
CONCEPTUALIZACIÓN DE LOS EFECTOS DE LAS VARIABLES GENERADORAS DE CONFIANZA SOBRE EL NIVEL DE INTEGRACIÓN VERTICAL

Nuria Rodríguez López, Universidad de Vigo

RESUMEN

La decisión de integrar o no una actividad es un aspecto que va a condicionar la competitividad futura de una organización. En este sentido, lo que importa no es tanto la forma de gobierno escogida, sino su armonía con las características particulares de cada organización.

En este trabajo se analiza la mencionada decisión bajo el prisma de la confianza existente entre las partes de la relación. Basándonos en la literatura científica existente, se han definido la frecuencia, la información y las salvaguardas por adaptación como los principales generadores de confianza, y consecuentemente, influenciadores de la integración de una actividad a través de dicha variable. Por otro lado, con la finalidad de completar el modelo, dado que pueden influir en otros aspectos de la relación, también se ha considerado su efecto directo en el nivel de integración.

PALABRAS CLAVE: Integración Vertical, Formas de Gobierno, Confianza Organizacional.

ABSTRACT

The decision of integrating an activity is an aspect that will condition the future organizational competitiveness. In this sense, it is more important the harmony among the form of governance and the organizational characteristics, than the election of a certain form.

In this work, we analyze the mentioned decision using the organizational trust as main causing variable. With the base of de scientific literature, we have defined three factors that enhance the trust: the frequency, the information and the safeguards; consequently, they will be the main determinants of the integration of an activity through the trust. Finally, we think that it will be convenient to complete the model with the direct effects of these factors on the level of vertical integration.

KEY WORDS: Vertical Integration, Forms of Governance, Trust.

1 INTRODUCCIÓN

La importancia estratégica de la elección del nivel de integración vertical se ha abordado desde una perspectiva contractual, a través del estudio de diferenciadas formas de gobierno, cuyas peculiares propiedades hacen que sean más adecuadas para determinados tipos de transacciones.

Uno de los atributos, que ha adquirido especial importancia en los últimos años, es la confianza depositada por los individuos en el resto de agentes participantes en la realización de una actividad.

En la literatura científica existente, la confianza se ha abordado bajo el punto de vista de numerosas perspectivas, que van desde su consideración como variable objeto final del estudio hasta sustituto de la forma de gobierno, pasando por componente de ésta. Asimismo, se han destacado las variables frecuencia, información y salvaguardas por adaptación como los principales generadores de confianza, y por tanto, del nivel de integración.

A partir de este marco teórico, se ha propuesto un modelo con el objetivo de relacionar los conceptos de forma de gobierno y confianza organizacional. En esta propuesta se pretende dar respuesta a la pregunta de si *las estructuras de gobierno se ven influidas por factores determinantes de la confianza, que condicionan su elección tanto de modo directo como indirecto a través de la confianza.*

En los siguientes apartados, exponemos los fundamentos teóricos así como el modelo final construido que nos permitirá, en posteriores investigaciones, realizar una contrastación empírica.

2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS

El análisis de las formas de gobierno está indisolublemente unido a la estrategia de integración vertical adoptada por la empresa, ya que en esta estrategia no sólo se debe decidir qué etapas productivas realizar internamente, sino también en base a qué formas de gobierno se va a soportar dicha elección.

La cantidad de etapas de valor añadido de la industria en las que opera una empresa determina su nivel de integración vertical (Nugent y Hamblin, 1996; García Vázquez, 1996; Ibern, 2001; Fernández Sánchez y otros, 2003). Esta decisión implica la administración de determinados productos y procesos dentro de la organización, aún pudiendo ser vendidos en el mercado sin una mayor elaboración o ser realizados por suministradores externos (Masten, 1984; Adelman, 1955).

La integración vertical total comenzaría con el descubrimiento/identificación de una materia prima y terminaría con la materialización de la venta o incluso con el servicio post-venta (Keidel, 1985:45, en Fergusson y Teicholz, 1993). La cuestión será cuáles de los procesos administrar o, lo que es lo mismo, el grado en el cual esto debería ocurrir (Baumol, 1997; Navas López y Guerras Martín, 1998:337; Sáinz Ochoa, 2001). Así, el incremento del nivel de integración vertical recoge la decisión tomada “por parte de una empresa productora de outputs de encargarse de la producción de uno o más de sus inputs (dado el conjunto de inputs que estaba produciendo antes), o la decisión por parte de una empresa productora de inputs de encargarse de la producción de uno (adicional) de esos elementos para los que el input es usado” (Baumol, 1997:16).

2.1 CONCEPTO DE FORMA DE GOBIERNO INTEGRADA

El estudio de unas formas de gobierno claramente diferenciadas entre sí es una de las principales características de la teoría de los costes de transacción. En esta teoría se sostiene que cada estructura de gobierno posee necesariamente unos elementos distintivos que no se pueden replicar en otra estructura y que la hacen la forma más eficiente en determinados escenarios transaccionales (Williamson, 1996:151).

Pese a la importancia de este hecho, no parece haber claridad en la determinación de cuáles son aquellos elementos que definen únicamente a cada estructura de gobierno. Así, mientras Masten (1996) se decanta por atribuir a dichos términos un carácter meramente descriptivo, Williamson (1991) prefiere destacar solamente dos atributos diferenciadores, la adaptabilidad y la intensidad de los incentivos y, por su parte, otros autores como Huerta Arribas (1993) recogen un exhaustivo listado de las diferencias del mercado frente a la empresa (así, el mercado se caracteriza por: contratos completos e impersonales, relaciones puntuales no jerárquicas, compromisos multilaterales entre individuos independientes y coordinación implícita a través de los precios (mano invisible); por el contrario, la empresa se distingue por: contratos incompletos y personales, relaciones permanentes basadas en la autoridad y en la jerarquía, nexos contractual común unilateral y planificación explícita (mano visible)).

En un tema en el que parece existir consenso es en el de identificar las variables de propiedad y control, como los principales factores causantes de la elección de la forma de gobierno, aunque también en este caso se presentan diferencias dependiendo de los autores. Así, si bien algunos autores consideran que la integración vertical de una actividad está determinada por la posesión o titularidad de los activos necesarios para llevar a cabo dicha actividad (Jeuland y Shugan, 1983; Buzzell, 1983), otros prefieren evaluar la existencia de control sobre las decisiones a tomar, ya sea mencionándolo de un modo directo o a través de la llamada propiedad financiera vertical (Tirole, 1990; Mahoney, 1992; Rosen, 1996; Baker y otros, 2002), y un tercer grupo, exige la existencia de propiedad y control para que se pueda hablar de integración vertical (Masten y otros, 1989; Perry, 1998; Huerta, 1989; Lyons, 1994; Coase, 1996; Hill y Jones, 1996).

Teniendo esto en cuenta, planteamos las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1: La propiedad de los activos influirá positivamente en el nivel de integración vertical.

Hipótesis 2: El control basado en la autoridad sobre las actividades influirá positivamente en el nivel de integración vertical.

A partir de los desarrollos de los teóricos de los derechos de propiedad, en la asignación de derechos residuales que produce la titularidad de los activos, es posible establecer una relación causal desde la propiedad hacia la autoridad.

Hipótesis 3: La propiedad de los activos influirá positivamente en el nivel de control basado en la autoridad sobre las actividades.

En cuanto a las mejores propiedades de adaptación, información y control que se han atribuido a las formas integradas frente a aquellas que implican a agentes externos a la organización (Rialp y Salas, 2002; Williamson, 1989, 1991), se ha considerado una variable representativa de la importancia estratégica de la información que la empresa está dispuesta a intercambiar tanto con su personal como con agentes comerciales externos, y de su predisposición a adaptar las relaciones y actividades existentes a las nuevas circunstancias futuras, haciendo especial referencia a los tipos de adaptación A y B propuestos por Williamson (1991).

Teniendo en cuenta estas propiedades, se tenderá a la adopción de formas integradas, resultando una relación positiva entre la adaptación e integración.

Hipótesis 4: La importancia de la adaptación futura influirá positivamente en el nivel de integración vertical.

2.2 CONFIANZA INTERORGANIZACIONAL

La confianza se puede definir como “la creencia por parte de una empresa en que otra compañía ejecutará actuaciones que originen resultados positivos para la empresa, así como en que no realizará acciones inesperadas que pudieran resultar negativas para la entidad” (Anderson y Narus, 1990:45). Es una expectativa generalizada de que el socio comercial se comportará de un modo mutuamente aceptable y valioso, cumpliendo sus obligaciones sin comportamientos oportunistas o maldad, incluso aunque tenga incentivos a corto plazo y con independencia de las habilidades de dirigir y controlar esa otra parte (Chiles y McMackin, 1996; Sako y Helper, 1998; Mayer y otros, 1995; Moore y Cunningham III, 1999; Blois, 1998)¹. Esta expectativa lleva implícita la predisposición del que confía a arriesgarse y a ser vulnerable a las acciones dañinas de la otra parte (Mayer y otros, 1995:712; Blois, 1998).

En esta línea, como otro de los principales causantes de las formas de gobierno, y principal objetivo de nuestro análisis, recogemos el nivel de estructuración o formalización escrita de las relaciones, como indicador de la confianza existente entre individuos. Esta asociación está sustentada por los trabajos empíricos realizados al respecto, en los que se ha contrastado la relación inversa entre ambas variables (Arruñada y otros, 2001; López Bayón y otros, 2002; Lyons, 1994), y adquiere especial relevancia en situaciones en las que la normativa legal no está muy desarrollada y en las que, por lo tanto, el modo más fiable de hacer valer un acuerdo es su expresa formulación escrita. De este modo, las actividades que se caractericen por la confianza y poca estructuración, también deberían ser las que se reconociesen como menos internalizadas, o lo que es lo mismo, cercanas al concepto de integración.

Hipótesis 5: La confianza influirá negativamente en el nivel de integración vertical.

Asimismo, dado que la confianza implica una voluntad de mantener la relación en el futuro, también es admisible su relación con la predisposición a realizar transferencias de información estratégica y adaptaciones recíprocas, conforme vayan cambiando las circunstancias. Esta circunstancia la recogen Subramani y Venkatraman (2003) a través de la relación positiva del concepto de flexibilidad relacional, asociado a la confianza, respecto de la maximización de resultados conjuntos y de los intercambios de información.

Hipótesis 6: El nivel de confianza influirá positivamente en la importancia de la adaptación esperada.

Por último, también se pueden establecer relaciones positivas entre las dos primeras variables, propiedad y control, respecto de estas dos últimas. En el caso de la propiedad, ante la presencia de activos físicos específicos, la titularidad de los activos puede ejercer de indicador de la existencia de un compromiso creíble y confianza por parte del titular (Dyer, 1997); y debido a la mayor atadura que supone, también estará asociada positivamente con el intercambio de información y con una orientación de los recursos a las necesidades del comprador (Subramani y Venkatraman, 2003).

Hipótesis 7: La propiedad de los activos físicos influirá positivamente en el nivel de confianza.

¹ Esta definición es compartida por autores como Iglesias Argüelles y otros (1998), Bradach y Eccles (1989), Gulati (1995) y López Bayón y otros (2002).

Hipótesis 8: La propiedad de los activos físicos influirá positivamente en la importancia de la adaptación esperada.

En lo que se refiere a la autoridad, se ha señalado como característica de las formas integradas la menor estructuración de las relaciones -los mencionados “contratos incompletos” de, por ejemplo, Crocker y Reynolds (1993)-. Sin embargo, también se ha precisado que las relaciones jerárquicas disminuyen la confianza (Mayer y otros, 1995), hecho que debería de reflejarse en una mayor estructuración y una menor tendencia a perseguir adaptaciones que aseguren la continuidad futura de la relación. Dado que la relación negativa respecto a la flexibilidad orientada al futuro se podría ver compensada con las mejores propiedades de coordinación de las formas integradas, no corresponde plantear una relación negativa entre adaptación y autoridad, si no más bien una forma de gobierno que combine la estructuración junto con la integración.

Además, por otro lado, como indicador de toma de decisiones unificada, debería de estar asociada positivamente con la adaptación a los requerimientos de cada actividad (Subramani y Venkatraman, 2003).

Hipótesis 9: El control basado en la autoridad sobre las actividades influirá negativamente en la confianza.

Hipótesis 10: El control basado en la autoridad sobre las actividades influirá positivamente en la importancia de la adaptación esperada.

2.2.1 FRECUENCIA DE LAS TRANSACCIONES, REPUTACIÓN Y ESTRUCTURAS DE GOBIERNO

La duración o frecuencia de las relaciones es uno de los factores más frecuentemente mencionados en la generación de la confianza por sus efectos moderadores del oportunismo. De este modo, los comportamientos que hayan tenido los agentes en transacciones pasadas son unos de los principales determinantes de la confianza. Tras repetidas relaciones exitosas, se atribuye a los individuos participantes una buena reputación, aumentando su valoración como socios comerciales en los que se puede confiar (Mayer y otros, 1995; Camarero Izquierdo y Gutiérrez Cillán, 1999).

Además, la generación de este capital reputacional hará aumentar el coste de perder un cliente o proveedor cuanta más cantidad se intercambie con él y cuanta mayor duración tengan las expectativas de negocio futuro (Dyer, 1997).

La reducción del oportunismo derivado de los buenos resultados contractuales pasados repercute en aumentos en la confianza contractual, pero por sí sola no aumenta la confianza de buena voluntad, sino que sería necesario que se añadiesen otros factores generadores de confianza (Sako y Helper, 1998). Por tanto, la frecuencia puede afectar a la forma de gobierno sin intervenir la confianza.

Esta precisión es acorde con el estudio de Dyer (1997) en el que se comprueba la influencia positiva de dicha disminución de la probabilidad de oportunismos, en la creación de compromisos creíbles. El compromiso creíble se produce cuando las partes contratantes tienen la creencia o convencimiento íntimo de que su relación continuada es tan importante que justifica la realización del máximo esfuerzo en asegurar su duración (Camarero Izquierdo y Gutiérrez Cillán, 1999:100; Moore y Cunningham III, 1999). El compromiso está estrechamente relacionado con la creación de relaciones estables a largo plazo y ambientes idóneos para generación de confianza.

Aunque empíricamente se han contrastado relaciones positivas, negativas y neutras entre frecuencia de las relaciones y confianza, teniendo en cuenta el desarrollo teórico anterior parece más adecuado formular la hipótesis en sentido positivo².

Hipótesis 11: La frecuencia o duración pasada de la relación influirá positivamente en la confianza.

Al aumentar la confianza, la influencia de la frecuencia –y del resto de factores causantes de la confianza, se debería reflejar en una menor formalización contractual, compensada con el compromiso recíproco de continuidad a largo plazo, y la voluntad de compartir información estratégica y realizar adaptaciones con vistas en el beneficio futuro mutuo (Lyons, 1994; López Bayón y otros, 2002; Arruñada y otros, 2001; Fernández y Arranz, 1999; Roy Dugal, 1998; Selnes, 1998).

Hipótesis 12: La frecuencia o duración pasada de la relación influirá positivamente en la importancia de la adaptación futura admitida.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto, los efectos de la frecuencia de las relaciones en la estructura adoptada para su gobierno, deberían llevar a estructuras cooperativas que compatibilizaran la mayor eficiencia de la jerarquía con unos menores incentivos a adoptar comportamientos oportunistas.

Respecto a la integración vertical, la frecuencia o duración de la relación puede generar especificidades cuya protección induciría a la integración de la actividad (Subramani y Venkatraman, 2003); asimismo, también se ha resaltado la importancia de la duración para que los costes de las estructuras de gobierno especializadas sean recuperables (Williamson, 1989; Peris Bonet y otros, 1995).

Si la frecuencia influye en un aumento del nivel de integración vertical por la generación de ataduras a lo largo de la relación, entonces, también se podría encontrar una relación positiva entre la frecuencia pasada y la autoridad

Hipótesis 13: La frecuencia o duración pasada de la relación influirá positivamente en el nivel de integración vertical.

Hipótesis 14: La frecuencia o duración pasada de la relación influirá positivamente en la autoridad sobre la realización de las actividades.

2.2.2 INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

Un segundo factor causante de aumentos en la confianza y disminuciones en los costes de la transacción es el intercambio sustancial de información entre los contratantes (Roy y Dugal, 1998; Selnes, 1998). De este modo,

² Autores como Lyons (1994) y López Bayón y otros (2002), han contrastado empíricamente que la confianza aumenta cuanto mayor es la duración de la relación y si el socio contractual había sido empleado anteriormente del otro socio. Por su parte, Arruñada y otros (2001), han comprobado empíricamente que la duración de la relación, al aumentar el capital reputacional de los contratantes, va a estar ligada a unas cláusulas contractuales asimétricas (derechos de rescisión, de control y decisión postcontractual) que favorecen al agente que posea una mayor cantidad de capital reputacional, equilibrando así las posibles pérdidas frente a incumplimientos. Finalmente, Anderson y Schmittlein (1984) han encontrado que la frecuencia no tiene importancia de cara a la decisión de integración vertical.

cuanto mayor sea el tiempo de espera en las transferencias de información, más beneficiosa va a ser la integración de cara a la mejora de la coordinación (Caves y Bradburd, 1988)³.

Asimismo, las transferencias de información entre los contratantes, al reducir la asimetría de la información y la probabilidad de comportamientos oportunistas, se reflejan en menores costes de transacción, son un indicativo de la buena voluntad de las partes y aumentan las probabilidades de que se descubran nuevos modos de mejorar el desempeño a través de las inversiones específicas.

En la transferencia de información también se pueden aprovechar economías de escala y alcance. El porcentaje de costes asociados con compartir información se reduce cuanto mayor sea el valor de los bienes intercambiados ya que la mayoría de los costes de la información que se recaba depende de la cantidad de fuentes de suministro distintas, siendo independientes del volumen adquirido al proveedor (Dyer, 1997).

Además de la información, también se ha comprobado que otro tipo de aportaciones y actitudes del proveedor hacia el distribuidor (como por ejemplo, la provisión de servicios complementarios, la predisposición a la colaboración y el interés en satisfacer a los distribuidores), son generadores de confianza (Iglesias Argüelles y otros, 1998) y manifestaciones de compromiso (a través del ajuste de productos, de inversiones específicas para la relación, etc.), que es la norma o expectativa central de toda relación (Selnes, 1998).

Hipótesis 15: La importancia de la información transmitida en el pasado influirá positivamente en la confianza.

Hipótesis 16: La importancia de la información transmitida en el pasado influirá positivamente en la importancia de la adaptación futura admitida.

La transmisión de información en el pasado puede entenderse como necesidad de transferencia de información, y esta necesidad sólo se podrá abordar a través de la integración vertical por sus mejores cualidades coordinadoras (Caves y Bradburd, 1988). Además, la coordinación puede actuar de seguro ante el uso correcto y eficiente de los activos, favoreciendo así la posesión de su titularidad y/o la percepción de ostentar un mayor control directo o autoridad sobre la realización de la actividad.

Hipótesis 17: La importancia de la información transmitida en el pasado influirá positivamente en el nivel de integración vertical.

Hipótesis 18: La importancia de la información transmitida en el pasado influirá positivamente en la propiedad de los activos y en la autoridad sobre la realización de las actividades.

2.2.3 SALVAGUARDAS

Un tercer factor que se ha encontrado significativamente influyente en la credibilidad de los compromisos y en la atenuación de los costes de transacción, es el tipo de salvaguarda o modo de gobierno empleado para gestionar la relación. Así, mientras un contrato legal puede minimizar los costes de transacción en el corto plazo, las salvaguardas autovinculantes resultan más eficientes si la duración esperada del intercambio es larga (Dyer, 1997).

³ Este razonamiento se desarrolla bajo la suposición de que la empresa posee superiores cualidades de adaptación y coordinación que el mercado.

Dentro de las salvaguardas autovinculantes se incluyen unas formales (participaciones accionariales e inversiones específicas recíprocas) y otras informales (confianza y reputación). Ambos tipos se desarrollan a través de relaciones cara a cara entre proveedor y cliente, a largo plazo y basadas en la lealtad. El resultado de este intercambio personalizado se reflejará en la generación de confianza de buena voluntad de las partes y de un compromiso a largo plazo creíble y de buena fe (Dyer, 1997). De este modo, aunque las salvaguardas autovinculantes, presumiblemente, tienen un alto coste inicial (Sako, 1992), una vez que son creadas tienen unos costes de mantenimiento relativamente bajos. En este apartado, es interesante resaltar la importancia de la reciprocidad en las inversiones específicas. Las características de interdependencia y simetría en la relación sustentarán desde un punto de vista económico racional las relaciones cooperativas y a largo plazo.

Tradicionalmente, la teoría de los costes de transacción ha asociado los activos específicos con el aumento de los costes de transacción derivado de la mayor probabilidad de que se produzcan comportamientos oportunistas; la protección contra la posibilidad de oportunismos se instrumenta mediante la adopción de mecanismos de gobierno que estarán más próximos a la integración vertical cuanto más específicos sean los activos y, tanto estas estructuras como el aumento en el riesgo que las causa, se caracterizan por generar unos mayores costes de transacción (Williamson, 1989, 1991; Lyons, 1994).

Cuando existen especificidades, los individuos están más proclives a adoptar iniciativas que, aunque no se hayan acordado explícitamente, aumenten el valor de la transacción. Las principales causas de esta inversión se pueden resumir en tres (Dyer, 1997): la primera es la relacionada con la confianza que disminuye la probabilidad de comportamientos deshonestos; la segunda se corresponde con la duración de la relación ya que facilitará el acercamiento al óptimo de inversiones especializadas, debido a la transferencia de información y conocimientos entre contratantes; y la tercera, se refiere al mayor tiempo de recuperación de la inversión que existe en las relaciones largas, ofreciendo de ese modo una mayor seguridad al inversor.

Una vez que se establece un alto nivel de confianza, las sucesivas inversiones especializadas reforzarán la confianza y la credibilidad del compromiso. Por el contrario, las relaciones en las que predomine el control autoritario generarán falta de confianza porque el control será indicativo del rechazo a asumir riesgos en la relación (Mayer y otros, 1995).

Evaluaremos las salvaguardas a través de la existencia de inversiones específicas o cualquier otro tipo de acción que aten a las partes en el futuro o limiten su actuación.

Hipótesis 19: La importancia de la adaptación realizada en el pasado influirá positivamente en la confianza.

Hipótesis 20: La importancia de la adaptación realizada en el pasado influirá positivamente en la importancia de la adaptación futura admitida.

Respecto a la integración vertical, la adaptación recíproca exitosa ya realizada actúa de elemento generador de confianza y compromisos creíbles que reducen los costes de transacción y, por lo tanto, la necesidad de autoridad y el nivel de integración vertical (Dyer, 1997).

Hipótesis 21: La importancia de la adaptación realizada en el pasado influirá negativamente en el nivel de integración vertical.

Hipótesis 22: La importancia de la adaptación realizada en el pasado influirá negativamente en el nivel de autoridad sobre la realización de las actividades.

2.2.4 OTROS FACTORES

Además de los factores estudiados, es interesante destacar que su enumeración no se agota en los vistos, sino que podría hacerse, posiblemente, tan larga como se quisiese. Así, también se han abordado los siguientes elementos como generadores de confianza:

- Las características personales de cada individuo contratante, como el enraizamiento social o respeto a obligaciones personales (Chiles y McMackin, 1996), los valores compartidos (Roy y Dugal, 1998; Camarero Izquierdo y Gutiérrez Cillán, 1999), el compromiso percibido (Camarero Izquierdo y Gutiérrez Cillán, 1999) y la propensión a confiar inherente a la personalidad de cada agente por ser un rasgo estable de la personalidad del que confía (Mayer y otros, 1995; Camarero Izquierdo y Gutiérrez Cillán, 1999), también determinarán el nivel de confianza que cada parte deposite en la relación.

Si bien, estas variables tendrían sentido en relaciones diádicas entre individuos, no consideramos adecuada su inclusión en un análisis como el actual centrado en relaciones interempresariales y desde una perspectiva transaccional.

- Las normas sociales y el respeto a obligaciones morales comunes a todos los individuos (Chiles y McMackin, 1996), así como la semejanza social de los agentes implicados en la contratación (Roy y Dugal, 1998) favorecerán la confianza entre ellos.

En el estudio de Rialp y Salas (2002:127) esta variable está representada por dos factores: la presión social y la reputación. Ambas se contrastan a partir de la nacionalidad de las empresas que interaccionan.

Comprueban que la probabilidad de Propiedad Conjunta es más alta en socios europeos, que son los que tienen una mayor proximidad cultural. Así, se contradice la hipótesis de que ante mayor proximidad, más se tenderá a recurrir a contratos implícitos en vez de controles jerárquicos (esta es la hipótesis de la teoría de los costes de transacción). A su vez, también se demuestra que la reputación y la tecnología (proximidad e I+D) aumentan las probabilidades de Propiedad Separada con Salvaguardas y, aumentan más todavía las probabilidades de Propiedad Conjunta; esta proposición está mantenida por la teoría de los derechos de propiedad que defiende que se adoptará Propiedad Conjunta en esas transacciones especialmente complejas porque dicha forma de gobierno favorecerá la creación de reputación, base del uso de contratos implícitos.

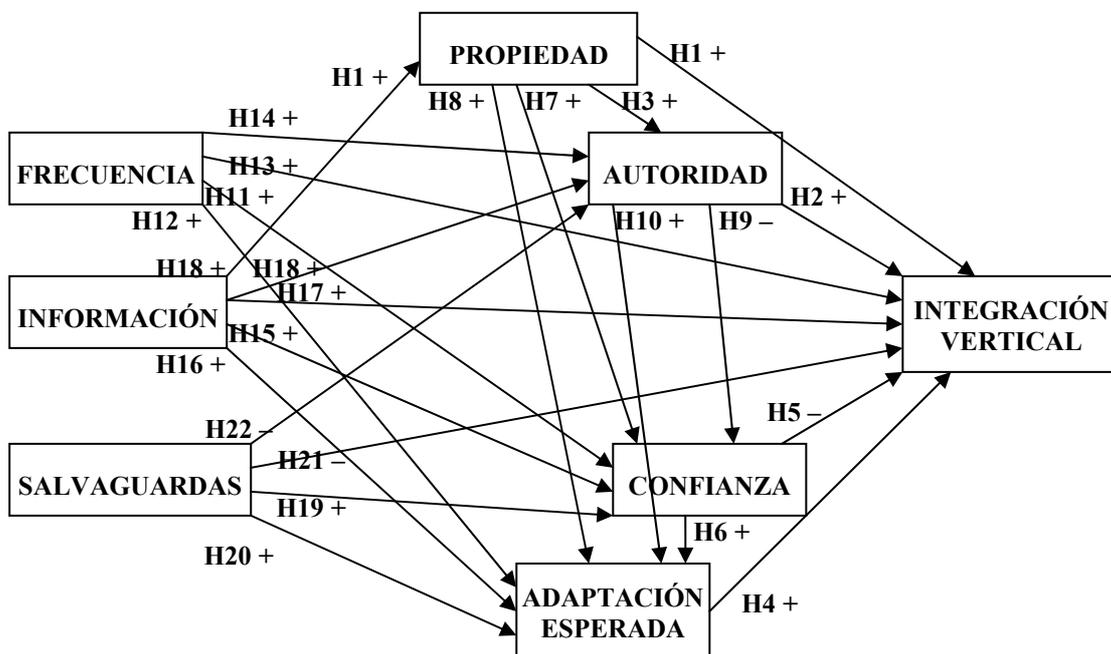
Además, la proximidad de los socios aumenta la probabilidad de que la colaboración se materialice mediante una alianza. Esto sugiere que las alianzas dependen más de las relaciones de confianza que otras formas de colaboración.

Dado que el objetivo de este trabajo se centra en las decisiones de integración organizacionales, nos centraremos tan sólo en los factores analizados en los apartados anteriores, más estrechamente relacionados con las características empresariales.

3 CONCLUSIONES

Con todas las hipótesis planteadas se puede construir un modelo estructural que recoja todas las interrelaciones y que permita, en posteriores análisis, evaluar la validez empírica de las bases teóricas aquí recogidas (Gráfico 1).

Gráfico 1: Modelo propuesto



Fuente: Elaboración propia.

Acordes con nuestro objetivo, hemos encontrado en la literatura científica existente fundamentos que permiten afirmar la influencia de la confianza sobre el nivel de integración vertical, representado por la forma de gobierno. La confianza puede actuar como freno ante las expectativas de integración de una actividad, y mejorar la competitividad de la organización al facilitar la gestión de las relaciones interorganizacionales sin llegar al coste y rigidez de las formas integradas.

Asimismo, también se han recogido evidencias de que las variables frecuencia, transmisión de información y salvaguardas, son los principales factores generadores de confianza desde un punto de vista organizacional, pudiendo influir en la forma de gobierno tanto de modo directo como indirecto. En este sentido, la confianza puede actuar como filtro a través del cual esos tres elementos condicionen la adopción del modo de gobierno.

Por último, es necesario señalar como principal limitación de este trabajo, la ausencia de contrastación empírica. Proponemos, como siguiente paso de la investigación la realización de un análisis empírico que permita contrastar las relaciones teóricas aquí halladas.

4 BIBLIOGRAFÍA

- ADELMAN, M. (1955).- “Concept and statistical measurement of vertical integration”. *Business Concentration and Price Policy*, pp. 318-320.
- ANDERSON, E.; SCHMITTLEIN, D. (1984).- “Integration of the sales force: an empirical examination”. *Rand Journal of Economics*, nº 15, pp. 385-395.
- ANDERSON, J.C.; NARUS, J.A. (1990).- “A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships”. *Journal of Marketing*, vol. 54, January, pp. 42-58.
- ARRUÑADA, B.; GARICANO, L.; VÁZQUEZ, L. (2001).- “Contractual allocation of decision rights and incentives: the case of automobile distribution”. *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 17, nº 1, pp. 257-284.
- BAKER, G.; GIBBONS, R.; MURPHY, K.J. (2002).- “Relational contracts and the theory of the firm”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, issue 1, pp. 39-84.
- BAUMOL, W.J. (1997).- “Musings on vertical integration”. *International Journal of Social Economics*, vol. 24, nº 1/2/3, pp. 16-27.
- BLOIS, K. (1998).- “A trust interpretation of business to business relationships: a case-based discussion”. *Management Decision*, vol. 36, nº 5, pp. 302-308.
- BRADACH, J.L.; ECCLES, R. (1989).- “Markets versus hierarchies: from ideal types to plural forms”. *Annual Review of Sociology*, vol 15, pp. 97-118.
- BUZZELL, R.D. (1983).- “¿Es rentable la integración vertical?”. *Harvard-DEUSTO Business Review*, 3º trimestre, pp. 79-90.
- CAMARERO IZQUIERDO, M.C.; GUTIÉRREZ CILLÁN, J. (1999).- “Dimensiones estructurales y procesales de las relaciones entre empresas. Un estudio empírico”. *XI Encuentro de Profesores Universitarios de Marketing*, pp. 195-210.
- CAVES, R.E.; BRADBURY, R.M. (1988).- “The empirical determinants of vertical integration”. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 9, pp. 265-279.
- CHILES, T.H.; MCMACKIN, J.F. (1996).- “Integrating variable risk preferences, trust and transaction cost economics”. *Academy of Management Review*, vol 21, nº 1, pp. 73-99.
- COASE, R.H. (1996).- “La naturaleza de la empresa”. WILLIAMSON, O.E.; WINTER, S.G. (1996).- *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 29-103.
- CROCKER, K.J.; REYNOLDS, K.J. (1993).- “The efficiency of incomplete contracts: an empirical analysis of air force engine procurement”. *Rand Journal of Economics*, vol. 24, nº 1, spring, pp. 126-146.
- DYER, J.H. (1997).- “Effective interfirm collaboration: how firms minimize transaction costs and maximize transaction value”. *Strategic Management Journal*, vol. 18, nº 7, pp. 535-556.

-
- FERGUSON, K.J.; TEICHOLZ, P.M. (1993).- "Achieving industrial facility quality: integration is the key", (<http://www.ferguson.com/pdfs/JmgmtEng96.pdf>). Elaborado a partir de: *Impact of integration on industrial facility quality*, Department of Civil Engineering Dissertation, Stanford University, june.
- FERNÁNDEZ DE ARROYABE, J.C.; ARRANZ PEÑA, N. (1999).- *La Cooperación entre Empresas*, Esic Editorial, Madrid.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E.; AVELLA CAMARERO, L.; FERNÁNDEZ BARCALA, M. (2003).- *Estrategia de Producción*, McGraw Hill, Madrid.
- GARCÍA VÁZQUEZ, J.M. (1996).- "Integración vertical, poder de negociación y competitividad empresarial". *ESIC MARKET*, enero-marzo, pp. 165-187.
- GULATI, R. (1995).- "Does familiarity breed trust?. The implications of repeated ties for contractual choice in alliances". *Academy of Management Journal*, vol. 38, nº 1, pp. 85-112.
- HILL, C.W.L.; JONES, G.R. (1996).- *Administración Estratégica: Un enfoque Integrado*, McGraw-Hill, Colombia.
- HUERTA ARRIBAS, E. (1993).- *La Empresa. Cooperación y Conflicto*. EUDEMA. Madrid.
- HUERTA, E. (1989).- "Análisis de la integración vertical de empresas en España". *Papeles de Economía Española*, nº 39/40, pp. 149-164.
- IBERN, P. (2001).- "Alianzas externas versus externalizaciones en el laboratorio clínico". *V Reunión Nacional de la Sociedad Española de Dirección y Gestión de los Laboratorios Clínicos*, Ávila, 29-30 de marzo. (http://sediglac.org/congresos/5congreso-01/comunicaciones/IbernP_1.htm)
- IGLESIAS ARGÜELLES, V.; DEL RÍO LANZA, A.B.; TRESPALACIOS GUTIÉRREZ, J.A. (1998).- "Factores determinantes y consecuencias de la confianza entre las empresas en sus relaciones en los canales de distribución". *VIII Congreso Nacional de Acede. Empresa y Economía Institucional*, pp. 1-14.
- JEULAND, A.P.; SHUGAN, S.M. (1983).- "Managing channel profits". *Marketing Science*, vol. 2, nº 3, verano, pp. 239-271.
- KEIDEL, R.W. (1985).- *Game Plans*, Dutton, New York.
- LÓPEZ BAYÓN, S.; VENTURA-VICTORIA, J.; GONZÁLEZ-DÍAZ, M. (2002).- "La formalización de los acuerdos de subcontratación: el caso de la industria electrónica española". *Investigaciones Económicas*, vol. 26, nº 1, pp. 87-111.
- LYONS, B.R. (1994).- "Contracts and specific investment: and empirical test of transaction cost theory". *Journal of Economics & Management Strategy*, vol. 3, nº 2, summer, pp. 257-278.
- MAHONEY, J.T. (1992).- "The choice of organizational form: vertical financial ownership versus other methods of vertical integration". *Strategic Management Journal*, vol 13, pp. 559-584.
- MASTEN, S. (1996).- "Una base legal para la empresa". En WILLIAMSON, O.E.;
- MASTEN, S.E. (1984).- "The organization of production: evidence from the aerospace industry". *Journal of Law and Economics*, vol. 27, pp. 403-417.
- MASTEN, S.E.; MEEHAN, J.R.; SNYDER, E.A. (1989).- "Vertical integration in the U.S. auto industry: a note on the influence of transaction-specific assets". *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 12, pp. 265-273.

-
- MAYER, R.C.; DAVIS, J.H. (1995).- “An integrative model of organizational trust”. *Academy of Management Review*, vol 20, nº 3, pp. 709-734.
- MOORE, K.R.; CUNNINGHAM III, W.A. (1999).- “Social exchange behaviour in logistics relationships: a shipper perspective”. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, vol. 29, nº 2, pp. 103-121.
- NAVAS LÓPEZ, J.E.; GUERRAS MARTÍN, L.A. (1998).- *La dirección estratégica de la empresa*, Civitas, Madrid.
- NUGENT, E.J.; HAMBLIN, D.J. (1996).- “Improved methodologies for vertical integration research”. *Integrated Manufacturing Systems*, vol. 7, nº 1, pp. 16-28.
- PERIS BONET, F.; FERNÁNDEZ GUERRERO, R.; TARAZONA YACER, F. (1995).- *Curso de dirección y organización de empresas*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- PERRY, M.K. (1998).- “Vertical integration, determinants and effects”. En SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. (comps.) (1998).- *Handbook of Industrial Organization*, vol 1, Elsevier Science, Amsterdam, pp. 183-255.
- RIALP, J.; SALAS, V. (2002).- “La colaboración empresarial desde la teoría de los derechos de propiedad”. *Investigaciones Económicas*, vol. 26, nº 1, pp. 113-144.
- ROSEN, S. (1996).- “Costos de transacción y mercados de trabajo internos”. En WILLIAMSON, O.E.; WINTER, S.G. (1996).- *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 104-125.
- ROY, M.H.; DUGAL, S.S. (1998).- “Developing trust: the importance of cognitive flexibility and co-operative contexts”. *Management Decision*, vol. 36, nº 9, pp. 561-567.
- SÁINZ OCHOA, A. (2001).- “Integración vertical: medición y resultados en el sector vitivinícola de la DOC Rioja”. *XI Congreso Nacional de ACEDE*, Zaragoza, 16-18 de septiembre.
- SAKO, M. (1992).- *Prices, Quality, and Trust*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- SAKO, M.; HELPER, S. (1998).- “Determinants of trust in supplier relations: evidence from the automotive industry in Japan and the United States”. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 34, pp. 387-417.
- SELNES, F. (1998).- “Antecedents and consequences of trust and satisfaction in buyer-seller relationships”. *European Journal of Marketing*, vol 32, nº 3/4, pp. 305-322.
- SUBRAMANI, M.R.; VENKATRAMAN, N. (2003).- “Safeguarding investments in asymmetric interorganizational relationships: theory and evidence”. *Academy of Management Journal*, vol. 46, nº 1, pp. 46-62.
- TIROLE, J. (1990).- *La teoría de la organización industrial*, Ariel, Barcelona
- WILLIAMSON, O.E. (1989).- *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México. Título original: (1985).- *The Economics Institutions Of Capitalism*, The Free Press, Nueva York.
- WILLIAMSON, O.E. (1991).- *Mercado, jerarquías y sus implicaciones antitrust*, Fondo de Cultura Económica, México. Título original: (1975).- *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, The Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O.E. (1996).- “Transaction cost economics and the Carnegie connection”. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 31, pp. 149-155.