

LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL
“Orígenes, bases teóricas y desafíos”

THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS
"Origins, theoretical bases and challenges"

Lino A. Mercado León¹

Resumen

El siguiente documento de reflexión tiene por objeto recorrer los postulados teóricos del Nuevo Institucionalismo Económico (NIE), desde sus fundamentos hasta los temas que le son relevantes. Aclara sus principales características y desencuentros respecto al Institucionalismo Clásico Original (tradición Veblen-Ayres). Se centra en la historicidad de la empresa teórica Coase/Williamson, la importancia del logos institucional y la descripción de su unidad básica: los costos de transacción. Acoge literatura de sus exponentes primarios e investigadores de mayor rigor asociados a la agenda de la NIE. Se plantean algunas cuestiones que podrían oxigenar el programa NIE, abriendo espacios al estimulante debate académico en la sección de futuras investigaciones.

Palabras Clave: Nuevo institucionalismo económico, Costos de transacción, Gobernanza.

Abstract

The following reflection paper aims to review the theoretical postulates of the New Economic Institutionalism (NIE), from its foundations to the relevant issues. It clarifies its main characteristics and disagreements with respect to the Original Classical Institutionalism (Veblen-Ayres tradition). It focuses on the historicity of the Coase/Williamson theoretical enterprise, the importance of the institutional logos and the description of its basic unit: transaction costs. It welcomes literature from its primary exponents and more rigorous researchers associated with the NIE agenda. It raises some issues that could oxygenate the NIE agenda, opening spaces for stimulating academic debate in the future research section.

Keywords: New economic institutionalism, Transaction costs, Governance.

Introducción

Las investigaciones de los nuevos economistas institucionales han despertado el interés de la comunidad científica en las últimas décadas y han fertilizado el campo para el surgimiento de nuevos enfoques teóricos que intentan explicar algunos fenómenos presentes en la empresa (Ayala-Espino, 1999). Algunas vertientes relacionadas como la teoría de los costos de transacción, la teoría de los derechos de propiedad y la teoría de la agencia corresponden a esfuerzos relevantes para interpretar relaciones de intercambio y comportamientos entre agentes económicos de las

Recepción: Agosto de 2020 / Evaluación: Septiembre de 2020 / Aprobado: Noviembre de 2020

¹ Administrador de Empresas, UP. Magister en Dirección de Marketing, UVM. Docente Universitario e Investigador. Asociado al grupo de Investigación GITICES de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Cartagena. Correo Institucional: lmercadol@unicartagena.edu.co
 Código ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3176-2000>

organizaciones (Ménard & Shirley, 2008). Actualmente muchos distinguidos académicos han concedido a las instituciones económicas un gran valor dentro de sus programas de investigación (Ayala-Espino, 1999). Su estudio no solo comprende la mirada aguda de los economistas, también merece las atenciones sociológicas que explican su papel transformador en la dialéctica social e individual (Pratten, 2014).

La nueva economía institucional (en adelante NIE) es una perspectiva interdisciplinaria que combina la economía, el derecho, la teoría de la organización, la ciencia política, la sociología y la antropología (P. Klein, 1998). Adopta un enfoque microanalítico y comparativo de la empresa como unidad económica (Furubotn & Richter, 2010). Se concentra en las transacciones y los esfuerzos que permiten ahorros para las organizaciones (Williamson, 1985), aunque se enriquece de varias disciplinas con vecindad a las ciencias sociales, la economía es su interfaz manifiesta (Ayala-Espino, 1999). Su objetivo es describir las instituciones y como deberían reformarse, si es que llegan a tal transformación (P. Klein, 1998b)

Como aspecto axiomático del enfoque neoinstitucionalista, el documento toma como punto de partida el concepto de las instituciones, su rol en la organización industrial y la importancia en la evolución del hombre en sociedad. En la sección dos, se hace un contraste entre la Economía Institucional Original (EIO) y la Nueva Economía Institucional (NIE), exponiendo sus diferencias más relevantes. Se destacan los autores que han inspirado e impulsado el desarrollo del programa NIE en el inciso tres. En el segmento cuatro, se hace un especial énfasis en la teoría de los costos de transacción planteada por Ronald Coase en 1937 y su tipología. Se describe el efecto integrador e impulsor de las ideas de Coase por parte de Oliver Williamson en la sección cinco. La conceptualización del nuevo institucionalismo sigue en la sección seis. El contrato como unidad de análisis clave, es comentado en el apartado siete. En el numeral ocho, se presentan tanto la gobernanza, y sus modalidades como producto estrella de la NIE. Para finalizar, se comparten las conclusiones como acto reflexivo del investigador, y algunas líneas futuras de investigación.

1. Las instituciones: un constructo social

Un carburante clave que inquieta al institucionalismo es: ¿por que surgen las instituciones? En una primera aproximación se puede afirmar que “las instituciones y normas surgen y prevalecen dondequiera que los individuos intentan vivir y trabajar en sociedad” (Espino, 1999, p. 26). Para Douglas North las instituciones “surgen de la inventiva humana para limitar las interacciones políticas, económicas y sociales [...] Incluyen restricciones informales, como las sanciones, los tabúes, las costumbres, las tradiciones, y los códigos de conducta, como así también las reglas formales” (North, 1991, p. 2). En este sentido, existen unas reglas de juego en la sociedad y las instituciones demarcan las estructuras que posibilitan la convivencia y proceder del agente. Las Instituciones son el resultado de las relaciones y las expectativas humanas, surgen de manera espontánea y sin un diseño consciente por algún individuo o grupo, y sabiendo que preceden al individuo (Hodgson, 2011).

Goofrey Hodgson, complementa el concepto afirmando que “las instituciones” como sistemas durables de reglas sociales establecidas e inmersas, más que de reglas como tal [...] En pocas palabras, las instituciones son “sistemas de reglas sociales” y no sencillamente reglas.” (Hodgson, 2006, p. 8). A diferencia de North, el plantemiento de Hodgson arguye que las instituciones son mucho mas que estructuras restrictivas que limitan la actuación. De esta manera, en las instituciones pueden existir escenarios de oportunidad para su avance y modernización debido a que pueden cambiar las aspiraciones y transformar a los agentes, en lugar de simplemente restringirlos (Hodgson, 2006; Lawson, 2014). Las instituciones limitan y al mismo tiempo

permiten el comportamiento y abrir posibilidades para promover acciones que incentiven su evolución (Hodgson, 2006). Todas las instituciones dependen de otras instituciones, y el hombre como ser social contribuye al relacionamiento interinstitucional mediante el habla (estado, la empresa, organismos de fomento y firmas crediticias) (Hodgson, 2011).

Escenarios de coincidencia con Hodgson (2006) se observan en el ensayo de Tony Lawson “*What is an institutions*” publicado en 2014. Lawson, se aproxima al concepto desde la ontología social y acoge el atributo evolutivo del institucionalista clásico Thorstein Veblen (1857-1929). Tony Lawson describe a las instituciones como el resultado espontáneo de coordinaciones y acuerdos generados por fenómenos lingüísticos (Lawson en Pratten, 2014). El concepto de instituciones para este Autor tiene un enfoque más holístico y, no solo se limita al reconocimiento de su importancia, también contribuye a la comprensión de las causas de su emergencia en la sociedad humana (Lawson en Pratten, 2014). Para Tony Lawson (2014), las instituciones “son formas particulares de fenómenos sociales emergentes, en su mayoría sistemas sociales o procesos estructurados de interacción, que o bien se pretende que sean (lo sean o no), o bien se descubre a posteriori que son y se reconocen como relativamente duraderos” (p. 561).

Como se observa en la descripción, el autor destaca la realidad de algunas instituciones tanto de corta duración como aquellas que resultan duraderas. Como antecedente ideológico, el Autor incluye dos conceptos clave para su análisis: proceso y evolución (Lawson en Pratten, 2014). Las Instituciones son generadas por actos lingüísticos propios de la naturaleza social del hombre (Pratten, 2014; Echeverría, 2003). Una cadena de historias, roles, tradiciones y ceremonias que se entrelazan dando lugar a redes complejas y que podrían explicar sus actuaciones en la sociedad (Berger & Luckmann, 2001). Así desde la ontología social, los individuos como seres lingüísticos generan estructuras, que con el refinamiento establecen posiciones (estatus), funciones (roles) caracterizados por normas, tareas, derechos y prerrogativas (Lawson en Pratten, 2014). Según North (1991) las instituciones han sido ideadas por los seres humanos para crear orden y reducir la incertidumbre, en los términos del autor: reducir los costos de transacción. Las instituciones permiten resolver las tensiones que plantea la cooperación humana y proporcionan la estructura de incentivos de una economía para su evolución, estancamiento o el declive (North, 1991, p. 98).

Menard & Shirley (2008) evocando a North (2008) plantea que una de las aportaciones más relevantes de la NIE ha sido eliminar la ficción del mercado sin fricciones, añadiendo instituciones. North, sostiene que para entender los cambios económicos no solo basta con entender las reglas básicas del juego, costumbres, normas y hábitos; al igual debemos comprender lo que la gente cree y como llega a esas creencias (North en Ménard & Shirley, 2008). Muchos autores coinciden que las instituciones no son estáticas; más bien cambian y evolucionan en virtud de las dinámicas sociales (Hodgson, 2004), necesidades (North, 1991), la tecnología e historicidad humana (Lawson, 2014).

El concepto de institución es clave para comenzar la discusión respecto a los costos de transacción y el nuevo institucionalismo económico. Sus representantes más destacados son Ronald Coase (1937,1960,1988), Douglas North (1991, 2008), y Oliver Williamson (1971, 1975,1985); cada uno de ellos distinguidos con el premio nobel de economía en los años 1991 (Coase), 1993 (North) y Williamson (2009), respectivamente.

2. Economía Institucional Original (EIO) y La Nueva Economía Institucional (NIE)

Las reflexiones sobre las instituciones que explican el comportamiento económico de los agentes presentan dos escuelas diametralmente opuestas como son la Economía Institucional Original (llamada tradición Veblen-Ayres) y la Nueva Economía Institucional (llamada escuela

North-Williamson). En los últimos años, este campo de reflexión sobre las instituciones ha venido en aumento pese al predominio de la economía neoclásica (Ayala-Espino, 1999). No obstante, suelen confundirse estas dos escuelas de la economía institucional por algunos investigadores y estudiantes. La llamada Economía Institucional Original (EIO), tiene por representantes de tradición a Thorstein Veblen, C. E. Ayres, John Commons y Wesley Mitchell, quienes desarrollaron algunas reflexiones de corte inductivo desde hace más de un siglo en América (Parada, 2005). Una segunda escuela la ofrece el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE), que se originó con la teoría de los costos de transacción de Ronald Coase (1937, 1960) e impulsada por Oliver Williamson de manera más formal en 1975 en el libro *Markets and Hierarchies* (Ménard & Shirley, 2008).

Dentro de las profundas diferencias se encuentran el formalismo de la NEI, frente antiformalismo de la EIO. Este formalismo está dado por el lenguaje abstracto producto de la modelación matemática y el método deductivo (Parada, 2003); mientras que la EIO, incurre en métodos lingüísticos, admite el naturalismo dentro de su presentación acogiendo al método inductivo para teorizar (Lawson en Pratten, 2014). Este método de aproximación ha generado muchas críticas para la EIO juzgada por su ausencia teórica (Ayala-Espino, 1999), pese a los esfuerzos de muchos investigadores y logros de muchos científicos (Véase Parada, 2011).

El enfoque NEI es individualista y posee una visión microanalítica, privilegiando los costos de transacción positivos y análisis de los contratos (Williamson, 1985); mientras que la escuela EIO es de carácter más holístico, debido a que le suma una mirada ontológica – social inspirada en las ideas de John Dewey, y la pertinencia evolucionista de la metáfora de Darwinista (Parada, 2005). Los teóricos de la NIE coinciden en que las instituciones surgen del comportamiento de las interacciones sociales, lo que favorece el vínculo con la escuela neoclásica (Véase North, 1991); mientras que la ventana reflexiva de EIO incorpora la psicología, sociología, filosofía, entre otras disciplinas para comprender algunos fenómenos económicos (Parada, 2003). Otra disparidad es la concepción racional del hombre de la NIE en el seguimiento de las reglas sociales, además de su enfoque pesimista de las actuaciones de los agentes (Williamson, 1985). La EIO hace énfasis “en el papel de los hábitos, normas e instituciones en la orientación del comportamiento humano, sin descartar cierta racionalidad en el comportamiento individual, aunque restringida por el ambiente social y económico (Parada, 2003, p. 96). La EIO, cuestiona al individuo que maximiza la utilidad, al que Veblen presenta como “una calculadora humana” (Parada, 2003b). En síntesis; La EIO tiene una mirada más comprensiva sobre el “ser de las cosas” (discurso ontológico), mientras que la NIE es fiel a una metodología abstracta y de carácter positivista.

Aunque autores como el caso de Parada (2003) destaquen algunos escenarios posibles de encuentro, al analizar cada tópico empleado de contraste, hay muy bajas posibilidades de conciliación.

3. Precursores destacados de la NIE

La Nueva Economía Institucional (NEI) tiene ilustres académicos que enriquecen su perspectiva, especialmente en las ideas planteadas por Ronald Coase en 1937, con su teoría de los costos de transacción presentada en su afamado ensayo “*The Nature of Firm*” (Williamson, 1999, 2008; Ménard & Shirley, 2008). El Nuevo Institucionalismo Económico tiene los grandes aportes e ideas sobre el derecho, economía y organización que datan de los años treinta (Williamson, 1985). Se centra en la economía de los costos de transacción y el análisis contractual desde un enfoque microanalítico, para el estudio de las organizaciones (Furubotn & Richter, 2010). La economía de los costes de transacción es afín a la ortodoxia de la economía neoclásica en su

insistencia en que el ahorro es fundamental para la organización económica (P. Klein, 1998); en el caso particular del enfoque Coase/Williamson es economizar costos de transacción (Williamson, 2005).

La influencia de autores como Frank Knight (1921), incorporan el concepto de riesgo moral e incertidumbre asociado al desconocimiento económico y el modo en que estos aspectos generan afectaciones en el comportamiento económico de los agentes (Ayala-Espino, 1999). No obstante el término “riesgo moral” no cobró mayor importancia y la atención se centró en la distinción técnica entre riesgo e incertidumbre (Williamson, 1985). Economistas como John Commons (1934), impulsan la emergencia de la transacción como una nueva unidad de análisis (Williamson, 1988, 1999). La propuesta de promover la continuidad de las relaciones mediante las estructuras de gobierno, en lugar de los tribunales de arbitraje, fue una idea que pudo tener su origen en Commons (Williamson, 1985, p. 3). Escritos de Hayek sobre el problema económico y la adaptación rápida a los cambios, reconociendo la importancia del conocimiento idiosincrático en 1937 y 1945 han sido importantes antecedentes (Williamson, 2008). Chester Barnard contribuye a los cimientos de la NIE, al destacar el papel de la autoridad como frontera entre la empresa respecto a los mercados en su publicación *The Functions of the Executive* en 1938 (Williamson, 2008, p. 463).

Se suman a este colectivo, las contribuciones sobre mecanismos formales y racionalidad limitada de Herbert Simon en 1951 y 1957 (P. Klein, 1999). Coase, reaparece con la formidable publicación “*The Problem of Social Cost*” en donde evidencia sus ideas sobre costos de transacción por primera vez (Williamson, 2008, p. 458). Se destacan los aportes sobre historia empresarial en la sociedad industrial del profesor Alfred Chandler en 1962; los enormes programas de investigación sobre propiedades económicas de Kenneth Arrow (1962, 1963), y los estudios sobre los derechos de propiedad de Alchian y Demsetz en 1972 (P. Klein, 1999, p. 457).

Tales aportaciones fueron acogidas por Williamson en libro *Markets and Hierarchies*, publicado en 1975, posicionando formalmente La Nueva Economía Institucional (Furubotn & Richter, 2010). Para el economista Ayala-Espino (1999), el núcleo duro de la Nueva Economía Institucional la comparten autores tan diversos como Williamson (1971, 1975, 1985), Ronald Coase (1937, 1960) y Douglas North (1991, 2008), quienes “abordan temas relacionados a la organización y la operación de la empresa, la división del trabajo entre empresas y mercados; la formación de sistemas de mercados; incluyen los costos de transacción como tema esencial; el papel de los procesos políticos; las estructuras de poder y los mecanismos de decisión” (p.39).

4. Los Costos de Transacción: letargo y renacimiento

La historia de la teoría de los costos de transacción como eje central de la NIE, no fue fácil ni mucho menos rápida. Como sucede con muchas ideas de gran valor tardan en ponerse a prueba (Williamson, 1999). Luego de 35 años del clásico trabajo de 1937 sobre “*The Nature of the Firm*” las explicaciones y el carácter operativo de la teoría de los costos de transacción siguieron apareciendo (Williamson, 1985). Coase, quien entonces tenía 27 años fue el primero en aportar el concepto sobre los costos de transacción al estudio del ente económico y el mercado. El joven economista descubre un gran vacío teórico en el análisis de las empresas y el mercado, resaltando la importancia de los “métodos alternativos de coordinación de la producción” (Williamson, 2008, p. 458).

Mucho fue el escepticismo sobre su validez empírica, seguido a la hegemonía de un rival indiscutible como la tradición neoclásica (Rosen, 1987). Al inicio, las ideas de Coase no eran tan claras en su cuerpo teórico y su dificultad para identificar los costes más relevantes (Joskow, 1988).

Coase, nos ilustraba sobre la existencia de los costos de transacción e instaba a la dirección a encontrarlos; pero no nos enseñó a identificarlos (Rosen, 1987). Luego de la posguerra en 1960, renacen las ideas Coase en el ensayo “*The Problem of Social Cost*” en el cual se logró comprender que “las fallas de mercado” tenían su origen en los costos de transacción (Williamson, 2010). A medida que se repetían algunos patrones y se identificaban puntos comunes -afirma Williamson- su validez empírica comenzó a tomar forma gradualmente (Williamson, 1985). El mensaje de Coase era más que claro para la emergencia y consolidación de un nuevo enfoque: estudiar los costos de transacción positivos (Williamson, 2008).

Coase, se preguntaba sobre el porqué de la existencia de las empresas y por qué no se asignan en el mercado (Coase, 1937). Su respuesta argumentaba que el uso del mercado tiene sus costes y a estos les denominó costes de transacción (Stephen, 2018). Desde la mirada a Kenneth Arrow (1969) tales erogaciones les denominó costes de administración del sistema económico (Ménard & Shirley, 2008). De acuerdo a lo expresado por Coase, los costos de transacción son los costos asociados al utilizar el mecanismo de precios de mercado, y las empresas se crean para reducirlos (Coase, 1937). Para Furubotn & Richter “los costos de transacción de mercado consisten principalmente en costos de información y negociación [...] Los costos de información son claramente importantes, pero la magnitud de los costos de negociación no deben subestimarse” (Furubotn & Richter, 2010, p. 49). Otros Autores como Frank H. Stephen destacan la existencia de costos de vigilancia y cumplimiento, es decir; aquellos en que incurren los agentes para garantizar el cumplimiento de los acuerdos cuando la entrega no es instantánea (Stephen, 2018).

De esta manera, las diversas formas legales tanto al interior del organismo empresarial (relación principal y agente) como externos (integración vertical, franquicias, licencias etc.) pueden presentar fallas en la negociación debido al oportunismo y la racionalidad limitada de los participantes en el proceso (Williamson, 2008). Una tarea de gerencia es descubrirlos, saber controlarlos y centralizar su gestión de alguna manera, debido a que los costos de transacción limitan las posibilidades de negociación, afectando el desempeño de la empresa en el mercado (Coase, 1988).

4.1 Tipos de costos

La economía de los costos de transacción asume que la organización económica es un medio para economizar la racionalidad limitada y mitigar los riesgos del comportamiento estratégico complejo (Williamson, 1985). Por tal motivo, ante la eventual emergencia del oportunismo se debe infundir el orden y evitar desviaciones que comprometan los beneficios mutuos (Williamson, 1988, p. 68). Ante esas realidades evidentes, se plantean mecanismos de previsión y acomodación para contrarrestar el “gen egoísta” propio de un negociador ávido, que actúa con dolo y astucia estratégica, más que con voluntad cooperativa (Williamson, 1999, p. 1090). Estos tipos de contratos, corresponden a los denominados *ex ante* y *ex post* (Williamson, 1988). Los primeros (*ex ante*), son los costos de la redacción de la negociación y salvaguardas de convenio para mitigar el oportunismo (Williamson, 1971, p.117). Se estipulan los favores y beneficios guardando las posibles contingencias, para ser considerados en el desarrollo del acuerdo, sí llegare a ocurrir (Williamson, 1985). Para Williamson (1999), una contratación creíble es en gran medida un ejercicio con visión anticipada “en el que las partes miran al futuro, reconocen los peligros y diseñan respuestas para mitigarlos, con el fin de obtener un beneficio mutuo” (p.1090). La economía de los costes de transacción sostiene que es imposible concertar toda la acción de negociación relacionada a la contratación *ex ante*, debido a que muchas variables no pueden ser totalmente controladas (Williamson, 1985).

El tipo *ex post* (después del evento contractual) son relacionados con los costos de mala adaptación en que se incurre cuando las transacciones se salen del alineamiento en la relación contractual, por ejemplo: costos de establecimiento, regateo, aseguramiento, mediación, entre otros (Williamson, 1985). Los costos *ex post* se relacionan con los denominados costos de agencia, destacados en el artículo presentado por Jensen & Meckling en 1976, en la ampliamente difundida publicación "*Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*". En esencia, son los dilemas e intereses contrapuestos del principal y el agente, es decir, quien encarga y quien administra su patrimonio y ejecuta decisiones en su nombre (Jensen & Meckling, 1976). La teoría de la agencia es una verdadera ilustración de los problemas de asimetría de información, incompletitud contractual, riesgo moral y expectativas disímiles. Situaciones *ex post* de agencia, por ejemplo, como los gastos de monitoreo al agente, gastos de atadura y pérdida residual (Jensen & Meckling, 1976, p. 308).

5. El efecto Williamson

El término "Nueva Economía Institucional" fue originado por Williamson en 1975 (Furubotn & Richter, 2010). La NIE comienza su desarrollo como programa de investigación autoconsciente en la década de 1970 (Stephen, 2018). Varias investigaciones sentaron las bases preliminares como hemos citado, pero Williamson inicia el movimiento en 1971 con la publicación "*The Vertical integration of Production: market Failure considerations*" al evaluar la integración vertical y, al mismo tiempo reforzaba el concepto de contratos como un aspecto organizativo clave (Williamson, 1971). Con el impulso de Williamson, Alchian y Demsetz (1972) acogen el enfoque de Coase e interpretan a la empresa como un nexo de contratos (Ménard, 2008). A continuación, Arrow (1974) presenta la obra *Limits of Organization* una posición crítica a la tradición neoclásica respecto a la imperfección de los mercados y los procesos de decisión de las empresas (González, 1998). No obstante, la publicación *Markets and Hierarchies* (1975) supuso un precedente inobjetable y un punto de inflexión para la rama microneo de la NIE (Ménard & Shirley, 2008). Lo más importante de *Markets and Hierarchies* (Mercados y Jerarquías) fue el enfoque de "análisis comparativo" (Williamson, 1995). En otros términos, el reconocimiento de la existencia de muchas alternativas y acuerdos institucionales que pueden disponerse para gobernar las transacciones entre los actores económicos. En esta obra Williamson contribuyó a sentar las bases teóricas sobre la elección y el diseño institucional que establecía una relación causal clara entre las transacciones y los acuerdos institucionales.

Según los Neoinstitucionalistas, las empresas pueden adoptar muchas estructuras organizativas en virtud de las transacciones de mercado (Joskow, 1988; Williamson, 1995). Estas relaciones de naturaleza contractual, pueden eventualmente adoptar muchas formas que van desde simples transacciones de mercado de pago al contado, hasta complejos contratos a largo plazo (Klein, 1988). Para Joskow (1998), "El conjunto específico de acuerdos institucionales elegido, representaría la estructura de gobierno que minimizara el coste total de consumir las transacciones de interés" (p.97). Así, la frontera entre una empresa y el mercado nos ilustran sobre dos mecanismos institucionales primarios para la asignación de recursos (Williamson, 1985). En consecuencia, luego de muchas investigaciones y aportes que hicieran más creíbles la escuela Coase/Williamson en la década de los ochenta comenzó a tomar forma "La Gobernanza Económica" (Stephen, 2018). Como lo destaca el profesor Ménard (2008) "[Mientras] Coase agrupó estos arreglos bajo la estructura institucional de la producción", Williamson habla de "mecanismos de gobernanza" (Ménard & Shirley, 2008, p.5).

La NIE, integra los costos de transacción, contratos y los derechos de propiedad (Furubotn & Richter, 2010). El análisis de los costos de transacción, por ejemplo, proporcionan una herramienta explicativa sobre la existencia de alternativas de organización y contribuyen al entendimiento de los acuerdos (Véase Coase, 1988). En lo que se refiere a los contratos, se advierte de su condición imperfecta, apoyándose en supuestos conductuales y se ofrecen esquemas de referencia para las acciones futuras respecto al comportamiento oportunista (Williamson, 1988, p. 68). Por último, se argumenta que los derechos de propiedad pueden ser asaltados por el riesgo y la incertidumbre cuando se efectúa una transferencia de los mismos, debido a la relajación de las restricciones y el comportamiento estratégico de los agentes (Véase caso B. Klein, 1988). El paradigma de los derechos de propiedad, reflexiona sobre la propiedad y los efectos de los derechos de decisión como aspecto determinante para entender las inversiones específicas de las relaciones (Ménard & Shirley, 2008).

6. El Nuevo Institucionalismo Económico (NIE)

La Nueva Economía Institucional es una teoría de pensamiento económico de carácter interdisciplinar (economía, derecho y organizaciones), que sostiene que las instituciones son esenciales para explicar la conducta económica de los individuos (Furubotn & Richter, 2010); permite identificar y caracterizar modos alternativos de organizar las transacciones, y que proporciona herramientas comparativas para un desempeño eficiente en las transacciones (Ménard & Shirley, 2008). Coincide con algunas propiedades de la escuela neoclásica respecto a precios, ahorro y algunas notables propiedades de los mercados (Williamson, 1985). Se ocupa de reflexionar sobre: (i) el grado de especificidad de los activos involucrados en una transacción, (ii) los cambios que pueden afectar la transacción (fricciones), y (iii) la frecuencia con que se hará la transacción (Ménard & Shirley, 2008).

El grado de especificidad de los activos, supone la elección e incorporación de recursos y tecnología específicas, particularmente estratégicas para el desarrollo de productos o servicios (B. Klein, 1988). La incertidumbre (fenómenos de cambio) corresponden a perturbaciones por las cuales es requerida la adaptación, la previsión y la rutina (Williamson, 1999). Para este teórico, este fenómeno es producido a consecuencia de la racionalidad acotada y el comportamiento codicioso (oportunista) de los agentes, quienes no revelaran sus verdaderas intenciones afectando el conocimiento de todas las contingencias contractuales (Williamson, 1985, p. 47). La frecuencia de la transacción es una dimensión relevante, debido que permite optar o no por un activo de carácter específico; si la frecuencia se repite continuamente, el agente tendrá mayores posibilidades de rentabilizar una inversión de carácter muy específico (López-Fernández, 2018).

La NIE se concentra en tres ejes fundamentales: supuestos de comportamiento, la dimensión de las transacciones y características del proceso. Los supuestos conductuales que definen a esta teoría corresponden a la racionalidad limitada (capacidad cognitiva acotada) y al oportunismo (orientación al interés propio) (Williamson, 1988, p. 67). Para contrarrestar tales efectos, se dispone a la creación de instituciones con leyes, normas de conducta, contratos, reglamentos (formales) y promueve e inculca normas de conducta y creencias (Furubotn & Richter, 2010). La mirada pesimista de la naturaleza de los agentes, apoya el alistamiento de estructuras contractuales y de gobierno para evitar los peligros del oportunismo y mitigar la racionalidad limitada (Williamson, 1999). Complementa su evaluación con la importancia de la especificidad de activos, como recurso estratégico clave para cualquier negocio (Williamson, 1985).

El programa de investigación de Williamson sobre gobernanza, trata fundamentalmente del carácter incompleto de los contratos, y lo que deben disponer los agentes como mecanismos de actuación para evitar comportamientos oportunistas (Joskow, 1988). Esto incluye la creación de la organización que llamamos empresa, al igual que iluminar el proceso decisorio sobre internar o encargar, utilizando el mecanismo de precios de mercado (Véase B. Klein, 1988).

7. El contrato: unidad de análisis clave

En la publicación *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations* escrito por Oliver E. Williamson (1979), nos ilustra sobre la importancia del contrato para la organización económica según las orientaciones de Ian Macneil (1974;1978). Para iniciar este breve segmento, se hace un recorrido por su definición, y algunos detalles que les caracterizan. En la siguiente sección se describen los modos alternativos de gobierno.

El contrato formalmente “es una institución relevante que puede promover o bloquear la cooperación en el intercambio; se trata de una institución sustantiva a través de la cual se especifican qué tipos de derechos de propiedad pueden ser transferidos, y en qué términos” (Ayala-Espino, 1999, p. 246). Para Ian Macneil (1974) el contrato “es una promesa o un conjunto de promesas cuyo incumplimiento la ley otorga un remedio, o cuyo cumplimiento la ley reconoce de alguna manera como una obligación” (p. 693). Como sucede con otras instituciones, los contratos son construcciones humanas, en gran medida imaginarias, con extensión en la economía y la sociedad (Ayala-Espino, 1999, p. 247). El contrato genera los incentivos para que los agentes se involucren en las transacciones y los espacios de cooperación entre los agentes vinculados en el acuerdo (Jensen & Meckling, 1976). La trascendencia económica del contrato reposa en la libertad que otorga a los facultados para utilizar su propiedad como lo dispongan conveniente. Aunque las cosas podrían quedar claras desde el inicio en un evento contractual, cada vez se es más consciente que muchos acuerdos son de naturaleza incompleta (Oliver Williamson, 1985). Cualquier contrato entre dos partes involucradas representa una transferencia de facultades que tienen efectos en el ámbito jurídico y económico. Debido a la variedad de las transacciones, así también se presentan características distintivas que posibilitan su categorización, y su importancia está dada por las libertades que se otorgan para utilizar la propiedad (Ayala-Espino, 1999b). Las diferentes figuras contractuales corresponden al campo reflexivo de las instituciones del capitalismo, como son destacadas en el siguiente segmento respecto al derecho contractual.

Todo derecho contractual es sensible a la aplicación de ciertas normas. Debe permitir y estimular la participación en el intercambio, propiciar la acción recíproca, “reforzar los modelos de roles a determinados tipos de relaciones de intercambio, proporcionar una libertad limitada para el ejercicio de la elección, efectuar la planificación y armonizar las matrices internas y externas de determinados contratos” (Macneil, 1978, p. 862). Debido a la variación de relaciones antedichas, existen varias tradiciones contractuales que podemos citar y estudiar de manera instructiva como es la contratación tradicional, el enfoque neoclásico y perspectiva relacional (Macneil, 1974). En el caso particular del **derecho contractual clásico** se busca es aumentar la discreción e intensifica la presencialidad (Macneil, 1978). En la escena del intercambio, para aplicar la discreción el derecho clásico trata como irrelevante las partes de la transacción e interpreta los contratos de trabajo sin condiciones explícitas de duración como rescindibles a voluntad. Sumado a esto, limita de forma estricta “las fuentes que deben considerarse para establecer el contenido sustantivo de la transacción” (Macneil, 1978, p.863). Además, no recomienda la mediación de terceros, y privilegia las normas legales, los documentos formales y las transacciones autoliquidables (Macneil, 1978). En tal sentido, posee correspondencia con la transacción “ideal” en economía (Williamson, 1979).

La tradición del **derecho contractual neoclásico**, es una consecuencia de la incertidumbre el reconocimiento a situaciones complejas, los contratos a largo plazo y las adaptaciones futuras que no pueden preverse desde el principio (Williamson, 1985). Muchas de estas acomodaciones (ajustes) no serán evidentes hasta que las circunstancias se materialicen. La tradición contractual neoclásica asume la toma de decisiones adaptadas y secuenciales con la ayuda de mecanismos de control e incentivos jerárquicos (Williamson, 1979). Ante las lagunas de planificación acude a la asistencia de terceros (arbitraje) para la resolución de conflictos. En este enfoque según afirma Ayala-Espino (1999) “es necesaria la intervención estatal para definir, vigilar y mantener los derechos de propiedad y la libertad de contratación, pero no más allá de este límite, bajo el supuesto no egoísta de que los agentes buscan maximizar su utilidad y solo tendrán incentivos cuando para establecer contratos cuando los costos marginales sean inferiores a los beneficios marginales que se desprenden del contrato” (p. 249). El derecho contractual neoclásico posee muchas características esperadas para no romper con una contratación sin antes recurrir a la ayuda de un árbitro para resolver los conflictos.

La contratación relacional, es el resultado del progreso de los procesos de intercambios con características específicas y de tipo administrativo. En comparación con la tradición neoclásica, donde el marco de referencia de actuación de las partes, esta modalidad contempla relación completa adquiriendo “propiedades de una minisociedad con un amplio abanico de posibilidades más de las centradas en el intercambio y su proceso inmediato” (Williamson, 1979, p. 238). Las relaciones típicas de la empresa incluirán una perspectiva más amplia que la relación interempresarial típica. Por consiguiente, las relaciones de una empresa incluirán estructuras de funcionamiento interno para integrar a la dirección con los empleados y los accionistas, las relaciones empresariales con los acreedores a largo plazo, los bufetes abogados, las empresas de asesoría financiera, universidades, alianzas, entre otras relaciones (Macneil, 1978, p. 890).

8. La gobernanza: la piedra angular de la NIE

La gobernanza corporativa es un medio para infundir orden en una relación en la que el conflicto potencial amenaza con deshacer o alterar las oportunidades de obtener beneficios mutuos (Williamson, 1999). La gobernanza empresarial, es el mecanismo de la organización económica que provee la estructura necesaria para mitigar el oportunismo, economizar la racionalidad limitada, consecuencias indeseadas de los actores, y los riesgos que acumula las acciones reprochables (Williamson, 1985). Desde el punto de vista externo, se encuentran los organismos regulatorios del gobierno, el mercado, y el sistema legal (Coase, 1988). La eficacia del gobierno corporativo está determinada por esfuerzos conjuntos tanto locales como institucionales (política, poder judicial, leyes de propiedad y contratos) (Williamson, 1999).

De acuerdo a características de las transacciones realizadas, cada organismo económico alineará su estructura de dirección para disminuir los costos de transacción (Joskow, 1988). Sobre este tema central, se presentan claramente tres tipos: la gobernanza del mercado (mercado al contado), la gobernanza híbrida (a largo plazo) y la estructura única de gobierno (jerarquía de la empresa) (Williamson, 2005, p. 15). *La gobernanza del mercado*, es la principal estructura para las transacciones no específicas², tanto ocasionales como recurrentes. Es recomendable el mercado cuando se desarrollan transacciones recurrentes, ya que las partes pueden acudir a su experiencia

² Las transacciones no específicas pero ocasionales son aquellas en las que los compradores (y los vendedores) son menos capaces de confiar en la experiencia directa para salvaguardar las transacciones contra el oportunismo (Williamson, 1985)

para decidir si continúan con la relación comercial o si el asunto lo amerita irse a otro lugar (Williamson, 1985). En el caso de la *gobernanza híbrida (bilateral)*, está caracterizada por el mantenimiento de la autonomía de las partes con plena identidad, el intercambio de activos específicos que genera dependencia en una o ambas empresas, la firma de contratos incompletos y, la no intervención de terceros en la solución de conflictos. Estructuras de gobierno como empresas conjuntas, franquicias, alianzas estratégicas, consorcios o contratos relacionales forman parte de estas modalidades contractuales (Macneil, 1978, p. 887).

La gobernanza única, es el resultado de la importancia de la especificidad de los activos (Joskow, 1988). Los estímulos de negociación se debilitan en la medida que las transacciones se vuelven más idiosincráticas (Williamson, 1985). El fundamento teórico de Williamson, advierte que la especialización de los activos (únicos y valiosos) son menos transferibles, debido al aprovechamiento potencial de un comprador o un proveedor sobre estos (Klein, 1988). Ante esto, la integración vertical como estructura corporativa aparece en tal situación (Joskow, 1988).

Para Stephen (2018) “la gobernanza trata fundamentalmente de las condiciones que dan lugar al carácter incompleto de los contratos y de cómo los agentes económicos conciben estrategias para hacer frente a dicho carácter incompleto, incluida la creación de la organización que llamamos empresa” (p.19).

Conclusiones

La teoría de los costos de transacción ha gozado de validez empírica generalizada, hecho que ponderó las investigaciones del Profesor Williamson y le hizo merecedor del premio nobel en 2009. Las investigaciones sobre la economía de los costos de transacción se enfocaron en procesos de adaptación entre los mercados y jerarquías. El argumento central de la teoría, es que las empresas pueden ser más eficientes en la organización de sus transacciones (Ménard & Shirley, 2008), por lo cual se apoya en análisis comparativos más que el uso de complejos modelos matemáticos.

En las últimas décadas, los análisis de la economía de los costos de transacción (formalmente NIE) han crecido en importancia como una perspectiva central relacionada con varios campos de investigación económica y comercial. Dentro de los tributos más importantes de la NIE, se destacan el análisis formal de la contratación; el diseño de mecanismos para asegurar los activos específicos, y la importancia de las instituciones empresariales como medio de actuación. La empresa investigativa del Profesor Williamson ha inspirado a muchos académicos a desarrollar nuevas formas de adaptación de los modelos teóricos en muchas disciplinas y en diversos contextos como la administración financiera (Larcker & Richardson, 2007), la economía de costos (Gompers et al., 2003), la ingeniería (producir o encargar) (Williamson, 1971). La innovación (Sapra et al., 2014), responsabilidad social (Aguilera et al., 2006), la ética empresarial (Collier & Roberts, 2001), el management (Bhagat & Bolton, 2008), el marketing (Williamson & Ghani, 2012) y, un terreno poco explorado como el turismo (Al-Najjar, 2014).

Aunque existen grandes avances, el edificio de la economía de los costos de transacción se encuentra en construcción. Todavía existen algunas líneas de investigación por desarrollar que expliquen a profundidad por qué y en qué situaciones un modo de organización prevalece sobre otros. Uno de los desafíos importantes lo plantea el mismo Oliver Williamson (1985) quien propone la investigación sobre la organización interna del trabajo en la empresa, y como se pueden afectar los costos administrativos (Véase Cap.9). Programas de investigación sobre costos de transacción en temas financieros de las empresas y entre híbridos (alianzas estratégicas), son brechas posibles de intervención (Ménard & Shirley, 2008). En revisiones explorativas previo al

presente documento de reflexión, se evidencia muy poca investigación relacionada con el branding corporativo, al igual que las aplicaciones de la TCE al place branding; temas que son estratégicos, y con un crecimiento exponencial desde inicios del 2000 (Lucarelli & Berg, 2011). Adelantar programas de investigación, desde una perspectiva evolutiva con el objetivo de analizar los cambios estructurales e innovación de las empresas durante, y luego de la emergencia provocada por la pandemia del Covid-19, serían de gran utilidad para explicar algunos movimientos.

Para seguir en el debate, ¿Qué estructuras de gobierno serían más eficientes para aprovechar los activos específicos humanos?, ¿Cómo se afectarían los costos de transacción en las nuevas estructuras corporativas?, ¿Qué otros atributos al microanálisis de la NIE pueden incorporarse para comprender las complejas dinámicas transaccionales en los escenarios digitales?, ¿Puede la teoría de los costos de transacción ir más allá de los costes de tinta citados por Benjamin Klein (1988), y analizar los riesgos o escenarios de oportunidad del blockchain?

Todas estas cuestiones podrían ser respondidas con suficiencia, si detenemos la mirada y observamos con la mayor agudeza; así como un Joven llamado Ronald Coase lo hiciera a sus 27 años en 1937.

Referencias bibliográficas

- Aguilera, R. V., Williams, C. A., Conley, J. M., & Rupp, D. E. (2006). Corporate governance and social responsibility: A comparative analysis of the UK and the US. *Corporate Governance: An International Review*, 14(3), 147–158. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2006.00495.x>
- Al-Najjar, B. (2014). Corporate governance, tourism growth and firm performance: Evidence from publicly listed tourism firms in five Middle Eastern countries. *Tourism Management*, 42, 342–351. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2013.09.008>
- Ayala-Espino, J. (1999). *Instituciones_y_Economía_Una_Introducción_al_Neoinstitucionalismo_Económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Berger, Peter ; Luckmann, T. (2001). *La Construcción Social de la Realidad* (Amorrortu Editores (ed.); 17ª Edició).
- Bhagat, S., & Bolton, B. (2008). *Corporate governance and firm performance*. 14, 257–273. <https://doi.org/10.1016/j.jcorp>
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386–405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Coase, R. H. (1988). *Ronald Coase - The Firm, the Market, and the Law*-University of Chicago Press. (University of Chicago Press (ed.)).
- Collier, J., Roberts, J. (2001). An Ethic for Corporate Governance? *Cambridge University Press*, 11(1), 67–71. <https://www.jstor.org/stable/3857869>
- Echeverría, R. (2003). *Ontología del Lenguaje* (E. JC Sáez (ed.); Sexta).
- Furubotn, E. G., & Richter, R. (2010). Economics, Cognition, And Society : Institutions and Economic Theory : The Contribution of the New Institutional Economics. In *Institutions and Economic Theory : The Contribution of the New Institutional Economics* (p. 673).
- Gompers, P., Ishii, J., & Metrick, A. (2003). Corporate governance and equity prices. *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 107–155. <https://doi.org/10.1162/00335530360535162>
- González, J. I. (1998). Arrow: La Elección, Los Valores y La Ideología del Mercado. *Cuaderno de Economía*, 28, 27–81.
- Hodgson, G. (2006). What are institutions? *Journal Of Economy Issues*, 40(1), 1–25. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-8-28-48>

- Hodgson, G. M. (2011). ¿Qué son las instituciones? *Revista CS (Ciencias Sociales)*, 40(8), 17–53.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure*. 3, 305–360.
- Joskow, P. L. (1988). Asset specificity and the structure of vertical relationships: Empirical evidence. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(1), 95–117. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036950>
- Klein, B. (1988). Vertical integration as organizational ownership: The Fisher body-general motors relationship revisited. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(1), 199–213. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036945>
- Klein, P. (1998). *New Institutional Economics* (Vol. 59).
- Klein, P. (1999). *New Institutional Economics*. 456–486.
- Larcker, D. F., & Richardson, S. A. (2007). Corporate Governance, Accounting Outcomes, and Organizational Performance. *The Accounting Review*, 82(4), 963–1008.
- López-Fernández, U. (2018). Oliver Williamson y la gobernanza económica. *EXtoikos*, 21, 33–36. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=6867838>
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=6867838>
- Lucarelli, A., & Berg, P. (2011). City branding: A state-of-the-art review of the research domain. *Journal of Place Management and Development*, 4(1), 9–27. <https://doi.org/10.1108/17538331111117133>
- Macneil, I. (1974). *The Many Futures of Contracts* (U. of S. California (ed.); Vol. 1).
- Macneil, I. (1978). *Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law* (Vol. 78).
- Ménard, C., & Shirley, M. (2008). *Handbook of New Institutional Economics* (Springer (ed.)). www.springer.com
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- Parada, J. (2003). Economía institucional original y nueva economía institucional semejanzas y diferencias. *Revista de Economía Institucional*, 5(8), 92–116.
- Parada, J. (2005). *Economía Institucional Original: Una introducción necesaria* *. <https://www.uninorte.edu.co/documents/228749/0/Economía+Institucional+Original>
- Parada, J. (2011). Parada Corrales, J. (2011). *Instituciones, desarrollo y regiones: el caso de Colombia*. (Universida). <https://ezproxy.uninorte.edu.co:6051/es/ereader/unorte/69838?page=1>
- Pratten, S. (2014). Social ontology and modern economics. In *Social Ontology and Modern Economics*. <https://doi.org/10.4324/9781315780900>
- Rosen, S. (1987). *Transactions Costs and Internal Labor Markets*. 2407.
- Sapra, H., Subramanian, A., & Subramanian, K. V. (2014). Corporate governance and innovation: Theory and evidence. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 49(4), 957–1003. <https://doi.org/10.1017/S002210901400060X>
- Stephen, F. (2018). 2. New Institutional Economics. In *In Law and Development* (pp. 15–44).
- Williamson, O. E. (1988). The logic of economic organization. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(1), 65–93. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036949>
- Williamson, O. E. (1995). Hierarchies, markets and power in the economy: An economic perspective. *Industrial and Corporate Change*, 4(1), 21–49. <https://doi.org/10.1093/icc/4.1.21>
- Williamson, O. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law & Economics*, 22(2), 233–261.

- Williamson, Oliver. (1971). The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *The American Economic Review*, 61(2), 112–123. <https://www.jstor.org/stable/1816983>
- Williamson, Oliver. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. In *The Free Press*. The Free Press, a Division of Macmillan.
- Williamson, Oliver. (1999). Strategy Research: Governance and Competence Perspectives. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 20(9), 1087–1108.
- Williamson, Oliver. (2005). The Economics Of Governance. *American Economic Review*, 95(Nº 2), 1–18. <https://doi.org/10.1257/000282805774669880>
- Williamson, Oliver. (2009). Transaction Cost Economics. *Handbook of New Institutional Economics*, 2, 41–65. https://doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5_4
- Williamson, Oliver. (2010). Transaction Cost Economics: The Origins. *Journal of Retailing*, 86(3), 227–231. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2010.07.006>
- Williamson, Oliver, & Ghani, T. (2012). Transaction cost economics and its uses in marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(1), 74–85. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0268-z>
- Williamson, O. (2005). The Economics of Governance. *The American Economic Review*, 95(2), 1–18.