

# Abrir la caja negra: teorías de la empresa en la economía institucional

*recibido: enero/04 – aprobado: abril/04*

*Bruno Gandlergruber Bauer\**

## **Resumen**

La economía neoclásica ha descuidado aspectos claves de la actividad empresarial y su importancia para la economía. Desde el punto de vista de la economía institucional las instituciones son elementos esenciales en la comprensión de la empresa. Se refiere a una gama amplia de instituciones y arreglos institucionales, compatibles o no con la lógica de procesos de optimización. La presente revisión de las teorías institucionales de la empresa inicia con observaciones y críticas de la economía de costos de transacción como la teoría de la empresa más representativa de la Nueva Economía Institucional. Posteriormente se hace una comparación de la teoría de la empresa de la NEI con propuestas de corte de la Economía Evolutiva y del Nuevo Institucionalismo Económico en los ámbitos de la existencia, la frontera, la estructura interna y el desarrollo de la empresa con el afán de señalar que el conjunto de enfoques institucionales proporcionan con una diversidad importante de ideas que dificulta a veces la construcción de marcos metodológicos homogéneos, pero que permite una comprensión mucho más amplia de la empresa como institución económica y social.

**Palabras clave:** organización, empresa, instituciones, transacciones, capacidades

**Clasificación JEL:** L20

\* Coordinador de Estudios y Proyectos, Coordinación General de Planeación, Rectoría General, UAM (brunog@correo.uam.mx).

## **Introducción**

En la economía neoclásica la empresa se reduce a una caja negra de decisiones, acciones y comportamientos automatizados. La Nueva Economía Institucional (NEI) inició la apertura sistemática de la caja negra de la empresa neoclásica en el ámbito de la economía institucional.<sup>1</sup> La presente revisión de las teorías institucionales de la empresa comienza por lo tanto con observaciones acerca de alcances y limitaciones de la economía de costos de transacción como la teoría de la empresa más representativa de la NEI. Posteriormente se hace una comparación de la teoría de la empresa de la NEI con propuestas de corte de la de corte de la Economía Evolutiva (EE) y del Nuevo Institucionalismo Económico (NIE) en los ámbitos de la existencia, la frontera, y la estructura interna y el desarrollo de la empresa con el afán de señalar que el conjunto de enfoques institucionales proporciona elementos importantes para superar las limitaciones de la NEI, y que las diferencias entre estas tres principales líneas de pensamiento institucional generan una diversidad importante que dificulta a veces la construcción de marcos metodológicos homogéneos, pero que permite una comprensión mucho más amplia de la empresa como institución económica y social.

### **1. La caja negra de la empresa y la negligencia de las instituciones**

Las empresas son actores determinantes en una economía de mercado. Organizan los principales procesos productivos y generan la mayor parte del empleo y de los productos, formando y transformando recursos y aplicando y renovando todo tipo de tecnologías.

La economía neoclásica ha descuidado aspectos claves de la actividad empresarial y su importancia para la economía. En la teoría de precios, la empresa se reduce básicamente a una función de producción. El comportamiento de una empresa no es más que la aplicación de diferentes técnicas de maximización. Una teoría de la empresa como tal no es necesaria para un economista convencido de la vigencia de los supuestos básicos de la economía neoclásica:

Un economista que cree que una ‘firma’ es un agente de maximización de beneficios (si por decisión consciente, racional o por otro medio), dotado con tecnología conocida y

<sup>1</sup> No sin referencias y legados importantes a otras escuelas de pensamiento como el Viejo Institucionalismo Americano o la Escuela Austriaca.

dada, y operando bajo una restricción de mercado bien definida, no verá la necesidad de una teoría especial de la empresa: la teoría de la empresa no es más que un conjunto de métodos de optimización (y tal vez estructuras de mercado).<sup>2</sup>

Si se acepta el comportamiento maximizador de las empresas, la manera de cómo se logra no tiene importancia para la economía, definida exclusivamente como ciencia de elección racional. “*Si* empresas maximizan, *como* lo hacen no es de mucho interés o cuando menos relevancia para la economía”.<sup>3</sup>

Para los economistas neoclásicos la teoría de la firma es simplemente un bloque conceptual para teorías orientadas en un nivel más alto de agregación. No hay interés para lo que realmente hacen las empresas y porque lo hacen.<sup>4</sup>

Las empresas se conciben generalmente como “cajas negras” que transforman un conjunto de insumos en un conjunto de productos, aplicando tecnologías conocidas de acuerdo con las condiciones en el mercado. Como observa Kenneth Arrow –de antaño uno de los artífices del equilibrio general competitivo– este método desconoce la estructura de la empresa y su origen:

Cualquier teoría económica estándar, no sólo de tipo neoclásico, comienza con la existencia de empresas. Normalmente, la empresa es un punto o cuando mucho una caja negra. Pero empresas efectivamente no son puntos. Tienen una estructura interna. Esta estructura interna debe surgir por alguna razón.<sup>5</sup>

Arrow cuestiona ahora el principio que la economía se puede reducir a dinámicas de precios basadas en decisiones óptimas de los actores. Considerar la relevancia de porque en ciertas circunstancias la actividad empresarial se plasma en una estructura interna particular o toma una forma organizativa particular, y en otras circunstancias una estructura interna diferente implica reconocer la necesidad de indagar en la naturaleza de la empresa en sí: implica abrir la caja negra.

<sup>2</sup> Archibald (1998: 357).

<sup>3</sup> Archibald (1998: 357).

<sup>4</sup> Nelson (1994b: 242). De acuerdo con Leijonhufvud, la explicación formal de una empresa en la teoría neoclásica no es más que la receta de una sopa (*boullabaisse*) que explica cuales ingredientes (K, L) se deben arrojar a una olla y como calentarlos (f()), para servirla posteriormente en un plato (X). Citado de Langlois y Robertson (1995: 11).

<sup>5</sup> Arrow en Williamson (2000: 602).

Abriendo la caja negra, la “empresa”<sup>6</sup> ya no se puede concibir simplemente como un agente de maximización de beneficios; la tecnología ya no es siempre dada y conocida; y las restricciones de mercado no son siempre bien definidas y transparentes.

La formulación de una teoría de la empresa con diferentes características significa construir nuevos principios que no siempre coinciden con los supuestos básicos acerca del comportamiento de las empresas y de los agentes en general como se conoce de la economía ortodoxa. Se han desarrollado diversos planteamientos que proponen la construcción de una teoría de la empresa distinta.<sup>7</sup> La economía institucional es uno de los principales ámbitos de esta labor de teorización. La reconsideración del papel de las instituciones es importante en la nueva teoría de la empresa en general, pero obviamente es fundamental en la rama correspondiente de la economía institucional. Desde el punto de vista de la economía institucional<sup>8</sup> las instituciones son elementos esenciales en la comprensión de la estructura interna de la empresa. Se refiere a una gama amplia de instituciones y arreglos institucionales, compatibles o no con la lógica de procesos de optimización. En la teoría neoclásica se ha reconocido la importancia de las instituciones para la economía. Sin embargo, el marco institucional asociado a un sistema de mercados competitivos de tipo neoclásico consiste básicamente en instituciones “eficientes”,<sup>9</sup> que se crean con el propósito de coordinar la asignación de actividades a mercados o empresas principalmente por medio de señales contenidos en los precios. Este esquema es sin duda relevante<sup>10</sup> y habrá que analizar y transparentar en mayor medida algunas características específicas, pero en términos de una compren-

<sup>6</sup> En la literatura en inglés se acostumbra el término “teoría de la firma”, derivado de *theory of the firm*, con la ventaja de que expresa la importancia del dispositivo formal-legal, pero en la traducción directa de la palabra *firm* como «firma» se subestiman otros aspectos importantes que se entienden con más claridad en el término “empresa”.

<sup>7</sup> En las últimas décadas se ha acumulado una literatura bastante vasta que ha tratado de establecer una teoría de la empresa. Entre los autores más citados se encuentran Edith Penrose, George Richardson, Nikolai Foss, Giovanni Dosi, Paul Teece, Claude Ménard, Bart Nooteboom, entre otros.

<sup>8</sup> La economía institucional como el cuerpo teórico de la economía que considera por diversos motivos que “las instituciones importan”.

<sup>9</sup> Gandlgruber (2003).

<sup>10</sup> Esta relevancia se debe no solamente a la importancia que tiene para explicar las formas de intercambio en el mercado que se asemejan a situaciones de equilibrio y todo tipo de comportamiento relacionado con la persecución estricta del interés propio de los actores en general, sino también a su enorme influencia normativa en la administración de cualquier empresa real, que muchas veces rebasa las recomendaciones de los teóricos más convencidos. Independientemente de su proceso de formación, los precios internos y externos también son elementos reales en la coordinación de la producción.

sión amplia de la importancia de los arreglos institucionales para la coordinación de la actividad de la empresa tiene limitaciones importantes. La formulación de una teoría de la empresa que da respuestas a los enigmas de la caja negra requiere del desarrollo de perspectivas adicionales de la organización de la producción y del papel de las empresas en el desempeño de una economía específica.<sup>11</sup>

## **2. Avances y pendientes de la teoría de la empresa de la Nueva Economía Institucional**

La Nueva Economía Institucional (NEI) –en particular Oliver Williamson– construyó una teoría nueva para comprender el papel de las instituciones en la teoría de la producción organizada, respondiendo a deficiencias en el análisis neoclásico tradicional que habían sido evidenciado primero por representantes del Viejo Institucionalismo como Veblen o Commons, y posteriormente desde la propia perspectiva neoclásica por Coase, March y Simon.<sup>12</sup>

El propósito central de la economía de los costos de transacción<sup>13</sup> es demostrar la importancia de la comparación de diferentes arreglos institucionales y esquemas de organización en las empresas para la selección de planes óptimos de producción más allá de los costos de los insumos y las tecnologías como se conciben tradicionalmente.

Con un examen más detallado de los asuntos microeconómicos de mercados y jerarquías que el que se emplea en el análisis convencional, espero lograr una mayor comprensión de los orígenes y funciones de diversas estructuras de la empresa y del mercado, abarcando desde los grupos elementales de trabajo hasta las complejas corporaciones modernas. Me concentro en las transacciones y en los costos que supone realizar las transacciones en un modo institucional y no en otro.<sup>14</sup>

La economía de costos de transacción desarrolló una metodología propia y novedosa para el análisis de los arreglos institucionales, cuyos ele-

<sup>11</sup> Más allá de la teleología común, el análisis institucional de las empresas y de su comportamiento abarca objetos de estudio interdisciplinarios que tienen un valor propio aún si su impacto en las variables económicas establecidas no siempre es tan inmediato, palpable y evidente. Nelson (1994:242).

<sup>12</sup> Todos ellos profesores de Williamson.

<sup>13</sup> Categoría que por su importancia paradigmática en ocasiones incluso ha llegado a sustituir la denominación “NEI”.

<sup>14</sup> Williamson (1991: 17).

mentos centrales son las transacciones, los contratos, los incentivos, la jerarquía, el gobierno y la dirección. Insistiendo en la predominancia de la orientación racional y el interés propio en el comportamiento humano, se considera la minimización de costos relacionados con la selección de diversos arreglos institucionales: los costos de transacción. Se plantea la existencia de costos de transacción en las soluciones empresariales, pero también en el uso de mecanismos de mercado, que actores con capacidades cognitivas limitadas, pero intactas incluso en situaciones de incertidumbre, minimizan como parte de su cálculo. Con el afán de operacionalizar el impacto de arreglos institucionales de una manera coherente –quiere decir cuantificable, exhaustivo y modelable–<sup>15</sup> con la metodología neoclásica, el actor optimiza nuevamente sus decisiones organizativas basándose en los costos de transacción.

Si bien la relación de la tecnología con la organización sigue siendo importante, difícilmente es determinante. Sostengo al respecto que, salvo contadas excepciones, las indivisibilidades y las inseparabilidades tecnológicas de las que se vale la teoría convencional para explicar la organización ajena a un mercado, sólo sirven para definir tipos muy simples de jerarquías. En cambio, mantengo que las consideraciones transaccionales, no las tecnológicas, son por lo común las decisivas para determinar cuál es el modelo de organización que ha de adoptarse, en qué circunstancias y porqué.<sup>16</sup>

Este enfoque constituye sin duda una referencia trascendental en el análisis de las instituciones en la teoría de la empresa y en la teoría económica en general, y tiene una gran virtud, que radica precisamente en su capacidad de tracción en el análisis institucional: la capacidad de construir modelos generales, generalizables de comportamiento de empresas en el sentido de poder describir y medir la totalidad de los factores que influyen en sus resultados en todos los niveles. Cada tipo de actividad empresarial en todas sus etapas de integración se relaciona con mediciones de costos de transacción y la selección de alternativas que permiten reducir tales costos. La economía se abre al análisis de las instituciones en la teoría de la empresa, integrando las instituciones en su modelo conceptual.

<sup>15</sup> El problema de la tracción (*tractability*) como la capacidad de una teoría de dar explicaciones generales de distintos fenómenos es uno de los principales parteaguas en la discusión metodológica de la economía.

<sup>16</sup> Williamson (1991: 17s).

En esta fortaleza se origina al mismo tiempo una serie de debilidades que llevan nuevamente al reduccionismo que se quería abatir. Esto se refiere a cuestiones cognitivas del comportamiento de los actores, a la innovación tecnológica y organizativa como a la diversidad empírica de modelos económicos incrustados en marcos institucionales.<sup>17</sup>

Ante todo son tres problemas fundamentales de la teoría de la empresa de la economía de costos de transacción que llevan a la necesidad de complementar, profundizar y ampliar el enfoque institucional de la empresa: el individualismo metodológico vinculado a la rigidez de las preferencias, la incapacidad de conceptualizar adecuadamente aspectos dinámicos de la empresa, y la reducción de la producción organizada a costos de transacción.

Primero, considerar los actores en las empresas como entidades autónomas que se relacionan por medio de contratos y minimizan costos de transacción implica simplificar excesivamente la generación y aplicación de capacidades cognitivas y excluir todo tipo de relaciones no-contractuales y los efectos positivos<sup>18</sup> de procesos organizacionales a nivel colectivo.

Esto conduce habitualmente a un descuido de (a) los límites de los contratos y los intercambios, y de la necesidad de las relaciones no-contractuales, particularmente las de lealtad y confianza, y (b) de procesos de transformación y desarrollo individuales, señaladamente de un concepto adecuado de aprendizaje. De manera parecida, el punto de vista individualista excluye nociones como aprendizaje organizacional y conocimiento de grupo, lo que conduce a un descuido adjunto de los tipos de destreza y conocimiento asociados con equipos.<sup>19</sup>

Los costos de transacción cuantifican diversos aspectos institucionales en el comportamiento de la firma y permiten así mantener la lógica general de la maximización individual en el análisis institucional<sup>20</sup>. A pesar de que los actores no poseen la misma capacidad de determinar los planes óptimos dentro de la totalidad de opciones como el *homo oeconomicus* convencional, pueden comparar perfectamente bien diferentes soluciones tecnológicas y organizativas, y seleccionar aquella que es benéfica para maximizar la ganancia, considerando la gran mayoría de factores de costos de la misma manera como se consideran en la economía neoclásica y adicionalmente también los diferentes niveles de

<sup>17</sup> Se exige un mayor grado de realismo. Lawson (1997).

<sup>18</sup> En el sentido de sinérgicos o superaditivos. Langlois y Robertson (1995: 12).

<sup>19</sup> Hodgson (1998c:181).

<sup>20</sup> Se trata de simplemente extender el análisis neoclásico con la introducción de instituciones.

costos de transacción. Se lleva a cabo un cálculo que en muchos sentidos se parece al de la empresa neoclásica con acotaciones en el conjunto de soluciones posibles. Y la coherencia del modelo entero es una consecuencia directa del cálculo individual parecido a un sistema de mercados competitivos. La empresa existe, porque asegura la minimización de los costos de transacción, o sea responde exclusivamente al interés del productor de maximizar las ganancias que genera la actividad productiva. Pero la existencia explícita de organizaciones contribuye a plantear limitaciones de los individuos en cuanto a sus capacidades computacionales:

[...] la suma de individuos con racionalidad limitada no puede crear una entidad con racionalidad y competencia perfecta. [...] puede haber diversas maneras de organizar la colección, transmisión, utilización (toma de decisiones) y acumulación de información entre participantes organizacionales para coordinar sus acciones; su eficiencia informativa relativa puede variar, dependiendo de la naturaleza del entorno organizacional.<sup>21</sup>

En segundo lugar, y como el propio Williamson ha reconocido y defendido como la mejor solución posible,<sup>22</sup> existen limitaciones significativas de la teoría de costos de transacción original<sup>23</sup> en cuanto a aspectos dinámicos, dado que su método es en esencia estático-comparativo. Es una limitación importante no contar con un bagaje conceptual para pensar en términos dinámicos, si se reconoce que prácticamente la totalidad de los procesos productivos se renuevan de forma permanente.

El concentrarse en explicaciones estático-comparativas, donde se juzga que una medida organizacional tiene costos (de transacción) más bajos que otra, conduce a un tratamiento inadecuado o descuido de los aspectos dinámicos del problema, señaladamente el aprendizaje, la innovación y el desarrollo tecnológico. Además, el punto central llega a ser de eficiencia estática, de minimización de costos, antes que de eficiencia dinámica y beneficio de largo plazo. Las explicaciones estático comparativas o basadas en el equilibrio también tienen dificultades para explicar la heterogeneidad manifiesta del comportamiento y el rendimiento de la empresa en el mundo real.<sup>24</sup>

<sup>21</sup> Aoki (2001: 96).

<sup>22</sup> Textualmente sostuvo que hablar de dinámicas era sencillo, pero hacer dinámicas sumamente complicado, por lo que prefiere teorías estáticas sólidas. Nooteboom (2003: 2).

<sup>23</sup> Existen esfuerzos para introducir una dimensión dinámica en la teoría de costos de transacción: las teorías de costos de transacción dinámicos (Langlois y Robertson: 1995).

<sup>24</sup> Hodgson (1998c:182).

Tercero, la selección de esquemas de gobierno óptimos se basa exclusivamente en la comparación de costos de transacción sin tomar en cuenta costos de producción, sobre todo los costos de adquirir o desarrollar tecnología o costos de innovación. La decisión de producción se toma en dos procesos separados.

La suposición característica de uniformidad de la tecnología a través de diferentes formas de gobierno implica que son separables la producción y la tecnología de las estructuras de gobierno o los costos de transacción. Por consiguiente, se ignora la contribución explicativa de los costos de producción y la tecnología, en tanto se evalúan las formas de gobierno. Como resultado, no se hace énfasis en la producción, la acumulación y el desarrollo, sino en la elección de estructuras de gobierno y la distribución eficiente de recursos dados.<sup>25</sup>

Los costos de transacción tienen un carácter diferente de los costos de producción. La separación de la decisión productiva-técnica de la decisión productiva-organizacional es una consecuencia de la naturaleza distinta de ambos tipos de costos.

Son los costos de transacción que explican, como dado, la capa institucional de la producción. Costos de producción determinan elecciones técnicas (de sustitución), pero costos de transacción determinan qué etapas del proceso de producción se asignan a la institución del sistema de precios y cuáles a la institución de la empresa. Los dos tipos de costos son lógicamente distintos; son ortogonales uno con el otro.<sup>26</sup>

Para ilustrar los beneficios de la introducción de costos de transacción, pero también sus limitaciones como consecuencia de la separación de costos de transacción y costos de producción y la negligencia de aspectos dinámicos, se compararán en lo siguiente tres escenarios institucionales en relación con la determinación del nivel de producción: un modelo neoclásico sin instituciones, un modelo básico de costos de transacción y un modelo neo-institucional ampliado. Como ilustrado en la Gráfica 1,<sup>27</sup> los diferentes modelos institucionales de comportamiento empresarial llevan a diferentes niveles de producción con implicaciones importantes.

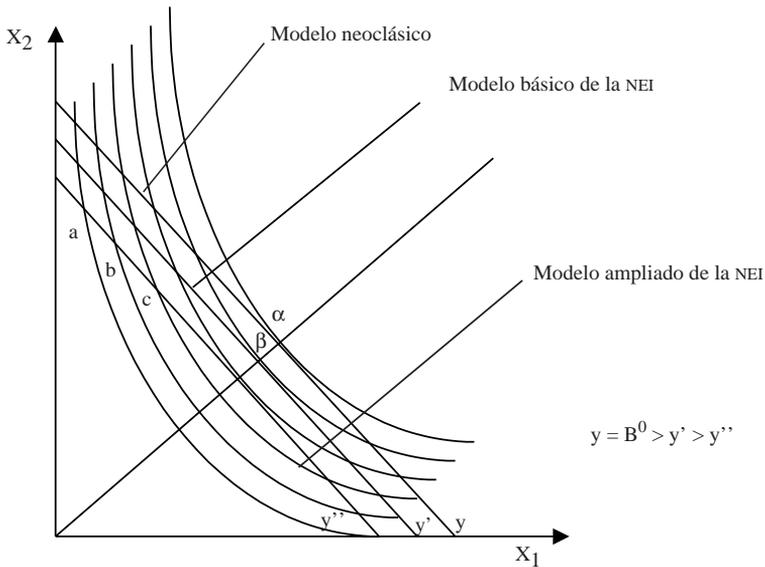
<sup>25</sup> Hodgson (1998c:181).

<sup>26</sup> Langlois (1998: 186).

<sup>27</sup> Con base en Furubotn (2001).

En el modelo neoclásico el empresario tiene información completa de la totalidad de opciones tecnológicas existentes tal como se plasma en la función de producción ortodoxa. Dado que los costos de optimización y de transacción son iguales a cero, el costo de los insumos es igual al presupuesto total disponible ( $y = B^0$ ). El nivel de producción se ajusta instantáneamente al punto que representa un equilibrio estable y óptimo en el sentido de Pareto. Este resultado permanece sin alteración hasta la generación de cambios exógenos, especialmente en el ámbito de la tecnología: “La posibilidad de considerar la innovación como estrategia en su proceso de ajuste por parte de la empresa no se toma en cuenta en este tipo de análisis.”<sup>28</sup> La empresa existe como entidad que maximiza la ganancia en un nivel máximo de producción.

**Gráfica 1**  
**Comparación de los niveles de producción asociados a diferentes modelos neoinstitucionales de la empresa**



<sup>28</sup> Furubotn (2001: 136).

En el segundo modelo –un modelo básico de la NEI– el empresario también mantiene una capacidad cognitiva plena e información completa. Sin embargo, existen costos de transacción que inhiben llegar al mismo nivel de producción que en el caso neoclásico. Por ejemplo las variaciones en los precios y el reforzamiento de contratos causan costos de determinación de precios y costos legales para la empresa. Como consecuencia, una parte del presupuesto disponible tendrá que destinarse a cubrir estos costos y no a la adquisición de los insumos. Por la existencia de los costos adicionales la curva de posibilidades de producción se desplaza a un nivel inferior como representado por  $y'$ , y se alcanza una solución de equilibrio indisputable como la que señala el punto  $\beta$ . Este punto se puede interpretar como solución eficiente en el sentido de un óptimo paretiano restringido. El resultado es la consecuencia de un proceso de optimización basado en el cálculo del actor con base en una búsqueda exhaustiva entre todas las opciones a su alcance, sin que esta búsqueda y la comparación de los diferentes planes le cause costos. Es capaz de comparar todas las tecnologías existentes y de evaluar cada uno de los arreglos institucionales sin usar recursos para ello. También en este modelo la toma de decisión considera que todas las opciones tecnológicas son conocidas. Por lo tanto, la innovación se descarta nuevamente. “Esto es característico para modelos híbridos –que buscan aproximarse a condiciones del mundo real al introducir restricciones complementarias a un modelo ortodoxo sin cambios.”<sup>29</sup> La empresa existe en este caso porque permite la organización de un plan de producción eficiente, dada una diversidad de arreglos institucionales para lograrlo, los cuales implican diferentes niveles de costos de transacción.

La introducción de costos de transacción permite considerar nuevos aspectos en el comportamiento de las empresas y de su participación en los mercados, pero las características de los procesos de maximización y optimización restringen la capacidad de modelar y pensar problemas fundamentales como el carácter de los mecanismos de coordinación, el papel de las capacidades cognitivas, el aprendizaje individual y organizacional y la innovación tecnológica.

En un tercer modelo (véase nuevamente la Gráfica 1), donde el empresario es privado de las capacidades sobrehumanas de cálculo<sup>30</sup> y el acceso a la información de las alternativas tecnológicas disponibles y potenciales es verdaderamente limitado y no solamente acotado a segmentos relevantes,

<sup>29</sup> Furubotn (2001: 137).

<sup>30</sup> En el sentido de un “calculador relámpago”, como lo llamaba Thorstein Veblen.

el proceso de comparación y de selección se vuelve mucho más complejo y ya no permite llegar automáticamente a puntos de equilibrio. Dado que el empresario desconoce la función de producción en detalle, es obligado de examinar las condiciones en el espacio de las posibilidades de producción y conseguir información sobre procesos específicos. En esta actividad influyen diversas instituciones que limitan y facilitan al mismo tiempo, como por ejemplo políticas gubernamentales reguladas, normas de producción o prácticas de otras empresas. Una búsqueda de este tipo es costosa y su resultado depende de los recursos disponibles y de su asignación. La recta presupuestaria sigue desplazándose hacia el origen conforme crecen los requerimientos de recursos diferentes a los insumos de producción.

¿Hasta dónde llevar la búsqueda por la tecnología más adecuada? Esto es uno de los problemas centrales en estas condiciones. Tener más alternativas significa tener la oportunidad de encontrar soluciones más rentables, pero también resulta en una inversión más alta en el proceso de búsqueda, de decisión y de organización, lo cual reduce la cantidad de recursos disponibles para la adquisición de insumos. La empresa tiene que determinar la distribución de su presupuesto entre recursos para insumos y recursos para cubrir los costos de transacción, incluyendo costos de búsqueda y de deliberación. Esta decisión puede llevar por ejemplo a  $y'$  como restricción presupuestaria para la adquisición de los insumos. Adicionalmente tiene que seleccionar una tecnología entre todas aquellas que decidió comparar y que están técnicamente factibles. En la gráfica, estas soluciones están representadas por los puntos a, b, y c. De estas opciones elige c como la mejor de las preseleccionadas, porque asegura el nivel de producción más alto entre las tres. En este caso, el punto de equilibrio eficiente correspondiente al nivel de presupuesto determinado no había sido seleccionado como parte del conjunto de opciones, porque el procedimiento de búsqueda de soluciones no lo incluyó. Este proceso explicita y economiza los diferentes costos involucrados y modifica así el modelo básico de costos de transacción. Se realiza una optimización entre soluciones conocidas y con una delimitación explícita de las capacidades y de la información accesible.

Una empresa tiene que tomar todas estas decisiones al mismo tiempo. La separación entre la determinación y distribución del presupuesto, la selección de tecnologías y la forma organizativa-institucional se procesa simultáneamente en actividades integrales de coordinación guiadas por instituciones que reducen la complejidad y preconfiguran soluciones aplicables para la empresa.

Al abrir la caja negra y descubrir las instituciones como elementos importantes de su actividad, la NEI inició la renovación del estudio de las empresas y de las organizaciones en la economía en general. Las consecuencias de la diversidad de arreglos institucionales para la producción organizada se consideraban antes como irrelevantes para la economía. Con la NEI eso cambió: ahora se conocen las implicaciones que tienen las diferencias entre mecanismos más o menos eficientes en la difusión de información, en la fijación de precios y en el reforzamiento de contratos; tenemos una idea clara de las razones por las que ciertas actividad o intercambios se realizan dentro de una organización y otros en el mercado. Se han estudiado los efectos de un sinnúmero de arreglos institucionales sobre los costos de transacción que la empresa tiene que cubrir. Sin embargo, una vez determinados los costos de transacción, se aplica un cálculo que se parece ampliamente al cálculo de la empresa neoclásica. Y para realizar este cálculo, se reintroducen aspectos que llegan a distorsionar el análisis previo de los arreglos institucionales y el concepto propio de las instituciones. Una escala lineal de costos de transacción, representados en esquemas de optimización parcial, no resuelve la problemática de la formulación de soluciones productivas en situaciones caracterizadas por la incertidumbre y la necesidad de orientación en diversos esquemas institucionales. La NEI recurre a procesos de optimización para resolver las limitaciones institucionales de otros procesos de optimización. Se registran desviaciones que mueven el centro de gravedad del conjunto de las actividades productivas, pero no modifican la naturaleza de las fuerzas de gravedad en sí. Los costos de transacción no modifican la lógica del equilibrio a pesar de que se forman precios diferentes y se producen bienes diferentes en cantidades diferentes que en una situación de equilibrio competitivo.

La cuantificación de los arreglos institucionales en costos de transacción parece así como una solución simplificada al problema de la configuración de arreglos institucionales y de la coordinación de la actividad empresarial por medio de instituciones: la perspectiva del agente que maximiza individualmente la ganancia descuida aspectos de cambio y aprendizaje en relaciones contractuales y no-contractuales; la comparación estática de los costos de diversos arreglos no permite una modelación adecuada de los procesos dinámicos en las empresas; la minimización de costos de transacción no da cuenta de la compleja estructura de costos y de la toma decisión en situaciones de incertidumbre y cambio.

Para una comprensión amplia de la institucionalidad de la actividad empresarial y de la coordinación de la producción organizada por medio de instituciones es necesario tomar en cuenta otros enfoques de la economía ins-

titucional, que introducen otros planos de explicación. El contexto y los conceptos centrales de esta discusión se despliegan en el siguiente apartado. Con este propósito ampliamos el panorama de la NEI y comparamos sus planteamientos con otros enfoques de la economía institucional.

### 3. Una comparación de aspectos centrales de las teorías de la empresa en la economía institucional

Un esquema general servirá para comparar las tres principales líneas de investigación de la economía institucional –la Nueva Economía Institucional (NEI), la Economía Evolutiva (EE) y el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE)<sup>31</sup> –de acuerdo con la concepción respectiva de la existencia de la empresa, la frontera de la empresa, y la estructura interna y el desarrollo de la empresa (véase Cuadro 1). El esquema refleja al mismo tiempo las características y temas centrales de cada enfoque independientemente de variaciones obvias de énfasis e intersecciones múltiples.

**Cuadro 1**  
**Resumen comparativo de las teorías de la empresa de la economía institucional**

	<i>Eje comparativo</i>	<i>Nueva Economía Institucional</i>	<i>Economía Evolutiva</i>	<i>Nuevo Institucionalismo</i>
Existencia de la empresa	Propósito	Minimización de costos de transacción	Formación de capacidades	Formación institucional
	Institución	Contrato	Rutina	Hábito
	Conocimiento	Información	Conocimiento	Aprendizaje
	Alineación	Alineación de incentivos	Alineación de capacidades	Alineación institucional
Frontera de la empresa	Acotación	Mercado y jerarquía	Capacidades	Especificidades institucionales
	Integración de actividades	Integración vertical	Economías de alcance	Alcance cognitivo
	Frontera legal	Extensión contractual	Evolución de reglas	Personalidad legal
	Relaciones con el entorno	Marco Institucional eficiente	Instituciones empresariales	Incrustación
Estructura, interna y desarrollo de la empresa	Estructura y control	Dirección y gobierno	Capacidades de control	Estructura institucional
	Confianza	Reputación y confianza	Cooperación y confianza	Cultura y confianza
	Desarrollo	Explotación	Exploración	Creación de trayectorias

### 3.1 La existencia de la empresa

La cuestión de la existencia de la empresa en un sistema de mercados, que parece tan elemental, es uno de los principales puntos de partida para el análisis institucional de su funcionamiento y de su papel en la economía. Ronald Coase explicó la importancia de este tema en su influyente artículo “The Nature of the Firm”,<sup>32</sup> publicado en 1937: un mercado perfectamente competitivo dentro de los supuestos básicos de la teoría estándar –específicamente los de información completa y de mercados completos– no requiere de empresas, porque se da un intercambio de insumos y productos entre agentes aislados en perfecto conocimiento del propio mercado, específicamente en mercados *spot* de entrega inmediata, sostenido por contratos sucesivos de corto plazo. Pero dada la información incompleta de los actores acerca de los precios y otros elementos fundamentales del mercado y los esquemas incompletos de mercados y de contratos en prácticamente todo tipo de actividad económica, surgen diversos costos no contemplados por el modelo neoclásico básico: por ejemplo, costos de averiguar cuales son los precios relevantes, costos de comparar precios, costos de negociación, costos de contratación etc. Todos estos costos, que Coase llamó “costos del uso del sistema de precios”,<sup>33</sup> se pueden reducir o eliminar con la creación de empresas. La coordinación descentralizada en el mercado es substituida por una coordinación focal por empresas en prácticamente todos los ámbitos productivos. La coordinación empresarial permite ahorrar recursos por medio de la formación de capacidades específicas y la elaboración de contratos de largo plazo. Coase habla en concreto de contratos para el aprovisionamiento de artículos o servicios. El artículo de Coase ha contribuido a la creación de una agenda de investigación muy amplia, en buena parte cubierta por autores de la economía institucional, el propio Coase convirtiéndose en uno de los representantes más destacados de la NEI.

Hablar de la existencia de la empresa en la economía institucional es hablar de sus propósitos centrales, de las principales instituciones involucradas, del conocimiento como insumo de la producción y de diversas formas de alineación de las actividades.

<sup>31</sup> Gandlgruber (2003)

<sup>32</sup> Coase (1937).

<sup>33</sup> Coase (1937: 390).

### 3.1.1 Propósito central de la empresa

Como ya se mencionó arriba, la NEI parte de la idea que la empresa surge por la necesidad de crear y monitorear transacciones<sup>34</sup> por medio de la formulación y supervisión de contratos. Estos procesos de creación y monitoreo de transacciones causan costos que se reducen con la adaptación a esquemas organizacionales y legales como lo son las empresas.

El marco de la empresa facilita comparar los costos de transacción y seleccionar esquemas que permiten reducirlos. Se alteran los resultados de las actividades de la empresa y de la economía como conjunto en comparación con un esquema de equilibrio sin costos de transacción.

Diferentes tipos de costos de transacción surgen y aumentan por las características particulares del comportamiento de los actores –como la racionalidad limitada y el oportunismo– y de los procesos productivos –como la especificidad de los activos<sup>35</sup> y los diferentes grados de apropiabilidad de bienes y de procesos de producción: Activos de alta especificidad son activos que poseen un valor alto dentro de una transacción particular, pero un valor relativamente bajo fuera de esta transacción. Por esta razón crece el riesgo del comportamiento oportunista por una de las partes, porque puede amenazar con retirarse del acuerdo y causar costos significativos para la otra. Para enfrentar este tipo de problemas de detención en el uso de recursos (*holdup problem*), que causan una rigidez alta en la movilidad de capital, y para reducir la dependencia de inversiones específicas, el mecanismo más adecuado es la creación de una empresa, que integra los intereses de ambas partes en un único actor y disminuye significativamente los riesgos de pérdidas por la inversión en bienes muy específicos.

La apropiabilidad limitada de bienes y procesos y el consecuente problema de derrame de información (*spillover problem*) en los intercambios productivos es otro fenómeno importante para la explicación de la existencia de empresas desde el punto de vista de la economía de los costos de transac-

<sup>34</sup> El planteamiento de las transacciones como unidades básicas de la teoría económica no es nuevo. John R. Commons introdujo las transacciones como elementos básicos de un análisis económico que no se centra en los individuos y sus decisiones, sino en relaciones entre los individuos y sus contextos institucionales. Commons (1990) Williamson ha hecho referencia de este antecedente importante. Williamson (1989: 15).

<sup>35</sup> Williamson en Langlois y Foss (1999: 198): “El principal factor al que recurre la economía de los costos de transacción para explicar la integración vertical es la especificidad de activos.”

ción, que se relaciona con la especificidad de los activos. Se reconoce que el acceso y uso de todo tipo de tecnologías no es gratis, sino que la incorporación y formación de los conocimientos asociados con actividades productivas particulares causa costos.<sup>36</sup> Para reducir el riesgo de perder el control sobre conocimientos específicos durante transacciones en el mercado, se puede crear una empresa que controla su uso de forma integrada y puede así recuperar la inversión en el desarrollo.

La empresa neoinstitucional existe porque el mercado muchas veces no logra proveer en sí solo las condiciones para establecer soluciones productivas adecuadas, o la realización de las actividades productivas exclusivamente en el mercado es más costosa. Esta empresa usa el mercado para intercambiar el máximo posible de bienes en segmentos de mercado con costos de transacción más bajos, pero controla internamente ciertos ámbitos de la producción con costos de transacción altos en el mercado. En este enfoque la empresa es un complemento “negativo” del mercado. El mercado eficiente es el esquema básico para producir y distribuir bienes. Empresas son un mal necesario para alcanzar un nivel de eficiencia que es inferior al del mercado puro, pero es el único factible.

Las razones por la existencia de la empresa en la EE son en esencia “positivas”. Se destacan los beneficios de la organización integrada de producción en entidades acotadas con mecanismos diferentes a los mecanismos de mercado. No se limita a razones “negativas”, relacionadas exclusivamente con restricciones a la minimización de costos y la maximización de ganancias. En la EE la empresa no existe por las limitaciones del mercado de organizar la producción, sino porque es en primera instancia el principal lugar para organizar procesos productivos. Por consecuencia, el mercado es en esta perspectiva un conjunto entrelazado de combinaciones de capacidades que intercambian bienes. El mercado no podría existir sin la existencia previa de las empresas.

La empresa en la EE facilita el desarrollo de competencias, recursos y capacidades.<sup>37</sup> Al asignar concretamente habilidades y posiciones que permi-

<sup>36</sup> De hecho, el control de la información se puede convertir en el problema fundamental de la existencia de una empresa, especialmente si se trata del desarrollo de nuevos productos o procesos en sectores productivos con altos niveles de inversión en innovación.

<sup>37</sup> A las teorías evolutivas de la empresa se les denomina en ocasiones “teoría de la empresa basada en los recursos”, “teoría de la empresa basada en las competencias” o “teoría de la empresa basada en las capacidades”. En Hodgson (1998c) y Hodgson (1998d) se esboza una teoría evolutiva de la empresa basada en las competencias, en Foss (1999) una versión basada en los recursos. Los tres enfoques son ampliamente compatibles y los tres conceptos –capacidades, competencias y recursos– centrales en la

ten el procesamiento de recursos, las competencias (*competences*) se vinculan directamente con la actividad productiva, incluyendo la autoridad para asignar y usar recursos y el conocimiento en el sentido del “saber como” (*know-how*), también llamado conocimiento procesal.

Los recursos (*resources*) no son habilidades, sino entidades en forma de activos tangibles o activos intangibles como conocimiento en el sentido de “saber que” y “saber porque”, o conocimiento declarativo. Activos en este sentido incluyen el acceso a financiamiento y a los mercados de insumos y productos.

Las capacidades (*capabilities*) de una empresa son el concepto más amplio e incluyente. Implican el diseño de competencias y de recursos y su desarrollo a futuro:

Es conveniente pensar en la *industria* como la que lleva a cabo un número indefinidamente grande de *actividades*; actividades relacionadas al descubrimiento y la estimación de necesidades futuras, a la ejecución y coordinación de procesos de transformación física, la mercadotecnia de bienes, etcétera. Y tenemos que reconocer que estas actividades tienen que llevarse a cabo por organizaciones con *capacidades* apropiadas o, en otras palabras, con conocimiento, experiencia y habilidades adecuadas.<sup>38</sup>

Las capacidades determinan tanto el *status quo* de la organización – o la explotación de los procesos conocidos y definidos– como el desarrollo de nuevos esquemas organizativos –la exploración de procesos innovadores.

Un factor esencial que explica la existencia de la empresa es su “capacidad de proteger y desarrollar las competencias de los grupos e individuos que contiene, en un entorno cambiante.”<sup>39</sup> La existencia de las empresas no solamente significa el cumplimiento con propósitos explícitos de generar beneficios inexistentes desde el punto de vista de un análisis costo-beneficio aislado. Las empresas también existen en situaciones económicamente adversas por inercias y estabildades en su estructura y en el propio entorno. No necesariamente se caracterizan por su eficiencia en la solución de problemas de información o control o por dar una solución óptima a problemas de cono-

---

justificación de la existencia de las empresas. Escogimos aquí una interpretación que integra los tres conceptos en un enfoque de “teoría de la empresa basada en las capacidades”, que se basa en una propuesta de Nootboom (2003: 5s).

<sup>38</sup> Richardson (1972: 888), cursivas del original.

<sup>39</sup> Hodgson (1998d: 189).

cimiento e innovación, sino por haber cumplido con los requisitos mínimos que se establecieron para su creación y por saber llevar a cabo una gama de acciones particulares legalmente permitidas –o al menos toleradas– en la economía como parte de la sociedad. Desde la perspectiva del NIE, la creación y existencia de la empresa es el inicio de una continuidad institucional, histórica y legal de la organización. Los actores aglomeran actividades alrededor de instituciones que permiten integrar y alinear las organizaciones como tales. Las empresas no podrían existir sin estos fundamentos institucionales. Las empresas son formas “integradas” y “duraderas” de actividad productiva en este sentido:

Una empresa se define como una organización integrada y duradera de personas dedicadas a la producción de bienes o servicios que la empresa posee como propiedad propia legalmente protegida. Es integrada por ejemplo en el sentido de que actúa para sí misma como una “persona legal” tácitamente o de otra forma poseyendo sus productos y haciendo contratos. Es duradera por ejemplo en el sentido de que constituye más que un contrato o acuerdo transitorio entre sus principales miembros e incorpora estructuras y rutinas de una cierta longevidad esperada.<sup>40</sup>

### 3.1.2 Las instituciones que fundamentan la existencia de la empresa

La existencia de la empresa se vincula con una gran diversidad de arreglos institucionales. Los tres arreglos ejemplares en los tres enfoques analizados son los contratos, las rutinas y los hábitos.

En la economía neoclásica ortodoxa son implícitamente diferentes tipos de contratos los que respaldan los intercambios en el mercado, sin causar costos y sin tener un impacto sobre la asignación de los recursos. Los contratos permiten ejecutar los planes eficientes de los agentes.

La NEI reconoce el papel fundamental de los contratos, dado que las transacciones se formalizan comúnmente en contratos. Se sostiene que “... la organización dentro de una empresa es un asunto, al igual que en el mercado, contractual, y, por tanto, una empresa no es más que una densa intersección de contratos”.<sup>41</sup> Ex ante, los contratos en la NEI permiten potencialmente la reali-

<sup>40</sup> Hodgson (1998d: 189).

<sup>41</sup> Langlois y Robertson (1995: 12).

zación de las actividades productivas acorde con los planes individuales de optimización. Los contratos aseguran en principio la compatibilidad general de las transacciones. “Una empresa se entiende (...) como una red de contratos relacionales entre individuos (...) con el propósito de organizar la producción de manera eficiente”.<sup>42</sup> Pero se reconoce también que los procesos de contratación causan desviaciones importantes de la solución del equilibrio competitivo y eficiente de los intercambios. En primer lugar, la formulación de los contratos –aún si permiten ejecutar los planes eficientes– crea costos que no son disponibles para los insumos de la producción. En segundo lugar, en muchos casos los contratos son incompletos:<sup>43</sup> no es posible formular un solo contrato correspondiente a todos los intercambios de equilibrio por la complejidad de las actividades entre otras razones, y la segmentación de los contratos lleva a la omisión. En tercer lugar los contratos acordados no siempre se respetan o no siempre se respetan en los términos acordados por el oportunismo de los actores o por factores imprevistos, lo que causa costos adicionales de reforzamiento para garantizar su ejecución correcta o para indemnizar por los incumplimientos. Dependiendo del tipo de desviación, de las capacidades de respuesta de los actores y de las características del sistema legal, como por ejemplo en cuanto a la definición, la ejecución y la defensa de los derechos de propiedad y de otros derechos, estos costos pueden ser tan altos que muchos contratos no se hacen o que no se puedan ejecutar.

La empresa, desde su creación, se enfrenta a esta problemática, que – de acuerdo con los planteamientos de la NEI– logra resolver satisfactoriamente (*satisficing!*) dentro de las limitaciones del comportamiento de los actores en el modelo de costos de transacción. Las empresas como organizaciones existen porque son capaces de crear e implantar mecanismos de gobierno por medio de contratos que están fuera del alcance en el intercambio entre actores individuales. La empresa es un marco –a su vez expresado en un contrato– que facilita el gobierno y la coordinación de todos los contratos que implican las transacciones necesarias para el desarrollo de las actividades productivas particulares.

En la economía institucional la acción individual y organizacional se incrusta en el entorno. Pero mientras la NEI ve esta incrustación como un proceso ampliamente dirigido y controlado por el individuo, en la EE y el NIE dominan a menudo elementos que se forman en procesos interactivos como

<sup>42</sup> Furubotn y Richter (1991: 272).

<sup>43</sup> Para una revisión amplia del tema de contratos incompletos véase Foss (1996).

en el caso de hábitos o costumbres, de reglas de orientación o de rutinas, no siempre controlados completamente por el individuo sino parte del contexto de la decisión particular.

Las rutinas –consideradas las instituciones más importantes en la EE– son instituciones que incluyen la acción dominada por el interés propio, pero que al mismo tiempo afirman la existencia de diversas inercias en el comportamiento humano. Limitaciones de las capacidades cognitivas humanas en relación con los problemas de decisión reales que enfrentan en la vida cotidiana y limitaciones del tiempo real para pensar a fondo un problema hacen que la comprensión humana de una situación tiende a ser simplificada.<sup>44</sup> La atención cognitiva disponible es severamente limitada. Por estas razones, individuos, pero también organizaciones, recurren consciente- e inconscientemente a rutinas que permiten orientar las actividades. Para el funcionamiento de las empresas, las rutinas enmarcan conjuntos de actividades con cierta continuidad:

Nuestro término para todos los patrones de comportamiento regulares y predecibles de las empresas es ‘rutinas’. Usamos este término para incluir características de empresas que abarca desde rutinas técnicas bien especificadas para producir cosas, pasando por procedimientos para contratar y despedir, pedir inventario nuevo, aumentar la producción de bienes de alta demanda, hasta políticas en ámbitos como inversión, investigación y desarrollo o publicidad, y estrategias de negocio relacionado con la diversificación de productos y la inversión internacional.<sup>45</sup>

Rutinas son las instituciones que explican *par excellence* el carácter evolutivo del comportamiento de las empresas, que se desenvuelve formando patrones basados en el comportamiento pasado modificado por decisiones actuales.

Los hábitos –asociados con el NIE– son por definición instituciones que se originan en la interdependencia de lo individual y lo colectivo, y aparecen por lo tanto como elementos fundamentales en la construcción de entidades como las empresas. Aún en decisiones muy estructuradas y en problemas

<sup>44</sup> Hay que considerar que sobre todo cuando se trata de procesos de innovación y aprendizaje los avances no son lineales y basados exclusivamente en decisiones correctas y racionales. Errores o malas interpretaciones han llevado a soluciones favorables que no se hubieran encontrado sin ellos. Algunos avances científicos trascendentales no hubieran sido posibles sin estas “serendipias” (Eco, 1999).

<sup>45</sup> Nelson y Winter (1982:14).

de optimización los hábitos son importantes para los actores en general y para las empresas en particular.<sup>46</sup> Zonas significativas del procesamiento de información recaen en hábitos. Los hábitos permiten a la organización asociar problemas repetitivos y situaciones difusas con información incompleta a reglas de decisión existentes. Por su estabilidad, los hábitos le permiten al actor enfrentar situaciones de decisión diversas con un bagaje conceptual acumulado en el pasado. Esto implica al mismo tiempo una rigidez que no excluye hábitos ineficientes o inadecuados. Por ejemplo la tendencia de minimizar la inversión de largo plazo en las empresas por los altos niveles de incertidumbre que existe sobre todo en las economías más inestables se puede plasmar en hábitos que persisten en tiempos de estabilidad relativa, a pesar de la autolimitación de ingresos y ganancias que implica.

### 3.1.3 Información, conocimiento y aprendizaje

Un aspecto que el análisis institucional de las empresas enfatiza es la importancia fundamental del acceso a información, de la construcción de conocimiento y de los procesos de aprendizaje para toda actividad productiva.

La economía neoclásica ortodoxa no explicita la búsqueda, la selección y el procesamiento de información en la empresa, ya que se supone que todos los actores poseen información completa. Los aspectos relacionados con la tecnología y su innovación se toman generalmente como dados y el aprendizaje se reduce a la acumulación de información dada y accesible. Por principios metodológicos de tracción y de énfasis y por principios epistemológicos de la concepción del mercado, todos los actores tienen acceso a toda la información que existe y la capacidad de analizarla en un instante sin costos.

Ante una distribución asimétrica de la información<sup>47</sup> y la importancia de acumular, estructurar y analizar la información disponible como base para la toma de decisiones en la empresa jerárquica, la empresa se concibe en la NEI como respuesta a problemas de información inherentes a los procesos productivos.<sup>48</sup> Los problemas de control del derrame de información y de la apropiabilidad de procesos muestran la importancia de procesos de creación y

<sup>46</sup> Hodgson (1994).

<sup>47</sup> La retroalimentación de la economía institucional con la economía de la información abre otra agenda de investigación. Por ejemplo Stiglitz (1999).

<sup>48</sup> Fransmann (1994).

control de información. Nuevamente, la NEI retoma el concepto neoclásico y lo sitúa en contextos donde arreglos institucionales modifican los resultados.

En la teoría de la empresa de la EE, el conocimiento es una razón de ser fundamental de la empresa. Más allá de las respuestas óptimas a problemas de información y de su recopilación y control con la existencia de la empresa, una noción diferente del conocimiento fundamenta una idea diferente de la existencia de las empresas como “repositorios de conocimiento”.<sup>49</sup> Empresas existen para poder reunir, retener y acrecentar los conocimientos que son necesarios para llevar a cabo actividades productivas. El uso de conocimiento es más difícil que la simple aplicación de tecnologías eficientes existentes, porque la selección de conocimiento no se da como elección racional entre alternativas conocidas que se puedan implementar directamente. Se trata en muchas ocasiones de conocimiento productivo que no es ni explícito ni libremente transferible, sino tácito e incrustado.<sup>50</sup>

Mientras la EE enfatiza en el conocimiento y en su acumulación y trata el aprendizaje desde esta perspectiva, para el NIE una categoría principal para la existencia de la empresa es el aprendizaje como proceso de transformación organizacional. Sin aprendizaje en condiciones cambiantes dentro y fuera de la empresa, la formación de capacidades no sería posible y como consecuencia tampoco la existencia de las empresas. Los actores que colaboran en una empresa tienen que adquirir marcos mentales compartidos que les permiten percibir, interpretar y evaluar de manera compatible. Estos marcos mentales surgen en procesos compartidos y dinámicos de formación, que reconstituyen los individuos y las organizaciones.

El aprendizaje organizacional depende de la cultura corporativa. Esto es más que información compartida. Por medio de prácticas y hábitos de pensamiento compartidos provee el método, contexto, valores y lenguaje del aprendizaje y de la evolución de competencias individuales y grupales.<sup>51</sup>

La esencia de la empresa es su carácter de organizador de aprendizaje. El aprendizaje depende de marcos cognitivos adquiridos y compartidos. No puede sujetarse exclusivamente a dinámicas de optimización. El proceso de aprendizaje es abierto, provisional y potencialmente falible. Considerando restricciones reales en el comportamiento individual el aprendizaje no se pue-

<sup>49</sup> Fransmann (1994: 715).

<sup>50</sup> Langlois y Foss (1999).

<sup>51</sup> Hodgson (1998d: 190).

de considerar como la adquisición acumulativa de conocimiento útil y codificable. “Con señales inciertas y ambiguas de un entorno complejo y lleno de turbulencias, los procesos de enculturación en organizaciones engendran interpretaciones compartidas y contribuyen a la formación de consenso”.<sup>52</sup>

Individuos y preferencias dados como son característicos de la NEI y necesarios para su forma de pensar, limitan obviamente la comprensión de estos procesos. Sin un aprendizaje individual y organizacional real, la adaptación de la empresa a nuevas condiciones productivas y tecnológicas no es posible. El aprendizaje lleva a un desplazamiento continuo de las actividades de la empresa.

### 3.1.4 La alineación de incentivos, capacidades e instituciones

Crear una empresa implica combinar insumos de naturaleza diversa. Para asegurar un resultado productivo se requieren esquemas que permiten una alineación de incentivos, capacidades e instituciones.

Un propósito central de la creación de empresas en la NEI es la alineación de incentivos, muchas veces divergentes, que no es posible en una contratación descentralizada en el mercado. La formulación eficiente de contratos, la jerarquía interna de la empresa y otros arreglos institucionales como esquemas de incentivos y desincentivos facilitan esta alineación. “Empresas y otras instituciones son conjuntos alternativos de contratos, comprendidos como mecanismos para crear y realinear incentivos”.<sup>53</sup>

Semejante a la alineación de incentivos en la NEI, en la EE la empresa cobra importancia por la alineación de capacidades por medio de una definición explícita o tácita de las actividades o rutinas en la estrategia o misión corporativa (*corporate mission*), y la forma de compartirla en la cultura corporativa (*corporate culture*) de la organización como conjunto. Crear y aplicar capacidades técnicas y organizativas significa en buena medida definir actividades y definir propósitos comunes que permiten la coordinación cognitiva –conceptual y práctica– entre todas las personas involucradas:

La principal función de una empresa es la de servir como herramienta de enfoque (*focusing device*), para alcanzar un objetivo común entre personas con conocimientos y competencias diferentes, basados en una experiencia diferente.<sup>54</sup>

<sup>52</sup> Hodgson (1998d: 190).

<sup>53</sup> Langlois y Foss (1999: 201).

<sup>54</sup> Nooteboom (2003: 8).

La alineación de capacidades es una alineación de categorías cognitivas para la percepción, interpretación y evaluación por medio de la reducción de la distancia cognitiva. Empresas existen para reducir la distancia cognitiva entre los que participan en las actividades productivas. Cabe mencionar que una “distancia óptima” no es la distancia mínima, porque una condición para la dinamicidad de las capacidades y la posibilidad de innovación y aprendizaje es una diversidad de enfoques, lo cual implica que una distancia cognitiva positiva debe persistir.<sup>55</sup>

Las instituciones guían las actividades productivas de las empresas. La empresa existe por su capacidad de alinear sus actividades por medio de instituciones. La alineación de incentivos y la alineación cognitiva de capacidades son casos específicos de la alineación institucional como propósito fundamental de la empresa en el NIE. “La empresa tiene una capacidad de moldear e integrar las percepciones, preferencias, habilidades y acciones de su personal”.<sup>56</sup>

### *3.2 La frontera de la empresa*

Al asumir la existencia de la empresa en general surgen preguntas como: ¿hasta qué límites se extiende la actividad de una empresa?, ¿qué fenómenos acotan el conjunto de las actividades?, o ¿cuáles actividades desarrolla internamente y cuáles contrata en el mercado? Se refiere a los criterios para la frontera de una empresa, el límite entre la empresa y el mercado y para la división del conjunto de actividades productivas entre las empresas que existen.

En relaciones de producción marcadas por contratos de corto plazo, como son comunes en la economía neoclásica, las fronteras entre diferentes etapas o unidades de producción no se evidencian.

Y lo que muestra la teoría de precios es que, en un mundo de costos de producción neoclásicos puros exclusivamente, “el poder de mercado” no explica las relaciones contractuales entre las empresas (excepto, tal vez, de la simple colusión con el fin de aumentar precios) o las fronteras de la empresa. Esto es, por supuesto, lo que se puede esperar, dado que agrega a la proposición que, en un mundo de costos de producción neoclásicos puros exclusivamente, nada explica las fronteras de la empresa.<sup>57</sup>

<sup>55</sup> Nooteboom (2003: 8).

<sup>56</sup> Hodgson (1998d: 189).

<sup>57</sup> Langlois (1998: 185).

Como ejes de comparación entre las teorías institucionales respecto la frontera de las empresas fungen la acotación de la actividad productiva frente al mercado, los diversos formas y esquemas de integración, la extensión legal de la empresa y las relaciones con su entorno.

### 3.2.1 Acotación de la empresa

Existen diferentes criterios en NIE, EE y NIE para explicar como se determina lo que se encuentra dentro de la frontera de la empresa y que se encuentra afuera: la disyuntiva entre coordinación en el mercado y coordinación por medio de jerarquías en la empresa, el alcance de las capacidades que posee la empresa y especificidades institucionales.

De acuerdo con Coase,<sup>58</sup> existen básicamente dos mecanismos de coordinación complementarios: en los mercados los precios que orientan la asignación descentralizada de los recursos, en las empresas las jerarquías que reflejan estructuras de autoridad que determinan la asignación de los recursos. ¿Cómo deciden las empresas cuales productos generar internamente y cuáles bienes o servicios adquirir en el mercado? Empresa y mercado son modos alternativos de organización de las mismas transacciones.<sup>59</sup> La empresa realiza todas las actividades que tienen un nivel de costos de transacción menor que el mercado.

No todas las formas de gobierno que se ocupan para controlar actividades productivas fuera del mercado se pueden clasificar fácilmente como jerarquías. Muchos esquemas y contratos de integración son parciales, en el sentido de que involucran diferentes actores en la toma de decisiones e incluso en la distribución de los derechos de propiedad. Alianzas (*joint ventures*), franquicias u otras formas intermedias de integración ofrecen un control compartido con ventajas importantes para el control del derrame de información en procesos de baja apropiabilidad. Por el otro lado existen mecanismos de mercado dentro de algunas estructuras organizativas de la empresa que fomentan la competencia entre los empleados. En la literatura se habla de la existencia de híbridos.<sup>60</sup>

Uno de los tópicos más elaborados en la teoría evolutiva de la empresa es precisamente el de la frontera de la empresa, dado que el desarrollo dinámico del conjunto de capacidades que posee determina y desplaza conti-

<sup>58</sup> Coase (1937)

<sup>59</sup> Williamson (1996).

<sup>60</sup> Ménard (2003).

nuamente su frontera. Las razones que explican la demarcación de las actividades de una empresa no se agotan con conglomerados que minimizan los costos de transacción.

Sin embargo, las relaciones de intercambio –de las cuales los costos de transacción posiblemente se derivan –en sí solo no parecen ser el ámbito crucial en el cual se deben buscar las causas de las fronteras *horizontales* de la empresa. [...] Cada empresa típicamente desarrolla internamente un conjunto de tareas, como por ejemplo, en muchas ocasiones, actividades de producción, mercadotecnia e I&D, dejando otras a otras unidades económicas – competidores, proveedores, clientes o simplemente otros individuos y empresas no relacionados. Por lo tanto, la frontera de cada empresa contribuye a determinar las fronteras entre estas actividades y transacciones que ocurren dentro de organizaciones individuales y aquellas mediadas a través del mercado.<sup>61</sup>

Si la acotación de las actividades se limita exclusivamente a las diversas etapas de la producción de un solo bien, la frontera de la(s) empresa(s) coincide(n) con las estructuras del mercado correspondiente. Los factores que determinan desplazamientos en la frontera son principalmente los diversos niveles de competitividad y las dinámicas de selección que traducen tales competitividades diferenciales en variaciones en la participación en el mercado. Sin embargo, los traslapes que se dan en menor o mayor grado en las empresas multi-producto amplían la perspectiva a la integración vertical y la diversificación horizontal de la producción.<sup>62</sup>

La frontera de las actividades de la empresa puede considerarse como límite de diversas especificidades institucionales, sobre todo de tipo legal y corporativo. En este marco se da la acotación de la empresa en el NIE. La frontera de la empresa se marca por la continuidad como resultado de propiedad legal y actividad integrada y duradera.

### 3.2.2 Integración de actividades

La frontera de una empresa se establece y se modifica conforme integra las actividades que está desarrollando. Integración vertical, economías de alcance e integración cognitiva son dimensiones institucionales para la integración de la empresa.

<sup>61</sup> Dosi (1994: 229).

<sup>62</sup> Dosi (1994: 229-34).

Las transacciones y los costos de transacción permiten la determinación de la frontera de la empresa. La economía de los costos de transacción marca la frontera entre una empresa y el mercado o entre una empresa y otra en el punto donde una actividad productiva adicional causa costos de transacción más alto que los que se asocian a la alternativa en el mercado. La frontera concreta de una empresa en la NEI se determina por el grado de integración vertical.

En la medida en que los costos de transacción de la contratación en el mercado aumentan, por ejemplo por un nivel mayor de activos altamente específicos, la probabilidad de una integración vertical aumenta, permitiendo un mayor control del proceso y de la información.

Se prefiere la integración vertical cuando, de otra manera, se tendría una negociación con números pequeños, ya sea que esto prevalezca desde el principio o porque, una vez otorgado el contrato inicial, las partes de la transacción efectivamente están “unidas” en el periodo de la recontractación y cuando, frente a la incertidumbre y debido a la racionalidad limitada, un proceso adaptado y consecutivo de decisión tiene las propiedades óptimas. La integración vertical economiza en las transacciones al armonizar los intereses y permitir que se active una mayor variedad de procesos sensatos de incentivos y de control.<sup>63</sup>

La integración vertical continúa hasta el punto de minimizar los costos de transacción de las etapas integradas. El costo de integrar una etapa adicional es mayor que la contratación externa. El punto mínimo de costos de transacción determina el tamaño óptimo de la empresa.

Han sido ampliamente estudiados las economías a escala (*economies of scale*) y su impacto sobre el tamaño de la empresa. Recientemente ha aparecido otro efecto de costos relacionado con el tamaño de las empresas y los procesos de su integración en la agenda de la economía institucional y evolutiva: las economías de alcance (*economies of scope*). Las ventajas que las empresas tienen frente a competidores dependen no solamente de su escala de producción, sino en buena medida de su capacidad de integrar adecuadamente otras etapas y otras actividades o de reducirlas. En procesos productivos evolutivos las fronteras de las empresas se desplazan continuamente. Esto implica la posibilidad de su crecimiento –integración vertical– o de su decrecimiento –desintegración vertical. En la economía de costos de transacción, este

<sup>63</sup> Williamson (1991: 127).

caso se da por ejemplo cuando la producción en el mercado permite aprovechar ventajas de costos, como por ejemplo en el caso de economías de escala en producción especializada. Este proceso de desplazamiento (outsourcing) puede tener ventajas inmediatas de reducción de costos, pero también implica una serie de riesgos que no se perciben en una perspectiva de costos de transacción, ciega hacia la capacidad de innovación de las empresas. Desplazar una actividad hacia fuera significa por un lado obtener los productos intermedios a un precio menor, pero por el otro lado también significa abandonar la capacidad de evaluar las ofertas de los proveedores, la capacidad de desarrollar nuevas competencias y la capacidad de producir estos elementos internamente. Las economías de alcance representan ventajas de costos como consecuencias de una adecuada selección de las actividades de la empresa. La empresa es capaz de integrar todas las actividades productivas que logra alinear bajo estrategias corporativas y para las que puede desarrollar capacidades compatibles y coherentes. La integración es posible por el alcance cognitivo que tiene una empresa. Las economías de alcance (EE) y la integración cognitiva se complementan (NIE).

### 3.2.3 Extensión legal de la empresa

La extensión legal de las empresas como definición de los límites formales de entidades y organizaciones en una economía es otro factor comparativo de la frontera institucional de la empresa.

Lo que determina la frontera de la empresa en la NEI en correspondencia a los contratos como instituciones y la integración vertical como esquema de integración es el grado de extensión de los contratos. Podemos hablar de un proceso productivo verticalmente integrado o bajo control de una sola empresa si los contratos respectivos le transfieren los derechos de propiedad en los activos productivos necesarios.

Los límites de la empresa [...] están aquí claramente delimitados por el título de propiedad del poseedor de los activos, y por lo tanto se sostiene que dos fases de producción están verticalmente integradas cuando los activos implicados tienen un mismo propietario.<sup>64</sup>

La legalidad en la NEI se refiere primordialmente a relaciones abstractas entre personas y cosas, la legalidad en el NIE en primer lugar a relacio-

<sup>64</sup> Langlois y Robertson (1995: 12).

nes estructuradas entre personas.<sup>65</sup> Independientemente de las estructuras del mercado, los grados de integración vertical plasmados y las relaciones entre las empresas, la formalidad de los arreglos legales tiene una importancia fundamental para la empresa como persona legal.<sup>66</sup>

Es cierto que existe una gran variedad de posibles formas de organización industrial. Mercados abiertos, contratos relacionales, carteles, redes, *joint ventures*, alianzas estratégicas y grupos de negocio son ejemplos. Pero todas son diferentes tipos de relaciones entre empresas, a veces con el agregado de una entidad legal adicional creada por las empresas involucradas. Estas relaciones entre empresas son de una importancia constitucional, coordinativa y conductual para la industria como conjunto, pero no necesariamente alteran la frontera legal entre las empresas individuales y el mundo externo.<sup>67</sup>

Al mismo tiempo esta frontera legal que constituye la empresa en el NIE, se expresa en diferentes tipos legales como empresas capitalistas, cooperativas, organizaciones sin fines de lucro, etc. En todos los casos son entidades con especificidad histórica, capaces de realizar contratos legales e intercambiar bienes y servicios.

La frontera legal de la empresa de acuerdo con la EE se incrusta en un conjunto de reglas en evolución. Estas reglas no coinciden con las reglas perfectas de un sistema de mercados competitivos. Más bien, se forman y transforman en procesos interactivos de definición de derechos de propiedad y de derechos de asignación como propiedades emergentes.<sup>68</sup>

### 3.2.4 Entornos de la empresa

¿Es la disyuntiva mercado –Jerarquía?, o, ¿son formas más complejas de pensar la empresa en su entorno, la relación con el entorno y la influencia del entorno sobre la empresa impacta sobre la manera de cómo emerge su frontera?

En la NEI, se reconoce que instituciones de niveles más generales – como costumbres, patrones culturales etc.– influyen sobre la formulación y el monitoreo de los contratos, pero no son parte del análisis, dado que tienen un carácter más informal, que su formación y cambio son de largo plazo y que es

<sup>65</sup> Hodgson (2001: 259).

<sup>66</sup> La palabra “firma” expresa la confirmación escrita y legalmente obligada del contrato básico de la creación de la empresa.

<sup>67</sup> Hodgson (2001: 261).

<sup>68</sup> Nelson y Winter (1982: 363).

muy difícil de influir en ellos.<sup>69</sup> Sin embargo, se han estudiado algunos aspectos importantes que se relacionan directamente con el ambiente institucional en un sentido más amplio como son los derechos de propiedad y los regímenes de incentivos de la economía. La vigencia y el reforzamiento de los contratos son delimitados por cuestiones más generales de la definición y del respeto de derechos de propiedad. Las teorías contractuales se complementan con las de los derechos de propiedad propiamente hablando.

La organización interna de la producción permite a la empresa desarrollar mecanismos de coordinación en situaciones de incertidumbre, donde las consecuencias de la racionalidad limitada tienen consecuencias especialmente graves.

Si, en virtud de estas limitaciones [cognitivas], resulta muy costoso o imposible de identificar contingencias futuras y especificar, ex ante, adaptaciones adecuadas correspondientes, contratos de largo plazo pueden ser reemplazadas por organización interna. Como recursos frente a lo anterior esta permite adaptaciones a la incertidumbre de realizarse por procesos administrativos en una manera secuencial. Así, más que intentar de anticipar todas las posibles contingencias del entorno, se permite al futuro de desenvolverse. La organización interna economiza de esta forma sobre los atributos de racionalidad limitada de los tomadores de decisión en circunstancias en donde los precios no son “estadística suficiente” y la incertidumbre es sustancial.<sup>70</sup>

En la EE se ha criticado la separación de individuo y entorno,<sup>71</sup> o de jugadores (empresas) y juego (mercado) en el análisis económico, que se refleja también en la división entre el análisis económico y el de la dirección estratégica. Se supera la separación disyuntiva entre empresa y mercado usando el concepto de “instituciones empresariales”, que abarcan más allá de la organización empresarial una gran variedad de estructuras institucionales. Las instituciones se entienden como pautas recurrentes de comportamiento en forma de hábitos, convenciones y rutinas: “La forma más elemental de institución empresarial es la rutina productiva, una pauta habitual de comportamiento que incorpora un conocimiento que suele ser tácito y propio de cada actividad profesional”.<sup>72</sup>

<sup>69</sup> Williamson (2000).

<sup>70</sup> Williamson (1991: 25).

<sup>71</sup> Langlois, Robertson (1995).

<sup>72</sup> Langlois y Robertson (1995: 3).

En el sector de las nuevas tecnologías de información y comunicación (*new economy*), las capacidades de las empresas se ubican cada vez más en su entorno. Langlois usa la metáfora de la mano desapareciendo (*vanishing hand*) para expresar el creciente traslado de capacidades al entorno de la empresa, que tiene la tarea de alinearse adecuadamente con este entorno.<sup>73</sup> Las empresas que logran una alineación entre su sistema institucional y organizacional y las realidades económicas cobrarán rentas de alineación.<sup>74</sup>

Como consecuencia de la interrelación directa y biunívoca entre empresa y entorno, la frontera de la empresa no puede ser hermética, sino más bien permeable. La incrustación en el entorno, en los términos que propuso Granovetter,<sup>75</sup> evita la reducción al individuo –en este caso la empresa– como origen del orden existente en el mercado, y al mismo tiempo el determinismo colectivo. El NIE plantea que la transformación de las empresas y de su entorno institucional en relaciones interdependientes. Al incrustarse en su entorno, la empresa y sus instituciones se moldean de acuerdo con sus condiciones y características.

### 3.3 Estructura interna y desarrollo de la empresa

Más allá de la mera existencia y de la acotación del espacio que representa una empresa, el tercer eje de comparación trata de los contenidos específicos de las empresas: de su estructura interna y desarrollo. Retomando Arrow, las empresas no son cajas negras y su estructura interna se forma por razones económicamente relevantes.

#### 3.3.1 Estructura y control

Como una disyuntiva que marca la frontera de la empresa, la NEI distingue entre dos formas básicas de coordinación de actividades productivas: el mercado y la jerarquía. Decíamos que la jerarquía se distingue del mercado por emplear estructuras de autoridad que determinan la asignación de los recursos no por precios sino por arreglos internos basados en decisiones de diversas instancias en la empresa. Podemos llamar entonces estas estructuras de autoridad y los procesos de decisión y coordinación relacionados dirección y go-

<sup>73</sup> Langlois (2002: 36).

<sup>74</sup> Langlois (2002: 37).

<sup>75</sup> Granovetter (1985).

bierno (*governance*). La dirección y el gobierno de las actividades empresariales que forman la estructura interna de la empresa se basan en la NEI comúnmente en instituciones como instrumentos formales de control: contratos legales, monitoreo, mecanismos de reforzamiento etc. Estos instrumentos se formulan con el fin de proporcionar con una estructura que minimiza los costos de transacción.

El gobierno de la empresa solamente con instrumentos formales de control no solamente implica costos en sí mismo, sino también depende de una coherencia cognitiva y cultural en una organización. Desde el punto de vista de la EE esto es fundamental. Para aplicar instrumentos formales de control se necesitan otros elementos como una confianza entre los actores involucrados, o como una cultura corporativa coherente. Estos elementos se incluyen en los instrumentos no estrictamente formales, informacionales de control para el gobierno de la empresa.<sup>76</sup> Extendiendo el concepto de la NEI, se habla también de costos de transacción de comunicación y comprensión.<sup>77</sup> Especialmente en procesos de innovación, los instrumentos formales de control pueden crear rigidez que inhibe los avances. Gobierno es por lo tanto más que la aplicación de instrumentos de control. Se trata nuevamente de capacidades acumuladas, en este caso de capacidades de gobierno.

En el NIE la gama de instrumentos de control se extiende a una estructura institucional todavía más amplia. Costumbres por ejemplo son instituciones formadas que influyen en las estructuras de gobierno de una empresa. Schlicht distingue entre tres tipos de control en la economía: el intercambio, la dirección y la costumbre.<sup>78</sup> Actuar por costumbre no se reduce a rutinas: actuar por costumbre implica seguir códigos asociados a descripciones de puestos y a la percepción de responsabilidades y obligaciones informales y éticas. Otro aspecto importante del acercamiento del NIE a este punto es lo referente a las figuras del empresario y de los directivos de una empresa, que no solamente son simples ejecutores de instrumentos de control, sino que forman personalmente reglas e instituciones que marcan la estructura interna de la empresa.

<sup>76</sup> Nooteboom (2000: 107).

<sup>77</sup> Nooteboom (2000: 159).

<sup>78</sup> Schlicht (1998: 207ss).

### 3.3.2 Confianza

Williamson cuestionó la relevancia de la confianza para el análisis económico aplicando la prueba del ácido neoclásica: en la medida en que la confianza refleja interés propio ya está considerado en los planteamientos conocidos; los aspectos que van más allá del comportamiento egoísta de los individuos, caen en la categoría de confianza ciega y miope y son irrelevantes para el análisis económico; pertenecen al ámbito de las relaciones de familia o de amistad.<sup>79</sup>

Sin embargo, en realidad la confianza es indispensable en relaciones de mercado. Los mercados y las empresas no podrían funcionar sin confianza. Su consideración teórica es uno de los retos de las nuevas teorías de la empresa.

Una completa ausencia de confianza más allá del interés propio calcularía inhibiría a uno iniciar cualquier relación y privar de información que puede contradecir la desconfianza. Ausencia de confianza llevaría a una regresión infinita de búsquedas de salvaguardas para los riesgos implicados en la ambigüedad de las salvaguardas. Y esta ambigüedad es inevitable: ni en el lenguaje legal se logra delimitar la ambigüedad. Ningún lenguaje lo logra. Se ha reconocido que aun si se conocieran todas las contingencias relevantes, los contratos serían incompletos por las habilidades limitadas de escribir y comunicar y el hecho de que el lenguaje no sería lo suficientemente abundante y preciso para describir todas las eventualidades.<sup>80</sup>

La confianza crea espacios para la cooperación y la coordinación entre los actores y en las organizaciones.<sup>81</sup> Los actores confían en otros en parte porque monitorean el comportamiento de sus socios y otorgan confianza a los que han sido confiables, o en el lenguaje de costos de transacción los que no han aprovechado posibles ventajas de oportunismo. Los actores acumulan información acerca de la confiabilidad de los demás, especialmente en relaciones repetitivas o continuas. Dejando a un lado las implicaciones que esto tiene para el aprendizaje, esta confianza por reputación es una dimensión de la confianza que se basa en el control o la disuasión (*deterrence*) de la relación productiva. Esta perspectiva es compatible con teorías que enfatizan el interés propio como único motivo de la acción de los individuos. Confianza se da donde existen incentivos correspondientes o donde la coerción legal obliga a

<sup>79</sup> Williamson (1993), citado en Nootboom (2003: 3).

<sup>80</sup> Nootboom (2003: 3).

<sup>81</sup> Para una revisión amplia de la literatura sobre confianza en economía, véase Nootboom (2002).

responder. Para realizar una transacción generalmente es necesaria una confianza mínima, que implica confiar en que el otro cumplirá con responsabilidades básicas.<sup>82</sup> Sin un mínimo de confianza, la protección contra los riesgos de oportunismo crecería infinitamente.<sup>83</sup> Se puede pensar en una especie de umbral de deserción dentro del cual prevalece una resistencia hacia el actuar con oportunismo.<sup>84</sup>

Los actores confían más allá de ámbitos que les permiten defender su interés propio sin necesariamente caer en la miopía o ceguera.<sup>85</sup> Así se plantea en EE y NIE: “Generalmente, confiar en otro actor significa comprometerse voluntariamente con una secuencia de acciones que es contingente respecto de decisiones hechas por la otra parte”.<sup>86</sup> Se refiere a normas, valores y éticas que tienen una amplia vigencia e importancia aún si no hay un interés propio inmediato ni una forma de control o información comprobable sobre la confianza o confiabilidad de los demás actores.

### 3.3.3 Desarrollo de la empresa

En las tres vertientes de la economía institucional, el desarrollo de la empresa se puede expresar en términos de explotación, exploración y formación de trayectorias.

De acuerdo con Hayek, existen dos tipos de orden espontáneo: uno se asocia con la operación de reglas existentes, el otro con el cambio de las reglas. El primero equivale a la explotación de procesos productivos conocidos y definidos, el último al desarrollo de nuevos esquemas organizativos o la exploración de procesos nuevos.

La minimización de costos de transacción en la NEI se concentra en la explotación como el uso eficiente de los recursos y las estructuras de gobierno existentes y conocidos. La visión de la empresa y su entorno es estática y los mecanismos de control y coordinación extrapolan las actividades actuales hacia el futuro.

Al introducir elementos para la comprensión de cambios evolutivos, la EE pone más énfasis en la exploración como el desarrollo de competencias y

<sup>82</sup> North pone entre otros el ejemplo del taxista que confía en que su cliente trae dinero cuando le pide el servicio como ejemplo básico para la necesidad de instituciones. North (1995).

<sup>83</sup> El oportunismo se puede explicar como fenómeno circular: dado un alto nivel de oportunismo los actores se protegen, crean desconfianza y fomentan así el oportunismo. Nootboom (2003: 4).

<sup>84</sup> Nootboom (2003: 4).

<sup>85</sup> Nootboom (2003: 3s).

<sup>86</sup> Hodgson (1998d: 191).

capacidades nuevas. Mientras la explotación asegura la sobrevivencia a corto plazo de la empresa por medio de una preservación de su identidad y sus prácticas existentes, la exploración asegura la sobrevivencia a largo plazo.<sup>87</sup> Aunque en principio una combinación de explotación y exploración es necesario para el buen desarrollo de la empresa, implica en cierta forma una paradoja, porque la exploración solo es posible si se modifican las reglas que hacen posible la explotación y se debilitan los mecanismos de control y coordinación establecidos para la explotación. Surge una disyuntiva entre estabilidad y flexibilidad. La inercia de la explotación puede bloquear la exploración.<sup>88</sup> La exploración hace referencia a formas dinámicas de capacidades<sup>89</sup> y de aprendizaje.<sup>90</sup>

De acuerdo con la teoría de la creación de trayectorias, la generación de tecnologías y procesos de producción nuevos “reflejan la interacción dinámica entre productores, consumidores y reguladores y no son guiados por manos ideadas por la eficiencia (*efficiency-minded*), ya sean visibles o invisibles”.<sup>91</sup> El propósito de la teoría de la creación de trayectorias en el marco del NIE es un análisis de las industrias o mercados en tiempo histórico con el fin de demostrar “como grupos estratégicos o empresas particulares han interactuado con sus compradores, proveedores, y reguladores para lograr que se estandarizara algo que había sido y continúa siendo un producto o una tecnología sub-estándar”.<sup>92</sup>

## Conclusiones

Las teorías de la empresa que se están desarrollando en los tres ámbitos de la economía institucional son complementarias. La construcción de un marco de análisis institucional comparativo permite una comprensión amplia de las empresas y sus actividades en una economía de mercado.

Las debilidades que exhibe la NEI en cuanto a la concepción limitada de los actores, a una perspectiva sesgada de la producción, y al carácter estático de la actividad empresarial se compensan al recurrir a una gama más amplia de arreglos institucionales y sus procesos de formación. El hecho de que las diferentes teorías tienen enfoques, temas y métodos diversos y en ocasiones contra-

<sup>87</sup> Nooteboom (2000: 8, 41s).

<sup>88</sup> Nooteboom (2000: 8).

<sup>89</sup> Capacidades dinámicas. Dosi, Nelson y Winter (2000).

<sup>90</sup> Aprendizaje organizacional de primer y segundo orden. Nooteboom (2000: 252ss).

<sup>91</sup> Stack y Gartland (2003: 489).

<sup>92</sup> Stack y Gartland (2003: 489).

rias puede en principio parecer una deficiencia de un marco de análisis integrado. Sin embargo, esta diversidad refleja una riqueza en el análisis que permite acercarse a los problemas reales en los diversos contextos en los que se desenvuelven las empresas. Las características y capacidades de los actores no se pueden limitar a un tipo de racionalidad o de organización. En cada empresa existen intersecciones al respecto. La teoría de la empresa requiere de una combinación multidisciplinaria de herramientas conceptuales para desmenuzar de forma comprensible la formación y evolución de los arreglos institucionales involucrados. Los diferentes acercamientos se fortalecen e inspiran mutuamente. El reto es construir marcos explicativos que no excluyan ninguno de los planos del análisis institucional; que permiten relacionar arreglos institucionales que surgen por la necesidad de minimizar racionalmente costos de transacción con otros que reflejan estabilidades y dinámicas institucionales más allá de la perspectiva del individualismo metodológico. En las diferentes vertientes de la literatura se reconoce esta necesidad. Pero las reuniones constructivas son todavía más escasas que los desencuentros enfrentados.

### **Referencias bibliográficas**

- Aoki, Masahiko (2001). *Toward a comparative institutional analysis*, Boston: MIT Press.
- Archibald, G.C. (1998). "Theory of the firm" en John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman (ed.) *The new Palgrave - a dictionary of economics*, London: Macmillan, pp. 357-363.
- Coase, Ronald H. (1937). "The nature of the firm" en *Economica* 4, pp. 386-405, reeditado en: Peter J. Buckley y Jonathan Mich (1996), *Firms, organizations and contracts*, Oxford: Oxford University Press.
- Commons, John R. (1990). *Institutional economics - its place in political economy*, reed., New Brunswick: Transaction Publishers.
- Dosi, Giovanni (1994). "Boundaries of the firm" en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 229-36.
- Dosi, Giovanni, Richard R. Nelson, Sidney G. Winter (ed.) (2000). *The nature and dynamics of organizational capabilities*, Oxford: Oxford University Press.
- Eco, Umberto (1999). *Serendipities: language and lunacy*, San Diego: Harcourt Brace.

- Foss, Nicolai J. (1999). "The theory of the firm: an introduction to themes and contributions" en Nicolai J. Foss (ed.) *Theories of the firm: critical perspectives in economic organization*, London: Routledge.
- and Brian J. Loasby (1998). *Economic organization, capabilities and coordination – essays in honour of G.B. Richardson*, London: Routledge.
- Fransmann, Martin (1994). "Information, knowledge, vision and theories of the firm" en *Industrial and Corporate Change*, 3 (3), pp. 713-757.
- Furubotn, Eirik G. (2001). "The new institutional economics and the theory of the firm" en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 45, pp. 133-53.
- and Richter, Rudolf (ed.) (1991). *The new institutional economics*, College Station: Texas A&M University Press.
- Gandlgruber, Bruno (2003). "La concepción de las instituciones en la economía contemporánea" en: *Análisis Económico*, vol. XVIII, segundo cuatrimestre, núm. 38, pp. 73-95.
- Granovetter, Mark (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness" en *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, noviembre, pp. 3-41.
- Hodgson, Geoffrey M. (1993). "Transaction costs and the evolution of the firm" en Christos Pitelis (ed.) *Transaction costs, markets and hierarchies*, Oxford: Blackwell.
- (1994). "Habits" en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (1998). "Evolutionary and competence-based theories of the firm" en *Journal of Economic Studies*, vol. 25, núm. 1, pp. 25-56.
- (1998). "Competence and contract in the theory of the firm" en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 35, pp. 179-201.
- (2001). *How economics forgot history. The problem of historical specificity in social science*, London: Routledge.
- Langlois, Richard N. (1988). 'Economic change and the boundaries of the Firm' en: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144 (4), september, 635-57, publicado en: Geoffrey M. Hodgson (ed.) (1993) *The economics of institutions*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (1998) "Capabilities and the theory of the firm" en: Nicolai J. Foss y Brian J. Loasby (ed.), *Economic organization, capabilities and co-ordination*, London: Routledge.

- y Nicolai J. Foss (1999). “Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization” en *Kyklos*, 52 (2): 201-18.
- y Paul L. Robertson (2000). *Empresas, mercados y cambio económico*, Barcelona: Proyecto A.
- (2002). “The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism”, borrador no publicado.
- Lawson, Tony (1997). *Economics and reality*, London: Routledge.
- Ménard, Claude (2000). *Institutions, contracts and organizations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Nelson, Richard R. (1994a). “Routines” en: Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (1994). “Theory of the Firm” en: Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- y Sidney Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Harvard University Press.
- Nooteboom, Bart (2000). *Learning and innovation in organizations and economics*, Oxford: Oxford University Press.
- (2002) *Trust – forms, foundations, functions, failures*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (2003). “¿Governance and competence: how can they be combined?”, presentación no publicada en el taller anual del Centro de Investigaciones en Economía Institucional de la Universidad de Hertfordshire.
- North, Douglass C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE.
- Richardson, George (1972). “The organization of industry” en: *Economic Journal*, pp. 883-96.
- Rutherford, Malcolm H. (2001). “Institutional economics: then and now” en *Journal of Economic Perspectives*, 15 (3), summer, pp. 173-94.
- Schlicht, Ekkehard (1998). *On custom in the economy*, Oxford: Clarendon Press.
- Williamson, Oliver E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: FCE.
- Williamson, Oliver E. (1991) *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, México DF, FCE.

Williamson, Oliver E. (1996) *The mechanisms of governance*, New York: Oxford University Press.

Williamson, Oliver E. (2000) “The new institutional economics: taking stock, looking ahead”, en: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII (September 2000), pp. 595-613.