se refieren a un comportamiento activo por parte de los individuos sin retribuciones residuales en demanda de control residual. En otros términos, son los derivados del ejercicio del poder dentro de la organización en busca de la formalización de relaciones de agencia más amplias⁽¹⁴⁾ (Milgrom y Roberts, 1990).

Finalmente, la PRP reconoce la existencia de costes de efectos externos -positivos o negativos- derivados de la indefinición, deficiente contenido o inadecuada distribución de derechos de propiedad, tanto en el mercado como en la organización interna. En muchos casos, la distinción entre estos efectos externos y los costes de transacción y agencia no es clara en la literatura. Este hecho obedece a que el grado de desarrollo de este enfoque ha sido muy inferior al de los otros dos, de manera que se han venido utilizando algunos de sus argumentos para realizar análisis de costes de transacción (Holmstrom y Tirole, 1989) y de costes de agencia (Jensen y Meckling, 1976). Así por ejemplo, Arruñada (1990a) demuestra cómo una mejora en el contenido del derecho de propiedad asociado a una acción disminuye los costes de agencia, y Hart (1989) describe cómo una asignación adecuada de derechos disminuye los costes de transacción. En definitiva, la utilización asistencial de los derechos de propiedad en los análisis realizados en el marco de los otros dos enfoques contractuales ha obstaculizado su desarrollo autónomo. La existencia de unos posibles costes de derechos de propiedad diferentes a los de transacción, dirección, agencia e influencia y, en su caso, el establecimiento de las interrelaciones entre aquéllos y éstos es una cuestión pendiente no resuelta en este trabajo. Nos limitamos a fijar en nuestro esquema de comparación la posible presencia de costes de efectos externos, subrayando así que los derechos de propiedad son relevantes para el diseño organizativo⁽¹⁵⁾.

5. LAS IMPLICACIONES

El análisis realizado proporciona una aproximación a la primera de las tres cuestiones formuladas en la introducción de este trabajo, esto es, ¿cuáles son las características distintivas de cada uno de los tres enfoques contractuales?. A partir de la definición de la estructura explicativa de cada uno de éstos conforme a la tabla número uno, se han identificado tres áreas de similitud y tres áreas de diferencias. Estas últimas orientan al investigador en la asignación de una determinada discusión contractual a uno o varios de los tres enfoques, dando respuesta a la segunda parte de la primera cuestión: ¿qué criterios permiten, en su caso, encuadrar un análisis contractual dado en una u otra de estas perspectivas?. Así, los objetivos del trabajo son cumplidos.

No obstante, las implicaciones más interesantes se obtienen respondiendo a las otras dos cuestiones pendientes, si bien sólo es posible ofrecer algunas indicaciones preliminares. La segunda cuestión planteaba si es posible considerar la existencia de un único paradigma contractual que engloba tres versiones parecidas a pesar de las diferencias. En este sentido, Hernangómez y De la Fuente (1991) indican que la PRP está desconectada de la TCE y la AT, mientras que estas últimas mantienen diferencias apreciables. En este trabajo se ha mostrado cómo, por el contrario, la PRP está en íntima relación con la TCE y la AT ya que la definición y asignación de derechos de propiedad puede disminuir los costes de transacción y de agencia, respectivamente. Por otro lado, los supuestos factuales diferentes que plantean los tres enfoques contractuales no son rivales sino complementarios, proporcionando una visión del entorno organizativo muy realista. Esta complementariedad se traslada al análisis de los costes de organización, donde los costes de transacción se refieren al ámbito externo y los costes de dirección, de agencia y de influencia se encuadran en el interno, sin que exista solapamiento. Las diferencias en las unidades de análisis son articulables y, en todo caso, no plantean problema alguno en su proyección en forma de costes de organización. Finalmente, la coincidencia en los supuestos conductuales, en la conceptualización contractual de las estructuras de gobierno y en la presunción teleológica asegura una lógica explicativa común en los tres enfoques. Por tanto, al contrario que la visión segmentada que ofrecen Hernangómez y De la Fuente (1991), la sistematización en torno a dimensiones comunes realizada en este trabajo permite apreciar la consistencia interna de un paradigma unitario de economía de las organizaciones, donde las teorías organizativas -TCE y AT- y la teoría de la propiedad -PRP- están integradas y articuladas.

La prueba de la aseveración anterior viene dada por la respuesta a la tercera y más ambiciosa de las cuestiones formuladas: ¿encuentra el investigador organizacional ventajas derivadas de la utilización simultánea de los tres enfoques?. En una primera aproximación a esta cuestión debería

⁽¹³⁾ “Escritos recientes en la teoría de la empresa utilizan a menudo ‘costes de transacción’ para referirse indiscriminadamente a los costes de organización tanto si surgen dentro de la empresa como en el mercado. Esto inhabilita al lenguaje para efectuar distinciones textuales en forma de palabras simples” (Demsetz, 1988b, p. 147). “[...] La nueva terminología es especialmente confusa” (Demsetz, 1988b, p. 149).

⁽¹⁴⁾ Nótese las diferencias entre los costes de agencia y los costes de influencia que, no obstante, en algunos trabajos se suprimen erróneamente (por ejemplo, Hill, 1994). Los segundos tienen la finalidad de aumentar el poder del agente en cuestión mediante la incorporación de más recursos y capacidad de decisión, mientras los primeros son el resultado de una relación de agencia ya establecida. Además, los diseños organizativos correctores de costes de agencia no son los mismos que los necesarios para los costes de influencia. Por ejemplo, un sistema de incentivos eficiente puede provocar que los costes de agencia sean nulos, lo cual no implica que el agente trate de obtener más poder incurriendo en costes de influencia positivos.

⁽¹⁵⁾ Un punto de partida adecuado para realizar este análisis puede ser interrogarse sobre la posibilidad de que existan efectos externos en el mercado o en la organización, suponiendo que se diseñen las condiciones necesarias para que los costes de transacción y de agencia fuesen nulos.

proporcionarse una respuesta negativa, teniendo en cuenta que la mayor parte de trabajos existentes se basan en un único enfoque (Demsetz, 1995a) y que, en algunos casos, se han enfrentado en términos teóricos (Kochhar, 1996). La incapacidad del investigador para integrarlos, o la derivación de implicaciones aparentemente contradictorias se ha materializado en la falacia de segmentar los tres enfoques en los siguientes términos: la TCE ofrece respuestas acerca del ámbito vertical y horizontal y la organización externa de la empresa, mientras que la TA y PRP se ocupan de la organización interna -tabla número uno-. Siguiendo las ideas de Demsetz (1995b) no se ha captado que los costes de transacción -definidos en sentido estricto- influyen en el diseño de la organización interna, y que los costes de agencia condicionan el ámbito de la empresa. En definitiva, las decisiones de ámbito vertical y horizontal y las decisiones de organización interna son, en realidad, la misma decisión. Mantener una constante para analizar la otra conlleva contemplar los distintos enfoques contractuales como rivales, cuando en realidad son totalmente complementarios.

Para concluir, por lo que se refiere a las futuras líneas de investigación que puede fundamentar este trabajo, cabe indicar la necesidad de profundizar en las notables posibilidades que ofrece la utilización simultánea de los tres enfoques contractuales en el estudio de las organizaciones. Más allá, la propuesta de un modelo articulado que integre en forma operativa los principales argumentos de cada enfoque puede ser un instrumento analítico muy valioso para el análisis organizacional.

6. REFERENCIAS

- ALCHIAN, A.A. Y H. DEMSETZ (1972): "PRODUCTION, INFORMATION COSTS, AND ECONOMIC ORGANIZATION", *AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 62(5), pp. 777-795.
- AOKI, M. (1984): *THE COOPERATIVE GAME THEORY OF THE FIRM*. OXFORD: OXFORD UNIVERSITY PRESS.
- AOKI, M. (1990): *THE FIRM AS A NEXUS OF TREATIES*. THOUSAND OAKS: SAGE.
- ARGYRES, N. (1996): "EVIDENCE ON THE ROLE OF FIRM CAPABILITIES IN VERTICAL INTEGRATION DECISIONS", *STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL*, 17(2), pp. 129-150.
- ARGYRES, N.S. Y J.P. LIEBESKIND (1999): "CONTRACTUAL COMMITMENTS, BARGAINING POWER, AND GOVERNANCE INSEPARABILITY: INCORPORATING HISTORY INTO TRANSACTION COST THEORY", *ACADEMY OF MANAGEMENT REVIEW*, 24(1), pp. 49-63.
- ARRUÑADA, B. (1990A): *CONTROL Y REGULACIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA*. MADRID: ALIANZA EDITORIAL.
- ARRUÑADA, B. (1990B): *ECONOMÍA DE LA EMPRESA: UN ENFOQUE CONTRACTUAL*. BARCELONA: ARIEL.
- ARRUÑADA, B. (1998): *TEORÍA CONTRACTUAL DE LA EMPRESA*. MADRID: MARCIAL PONS.
- BARNEY, J.B. Y W.G. OUCHI (1986): *ORGANIZATIONAL ECONOMICS*. SAN FRANCISCO: JOSSEY-BASS.
- CHEUNG, S. (1983): "THE CONTRACTUAL NATURE OF THE FIRM", *JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS*, 26(1), pp. 1-21.
- COASE, R.H. (1937): "THE NATURE OF THE FIRM", *ECONOMICA*, 4, pp. 386-405.
- COASE, R.H. (1960): "THE PROBLEM OF SOCIAL COST", *JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS*, 3(1), pp. 1-44.
- COASE, R.H. (1972): "INDUSTRIAL ORGANIZATION: A PROPOSAL FOR RESEARCH", EN FUCH, V.R. (ED.): *POLICY ISSUES AND RESEARCH OPPORTUNITIES IN INDUSTRIAL ORGANIZATION*. NEW YORK: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, pp. 59-73.
- COASE, R.H. (1984): "THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS", *JOURNAL OF INSTITUTIONAL AND THEORETICAL ECONOMICS*, 140, pp. 229-231.
- COMMONS, J. R. (1924): *LEGAL FOUNDATIONS OF CAPITALISM*. NEW YORK: MACMILLAN.
- CYERT, R. M. Y G.J. MARCH (1963): *A BEHAVIORAL THEORY OF THE FIRM*. ENGLEWOOD CLIFFS: PRENTICE HALL.
- DEEDS, D.L. Y C.W.L. HILL (1999): "AN EXAMINATION OF OPPORTUNISTIC ACTION WITHIN RESEARCH ALLIANCES: EVIDENCE FROM THE BIOTECHNOLOGY INDUSTRY", *JOURNAL OF BUSINESS VENTURING*, 14(2), pp. 141-163.
- DEMSETZ, H. (1964): "THE EXCHANGE AND ENFORCEMENT OF PROPERTY RIGHTS", *JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS*, 7(1), pp. 11-26.
- DEMSETZ, H. (1967): "TOWARD A THEORY OF PROPERTY RIGHTS", *AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 57(3), pp. 347-359.
- DEMSETZ, H. (1972): "WHEN DOES THE RULE OF LIABILITY MATTER?", *JOURNAL OF LEGAL STUDIES*, 1(1), pp. 1-22.
- DEMSETZ, H. (1988A): "A FRAMEWORK FOR THE STUDY OF OWNERSHIP", EN DEMSETZ, H.: *THE ORGANIZATION OF ECONOMIC ACTIVITY: OWNERSHIP, CONTROL, AND THE FIRM*. CAMBRIDGE: BASIL BLACKWELL, pp. 12-27.
- DEMSETZ, H. (1988B): "THE THEORY OF THE FIRM REVISITED", EN DEMSETZ, H.: *THE ORGANIZATION OF ECONOMIC ACTIVITY: OWNERSHIP, CONTROL, AND THE FIRM*. CAMBRIDGE: BASIL BLACKWELL, pp. 144-165.
- DEMSETZ, H. (1995A): "THE FIRM OF THEORY: ITS DEFINITION AND EXISTENCE", EN DEMSETZ, H.: *THE ECONOMICS OF THE BUSINESS FIRM: SEVEN CRITICAL COMMENTARIES*. CAMBRIDGE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, pp. 1-14.
- DEMSETZ, H. (1995B): "AGENCY AND NONAGENCY EXPLANATIONS OF THE FIRM'S ORGANIZATION", EN DEMSETZ, H.: *THE ECONOMICS OF THE BUSINESS FIRM: SEVEN CRITICAL COMMENTARIES*. CAMBRIDGE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, pp. 15-39.
- DOUMA, S. Y H. SCHREUDER (1991): *ECONOMIC APPROACHES TO ORGANIZATIONS*. ENGLEWOOD CLIFFS: PRENTICE HALL.
- EISENHARDT, K.M. (1989): "AGENCY THEORY: AN ASSESSMENT AND REVIEW", *ACADEMY OF MANAGEMENT REVIEW*, 14(1), pp. 57-74.
- FOSS, N.J. (1993): "THEORIES OF THE FIRM: CONTRACTUAL AND COMPETENCE PERSPECTIVES", *JOURNAL OF EVOLUTIONARY ECONOMICS*, 3(2), pp. 127-144.
- FURUBOTN, E.G. Y S. PEJOVICH (1972): "PROPERTY RIGHTS AND ECONOMIC THEORY: A SURVEY OF RECENT LITERATURE", *JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE*, 19, pp. 1137-1162.
- GHOSHAL, S. Y P. MORAN (1996): "BAD FOR PRACTICE: A CRITIQUE OF THE TRANSACTION COST THEORY", *ACADEMY OF MANAGEMENT REVIEW*, 21(1), pp. 13-47.
- GOLBERG, V. (1980): "RELATIONAL EXCHANGE: ECONOMICS AND COMPLEX CONTRACTS", *AMERICAN BEHAVIORAL SCIENTIST*, 23(2), pp. 337-352.
- GONZALEZ, M. (1999): "COMENTARIO BIBLIOGRÁFICO A 'TEORÍA CONTRACTUAL DE LA EMPRESA'", *CUADERNOS DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA*, (3), pp. 207-213.
- GROSSMAN, S. Y O. HART (1986): "THE COSTS AND BENEFITS OF OWNERSHIP: A THEORY OF VERTICAL AND LATERAL INTEGRATION", *JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY*, 94(4), pp. 691-719.
- HART, O.D. (1989): "AN ECONOMIST'S PERSPECTIVE ON THE THEORY OF THE FIRM", *COLUMBIA LAW REVIEW*, 89(7), pp. 1757-1774.
- HART, O.D. (1995): *FIRMS, CONTRACTS, AND FINANCIAL STRUCTURE*. NEW YORK: OXFORD UNIVERSITY PRESS.
- HENDRIKSE, G.W.J. (1996): "A COMMENTARY AND RESPONSE ON NOORDERHAVEN: THE ARGUMENTATIONAL TEXTURE OF TRANSACTION COST ECONOMICS", *ORGANIZATION STUDIES*, 17(1), pp. 139-143.
- HENNART, J.-F. (1994): "THE 'COMPARATIVE INSTITUTIONAL' THEORY OF THE FIRM: SOME IMPLICATIONS FOR CORPORATE STRATEGY", *JOURNAL OF MANAGEMENT STUDIES*, 31(2), pp. 193-207.
- HERNANGOMEZ, J. Y J.M. DE LA FUENTE (1991): "HACIA UNA NUEVA TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN: APORTACIONES RECIENTES", *ANALES DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y EMPRESARIALES*, (6), pp. 9-17.
- HILL, C.W.L. (1995): "DIVERSIFICATION AND ECONOMIC PERFORMANCE: BRINGING STRUCTURE AND CORPORATE MANAGEMENT BACK INTO THE PICTURE", EN RUMELT, R.P., D.E. SCHENDEL Y D.J. TEECE: *FUNDAMENTAL ISSUES IN STRATEGY. A RESEARCH AGENDA*. BOSTON: HARVARD BUSINESS SCHOOL PRESS, pp. 297-321.
- HODGSON, G.M. (1998): "COMPETENCE AND CONTRACT IN THE THEORY OF THE FIRM", *JOURNAL OF ECONOMIC BEHAVIOR AND ORGANIZATION*, 35(2), pp. 179-201.
- HOLMSTROM, B. (1982): "MORAL HAZARD IN TEAMS", *BELL JOURNAL OF ECONOMICS*, 13(2), pp. 324-340.
- HOLMSTROM, B. Y J. TIROLE (1989): "THE THEORY OF THE FIRM", EN SCHMALENSEE, R. Y R. WILLIG (EDS.): *HANDBOOK OF INDUSTRIAL ORGANIZATION*. AMSTERDAM: NORTH-HOLLAND.
- HUERTA, E. (1993): *LA EMPRESA: COOPERACIÓN Y CONFLICTO*. MADRID: EUDEMA.
- JACQUEMIN, A. (1987): *THE NEW INDUSTRIAL ORGANIZATION: MARKET FORCES AND STRATEGIC BEHAVIOUR*. OXFORD: OXFORD UNIVERSITY PRESS.
- JENSEN, M. Y W. MECKLING (1976): "THEORY OF THE FIRM: MANAGERIAL BEHAVIOR, AGENCY COSTS, AND CAPITAL STRUCTURE", *JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS*, 3(4), pp. 305-360.
- JIMENEZ, J.J. Y M. VILLASALERO (1999): "UN ENFOQUE CONTRACTUAL DE LA APLICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO: IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA DE APOYO A LA CREACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS", *REVISTA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA* (PRÓXIMAMENTE).
- KHUN, T.S. (1962): *THE STRUCTURE OF SCIENTIFIC REVOLUTIONS*. CHICAGO: UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS.
- KLEIN, B. (1980): "TRANSACTION COST DETERMINANTS OF 'UNFAIR' CONTRACTUAL ARRANGEMENT", *AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 70(3), pp. 356-362.

- KLEIN, B., R.G. CRAWFORD Y A.A. ALCHIAN (1978): "VERTICAL INTEGRATION, APPROPRIABLE RENTS, AND THE COMPETITIVE CONTRACTING PROCESS", *JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS*, 21(2), pp. 297-326.
- KNIGHT, F. (1921): *RISK, UNCERTAINTY, AND PROFIT*. NEW YORK: A.M. KELLEY.
- KOCHHAR, R. (1996): "EXPLAINING FIRM CAPITAL STRUCTURE: THE ROLE OF AGENCY THEORY VS. TRANSACTION COST ECONOMICS", *STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL*, 17(9), pp. 713-728.
- LAKATOS, I. (1978): *THE METHODOLOGY OF SCIENTIFIC PROGRAMMES*. CAMBRIDGE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS.
- MACHLUP, F. (1967): "THEORIES OF THE FIRM: MARGINALIST, BEHAVIORAL, MANAGERIAL", *AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 57(1), pp. 1-33.
- MACHO, I. Y D. PEREZ (1994): *INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN*. BARCELONA: ARIEL.
- MASTEN, S.E. (1996): "EMPIRICAL RESEARCH IN TRANSACTION COST ECONOMICS, CHALLENGES, PROGRESS, DIRECTIONS", EN GROENEWEGEN, J. (ED.): *TRANSACTION COST ECONOMICS AND BEYOND*. DORDRECHT: KLUWER.
- MILGROM, P. Y J. ROBERTS (1990): "BARGAINING COSTS, INFLUENCE COSTS, AND THE ORGANIZATION OF ECONOMIC ACTIVITY", EN ALT, J.M. Y K.A. SHEPSON (EDS.): *PERSPECTIVES ON POSITIVE POLITICAL ECONOMY*. CAMBRIDGE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, pp. 57-89.
- MILGROM, P. Y J. ROBERTS (1992): *ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT*. ENGLEWOOD CLIFFS: PRENTICE-HALL.
- NEE, V. (1998): "NORMS AND NETWORKS IN ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL PERFORMANCE", *AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 88(2), pp. 85-89.
- NOORDERHAVEN, N. (1995): "THE ARGUMENTATIONAL TEXTURE OF TRANSACTION COST ECONOMICS", *ORGANIZATION STUDIES*, 16(4), pp. 605-623.
- NOOTBOOM, B. (1993): "AN ANALYSIS OF SPECIFICITY IN TRANSACTION COST ECONOMICS", *ORGANIZATION STUDIES*, 14(3), pp. 443-451.
- POPPO, L. Y T. ZENGER (1998): "TESTING ALTERNATIVE THEORIES OF THE FIRM, TRANSACTION COST, KNOWLEDGE-BASED, AND MEASUREMENT EXPLANATIONS FOR MAKE-OR-BUY DECISIONS IN INFORMATION SERVICES", *STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL*, 19(9), pp. 853-877.
- PRATTEN, S. (1997): "THE NATURE OF TRANSACTION COST ECONOMICS", *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*, 31(3), pp. 781-803.
- PUTTERMAN, L. (1995): "MARKETS, HIERARCHIES, AND INFORMATION: ON A PARADOX IN THE ECONOMICS OF ORGANIZATION", *JOURNAL OF ECONOMIC BEHAVIOR AND ORGANIZATION*, 26(4), pp. 373-390.
- ROSS, S. (1973): "THE ECONOMIC THEORY OF AGENCY: THE PRINCIPAL'S PROBLEM", *AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 63(1), pp. 134-139.
- SALAS, V. (1984): "ECONOMÍA TEÓRICA DE LA EMPRESA", *INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA*, (611), pp. 9-22.
- SALAS, V. (1990): "INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS: ANÁLISIS DESDE LA ECONOMÍA DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN", *ECONOMÍA INDUSTRIAL*, (272), pp. 23-38.
- SALAS, V. (1996): *ECONOMÍA DE LA EMPRESA: DECISIONES Y ORGANIZACIÓN*. BARCELONA: ARIEL, 2ª ED.
- SERRA, A. (1993): *LA EMPRESA: ANÁLISIS ECONÓMICO*. BARCELONA: LABOR.
- SHELANSKI, H.A. Y P.G. KLEIN (1995): "EMPIRICAL RESEARCH IN TRANSACTION COST ECONOMICS: A REVIEW AND ASSESSMENT", *JOURNAL OF LAW, ECONOMICS, AND ORGANIZATION*, 11(2), pp. 335-361.
- SHOTTER, A. (1981): *ECONOMIC THEORY OF SOCIAL INSTITUTIONS*. CAMBRIDGE: CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS.
- SPENSE, A.M. Y R. ZECKHAUSER (1971): "INSURANCE, INFORMATION, AND INDIVIDUAL ACTION", *AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 61(3), pp. 380-387.
- VENTURA, J. (1994): *ANÁLISIS COMPETITIVO DE LA EMPRESA: UN ENFOQUE ESTRATÉGICO*. MADRID: CÍVITAS.
- VILLASALERO, M. (1996): "LA TEORÍA DE LA EMPRESA: UNA APROXIMACIÓN A LAS CONTRIBUCIONES DERIVADAS DEL PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN NEOINSTITUCIONALISTA", *DOCUMENTO DE TRABAJO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES*, UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA, 62 PÁGINAS.
- WILLIAMSON, O.E. (1975): *MARKETS AND HIERARCHIES: ANALYSIS AND ANTITRUST IMPLICATIONS*. NEW YORK: FREE PRESS.
- WILLIAMSON, O.E. (1979): "TRANSACTION-COST ECONOMICS: THE GOVERNANCE OF CONTRACTUAL RELATIONS", *JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS*, 22(2), pp. 233-261.
- WILLIAMSON, O.E. (1981): "THE MODERN CORPORATION: ORIGINS, EVOLUTION, ATTRIBUTES", *JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE*, 19(4), pp. 1537-1568.
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *THE ECONOMIC INSTITUTIONS OF CAPITALISM*. NEW YORK: FREE PRESS.
- WILLIAMSON, O.E. (1987): "KENNETH ARROW AND THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS", EN FEIWELL, G. (ED.): *ARROW AND THE FOUNDATIONS OF THE THEORY OF ECONOMIC POLICY*. NEW YORK: NEW YORK UNIVERSITY PRESS.
- WILLIAMSON, O.E. (1989): "INTERNAL ECONOMIC ORGANIZATION", EN SJORSTRAND, S. Y J. JAHNSON (EDS.): *PERSPECTIVES ON THE ECONOMICS OF ORGANISATION*. LUND: LUND UNIVERSITY PRESS.
- WILLIAMSON, O.E. (1990): "A COMPARISON OF ALTERNATIVE APPROACHES TO ECONOMIC ORGANIZATION", *JOURNAL OF INSTITUTIONAL AND THEORETICAL ECONOMICS*, 146(1), pp. 61-71.
- WILLIAMSON, O.E. (1995): "TRANSACTION COST ECONOMICS AND ORGANIZATION THEORY", EN WILLIAMSON, O.E. (ED.): *ORGANIZATION THEORY. FROM CHESTER BARNARD TO THE PRESENT AND BEYOND*. 2ª ED. NEW YORK: OXFORD UNIVERSITY PRESS, pp. 207-256.
- WILLIAMSON, O.E. Y W. OUCHI (1981): "THE MARKETS AND HIERARCHIES PROGRAM OF RESEARCH: ORIGINS, IMPLICATIONS, PROSPECTS", EN VAN DE VEN, A. Y W. JOYCE (EDS.): *PERSPECTIVES ON ORGANIZATION DESIGN AND BEHAVIOR*. NEW YORK: WILEY.