
Oliver Williamson y la gobernanza económica

Urbano López Fernández

Resumen: El presente artículo tiene como objetivo explicar las principales aportaciones de Oliver Williamson al análisis económico, donde destaca por sus teorías sobre la gobernanza económica, que le llevaron a ser galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2009. Para ello, se partirá del concepto de coste de transacción y de los principales factores que a su juicio determinan la manera en que los agentes económicos organizan sus intercambios. Igualmente, se analizará cómo contribuyó a desarrollar una nueva visión de la empresa, que va más allá del tradicional análisis neoclásico. Pero su trabajo no se queda en el estudio del mercado o de la empresa, ya que los resultados de sus investigaciones pueden ser aplicables al derecho o a la política, siendo muy relevantes sus consideraciones, por ejemplo, para el derecho de la competencia.

Palabras clave: Organizaciones; gobernanza; costes de transacción.

Códigos JEL: D23; K21.

1. Introducción

Si ha habido un economista que ha destacado las últimas décadas por el estudio de las organizaciones, los modos de gobernar la economía o, simplemente, por la gobernanza económica, ese es Oliver E. Williamson, Premio Nobel de Economía en 2009 junto a Elinor Ostrom, que le fue concedido por “su análisis económico de la gobernanza, especialmente de los límites de la empresa”.

Es uno de los máximos exponentes de la escuela de la Nueva Economía Institucional, junto a otros célebres autores como son Ronald Coase, Douglass North o la propia Elinor Ostrom, también galardonados con el Premio otorgado por el Banco de Suecia.

El economista estudia las alternativas que tienen los agentes económicos para organizar sus intercambios, lo que dependerá de los costes de transacción en los que incurran, así como de determinados factores y elementos que se abordarán a continuación.

A través de sus investigaciones Williamson reemplaza “la teoría neoclásica de la empresa como función de producción (lo que es una construcción tecnológica) con la teoría de la empresa como una estructura de gobierno (lo que es una construcción organizacional)” (2005b: 369). Se trata, por tanto, de superar la concepción neoclásica de la empresa, que consideraba su interior como una “caja negra”, y pasar a estudiar también los atributos de la misma, especialmente en relación con los de las formas alternativas de gobernanza (2005b: 371).

2. Costes de transacción según Williamson

Su teoría pivota y se construye a partir de los costes de transacción, siendo la unidad básica de su análisis

la propia transacción, ocurriendo esta según Williamson “cuando un bien o servicio es transferido a través de una fase tecnológicamente separable” (1993: 103).

Para ello sigue las aportaciones de Ronald Coase, que los definía en “The Nature of the Firm” como “el coste de usar el mecanismo de precios”, es decir, “los costes de negociar y concluir un contrato separado para cada intercambio que tiene lugar en el mercado” (1927: 390). Se trata, por tanto, de costes diferentes a los de producción en los que incurren las empresas. Así, en “The economic institutions of capitalism”, Williamson los ejemplificó indicando que son el “equivalente económico de la fricción en los sistemas físicos” (1985: 19). Estos costes son los que explican la aparición de alternativas al mercado a la hora de efectuar intercambios económicos, señalando Ronald Coase en el texto antes citado que son la causa de la existencia de las empresas.

A la hora de clasificarlos, Williamson distingue entre costes de transacción *ex ante* y *ex post*, siendo los primeros aquellos en los que se incurre al preparar y negociar los acuerdos, así como al establecer salvaguardas a los mismos, y los segundos los que surgen durante la ejecución y cumplimiento del contrato.

Como señala la profesora Nieves San Emeterio (2006: 64), el término se puede aplicar a tres “esferas” distintas, como son el mercado, la empresa y la política. Williamson ha dedicado buena parte de su obra a estudiar su aplicación en el campo de la empresa.

3. Marco conceptual. Factores y elementos de la teoría de la economía de los costes de transacción

Oliver Williamson identifica una serie de factores humanos y ambientales (1973: 316) que, unidos a otros elementos, explican las circunstancias bajo las cuales resultará costoso redactar, ejecutar y cumplir contratos (Arámula y Álvarez, 1993: 320), y que determinarán la forma en la que se organizará la transacción. Como se ha dicho, existe un primer grupo de factores humanos a considerar:

A) Racionalidad limitada. En su conferencia pronunciada cuando fue galardonado con el Premio Nobel, al igual que en otras ocasiones, Williamson cita a Simon para describir la racionalidad acotada o limitada como un “comportamiento que intenta ser racional, pero solo de forma limitada” (2009: 13). Por tanto, continúa, “la conducta humana así descrita no es ni hiper-racional ni irracional, sino que intenta abordar de modo eficaz los complejos contratos que estén incompletos”.

Para el autor, la principal lección a extraer es que los contratos complejos son totalmente inabordables a causa de los límites de la racionalidad (2005: 17), como posteriormente se precisará.

B) Oportunismo. Se trata de obtener ventajas o ganancias a causa de la “falta de franqueza u honestidad en las transacciones” (Williamson, 1973: 318). Ello se puede manifestar, por ejemplo, en situaciones en las que hay información asimétrica entre las partes, así como en aquellas que surgen durante la ejecución o renovación de un contrato.

También consideró esenciales otros factores ambientales para poder entender el comportamiento de los agentes:

A) Incertidumbre. Es la fuente perturbadora por la cual es requerida la adaptación (Williamson, 2005a: 14). Para el autor se produce a consecuencia de la racionalidad limitada y del oportunismo de los individuos (es decir, de los factores humanos) que suponen la imposibilidad de conocer todas las contingencias contractuales.

B) Relaciones de intercambio con pocos agentes. Si hay menos agentes económicos en el mercado, su poder de negociación aumenta, por lo que esta será más complicada, y los costes de la transacción tenderán a aumentar.

Otras dos variables clave para el autor a la hora de organizar los intercambios son los siguientes:

A) Especificidad de los activos. La define en “Why Law, Economics and Organization?” como “una medida del grado en que los activos necesarios para producir un bien o servicio pueden ser reubicados para usos y usuarios alternativos sin pérdida de valor productivo” (2005b: 378), es decir, aquellos activos que “no se pueden reasignar sin perder valor productivo” (2009: 17). Indica, además, que si un activo es específico en las relaciones bilaterales puede dar lugar a comportamientos oportunistas. La especificidad de activos puede ser, entre otras, física, geográfica, temporal o relativa al capital humano.

El profesor Arruñada añade que el “problema económico de la especificidad” “tiene su origen en que los contratantes intentan expropiar las cuasirentas ex post, lo cual (1) pone directamente en peligro la utilización eficiente de los activos y el volumen óptimo de intercambio entre las partes; y lleva a que, al prever los contratantes esta posibilidad, (2) se ponga en peligro la realización de inversiones óptimas ex ante” (2013: 191).

B) Frecuencia de la transacción. Es determinante para optar o no por un activo específico, ya que cuanto más se repita una transacción más posibilidades tendrá el agente de rentabilizar una inversión que sea altamente específica.

Así, en lo que respecta a la gobernanza económica, en el caso de que estemos ante un supuesto en el que se tenga que invertir en un activo específico y la frecuencia del intercambio sea bajo, es muy probable que el mercado no sea la alternativa más adecuada, pues nos encontraremos ante la incertidumbre de si tendremos o no comportamientos oportunistas.

En este contexto, además, es fundamental para Williamson la adaptación, que será clave para llevar a cabo un intercambio eficiente, de modo que resalta que “la economía de la gobernanza localiza la acción básica en la diferente capacidad de los modos alternativos de gobernanza para llevar a cabo la adaptación” (2005a: 8). A través de la adaptación se puede decir que la eficiencia que se gana es obtenida por el “alineamiento de las transacciones con las estructuras de gobierno” (2005b: 374).

4. Contratos

Para la economía de los costes de transacción, los contratos son un modo de regular y organizar el intercambio que permite reducir la incertidumbre en las transacciones así como, consecuentemente, de ahorrar costes de transacción, como, por ejemplo, los de obtención de información y los relativos a la

supervisión de la ejecución de los compromisos adquiridos por las partes (pues pueden prever en los mismos mecanismos para ello). Se utilizan, por tanto, para operaciones en las que los intervinientes quieren establecer y fijar unas reglas comunes en las que poder confiar a lo largo de la relación de intercambio. En esta línea, Arruñada señala que “el objetivo fundamental de la formalización del contrato es facilitar el cumplimiento, al informar sobre lo pactado tanto a los contratantes como a los jueces que puedan intervenir para completarlo y hacerlo cumplir” (2013: 156).

Sin embargo, Williamson considera, en línea con lo ya expuesto, que “los contratos complejos son siempre inevitablemente incompletos” (2002: 5), por lo que en determinados supuestos una organización empresarial podría ser la opción eficiente. Son innumerables los aspectos y acontecimientos (información) que no están contemplados que afectan a las partes vinculadas contractualmente, y que no pueden ser previstos.

Cuando los bienes o servicios que son objeto de intercambio, o bien la propia transacción, presentan mayores niveles de complejidad, las relaciones contractuales entre ambas partes suelen ser costosas y poco eficientes, por lo que la incertidumbre y las posibilidades de que ocurran comportamientos oportunistas serán mayores, con lo que los contratos pueden ser insuficientes.

5. Eficiencia, mercado y jerarquía

Como ya se ha indicado, existen mecanismos diversos para organizar las transacciones, como son el mercado o la empresa, señalando el autor que la economía de los costes de transacción, en lugar de separar los diversos modos de organización, “considera que ambos son modos alternativos de forma de gobierno” siendo el objetivo “utilizar cada uno adecuadamente” (2009: 15).

Explica que “el intercambio comercial eficiente del factor productivo se produce normalmente a través de la simple contratación del mercado si los activos son genéricos; pero la jerarquía gana ventaja a medida que crece la dependencia bilateral (y el riesgo resultante de las malas y costosas adaptaciones) debido a la especificidad del activo y las perturbaciones relacionadas” (2009: 12).

Así, en una estructura jerárquica o empresarial, el control sobre actitudes oportunistas es más fácil, ya que el compromiso adquirido por las partes disminuye la incertidumbre, reduciéndose, por tanto, los costes necesarios para completar la transacción. Para Williamson, en definitiva, se trata de “organizar

transacciones a fin de economizar en racionalidad limitada mientras simultáneamente se salvaguarda a estas de riesgos de oportunismo” (1985: 32).

Este razonamiento explica igualmente la integración vertical, ya que mediante ella se economizan y ahorran costes de transacción al eliminar los de búsqueda, negociación y litigio que se pudieran tener con un proveedor o cliente externo. Así, por ejemplo, cuando se trata de empresas o agentes distintos (y no integrados), pueden surgir problemas de coordinación entre las empresas en cuestiones como la puntualidad en el suministro o en la calidad del mismo, los cuales pueden ser solucionados con una integración vertical. También se suprimirían procesos intermedios que pueden generar ineficiencias y sobrecostes. De este modo, además, se logra alinear objetivos e intereses entre las partes intervinientes.

Los criterios decisivos para la descripción de los mecanismos alternativos de gobierno son la intensidad del incentivo, el mando y control administrativo y el régimen de derecho contractual (2009: 18).

Limitaciones de las jerarquías. Pero a pesar de las ventajas señaladas, Oliver Williamson reconoce que la empresa está sujeta a limitaciones a medida que se van incrementando el tamaño y la complejidad de la misma, de manera que, como señalan Arámbula y Álvarez, “los costes de gestión de la organización interna podrían superar a los de la organización del mercado cuando la especificidad de los activos es escasa” (1993: 325). Dicho de otro modo, la empresa necesita métodos de planificación, gestión, coordinación, supervisión y control complejos, lo que redundaría en un incremento de costes que puede hacer que sea más beneficioso operar en el mercado. Además, mediante una jerarquía se pierden los incentivos que genera el mercado.

Derecho de la Competencia. Es igualmente reseñable que las aportaciones de Oliver Williamson han sido importantes en diversos campos, destacando, entre otros, el derecho de la competencia, ya que para el autor las fusiones empresariales deben estudiarse también desde la perspectiva de los costes de transacción, señalando que el regulador debe permitir las fusiones cuando a consecuencia de las mismas se produzcan economías que den lugar a una reducción importante de tales costes (1968: 34). De hecho, Williamson consideró necesaria una revisión de las restricciones legales a las integraciones verticales y a las fusiones, ya que desde el punto de vista de la economía de los costes de transacción pueden desvelarse aspectos positivos como consecuencia de las mismas (1986: 118). Por tanto, de nuevo, va más

allá de la escuela neoclásica, completándola y aportando nuevos puntos de vista a tener en cuenta en el análisis económico.

6. Conclusión

Oliver Williamson, siguiendo los aportes de Ronald Coase y Herbert Simon, explica cómo la existencia de los costes de transacción justifica la existencia de estructuras alternativas al mercado para gestionar las transacciones de manera eficiente.

Esta teoría, como el mismo recuerda, tiene numerosas aplicaciones, que van más allá del estudio de los mercados y de la empresa, pues “cualquier problema que surja o que pueda reformularse como un problema contractual puede analizarse en términos de ahorro de costes de transacción” (2009: 20).

Lo importante será alinear adecuadamente intereses e incentivos individuales, disminuyendo incertidumbres y conflictos, tomando en consideración factores de diverso tipo, así como condicionantes tales como la especificidad de los activos y la frecuencia de la transacción.

En definitiva, se puede decir que Williamson, con sus aportes, complementa y mejora a la teoría económica neoclásica, realizando una auténtica teoría de la gobernanza que puede ser igualmente útil para el derecho o la política.

Referencias bibliográficas

- Arámbula, H. y Álvarez, D. (1993): “La economía de los costos de transacción. Una explicación alternativa para el estudio de las organizaciones”, *Revista Gestión y Política Pública*, Vol. II, n.º. 2.
- Arruñada, B. (2013): “Empresa, mercado e instituciones”, Thomson Reuters, Cizur Menor.
- Coase, R.H. (1937): “The Nature of the Firm”, *Economica*, New Series, Vol. 4, 16.
- San Emeterio Martín, N. (2006): “Nueva Economía Institucional”. Síntesis.
- The Nobel Prize (2009): “Oliver Williamson. Facts”. (www.nobelprize.org/prizes/economics/2009/williamson/facts/).
- Williamson, O. (1968): “Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs”, *The American Economic Review*, Vol. 58, No. 1, pp. 18-36.
- Williamson, O. (1973): “Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations”, *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, pp. 316-325.
- Williamson, O. (1985): “The Economics Institutions of Capitalism. Firms, Markets and Relational Contracts”, The Free Press, A division of McMillan, Nueva York.
- Williamson, O. (1986): “Transforming Merger Policy: The Pound of New Perspectives”, *The American Economic Review*, Vol. 76 (2), pp. 114-19.
- Williamson, O. (1991): “Strategizing, Economizing, and Economic Organization”, *Strategic Management Journal*, Vol. 12, Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics, pp. 75-94.
- Williamson, O. (1993): “Transaction Cost Economics and Organization Theory”, *Industrial and Corporate Change*.
- Williamson, O. (2002): “The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.16, No.3, Summer 2002, pp 171- 195.
- Williamson, O. (2005a): “The Economics of Governance”, *American Economic Association*, Vol. 95, pp. 1-18.
- Williamson, O. (2005b): “Why Law, Economics, and Organization?”, *Annual Review of Law and Social Science*, Vol. 1, pp. 369-396.
- Williamson, O. (2009): “Economía de los costes de transacción”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos, Marco Institucional y Crecimiento Económico*, No 2/2011, pp. 3-37.