

Keli Pereira de Oliveira

Nueva Economía Institucional y Costos de
Transacción

CONSIDERACIONES INICIALES	3
NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL Y ECONOMÍA DE COSTOS DE TRANSACCIÓN	5
COSTO DE TRANSACCIÓN	10
Conceptos Analíticos en Costos de transacción	14
Presupuestos comportamentales	14
Racionalidad Limitada.....	14
Oportunismo	15
Dimensiones de las transacciones	17
Especificidades de los activos.....	17
Frecuencia.....	19
Incertidumbre.....	19
PERSPECTIVA INSTITUCIONAL Y COSTOS DE TRANSACCIÓN.....	20
CONSIDERACIONES FINALES.....	24
REFERENCIAS CONSULTADA.....	27

Consideraciones Iniciales

El texto de este documento aborda los siguientes temas: Institucionalismo, Nueva Economía Institucional y Costos de Transacción.

Las bases para la comprensión del texto están determinadas por tres consideraciones importantes. La primera se relaciona a que el mundo es una totalidad de hechos atómicos formados justamente por objetos simples¹ y estados de las cosas interrelacionadas (no aisladas). La segunda considera que la creatividad y la innovación son responsables por “diseñar un futuro deseado e inventar formas de crearlos”². Ambas sin disciplina no presentan avances significativos. Por último, se debe considerar que idea que el conocimiento personal (tácito) se transforme en un código formal que pueda ser transmitido y debatido ampliamente³.

Las fuerzas teóricas clásicas que regulan las relaciones económicas (mercado, oferta y demanda) explican las relaciones más aparentes pero tienden a “disociar la economía del plano ecológico”. Los contextos complejos que explican la preocupación con una estructura ecológica busca ir más allá de los “conceptos de acumulación de bienes y materiales” y suponen una “tarea intelectual de cambios profundos en nuestro sistema de valores⁴”. Además, buscan respuestas que envuelvan las intrincadas relaciones entre diversos actores.

Dado este contexto una teoría se acercó al tema: el Neo Institucionalismo, que formula una teoría de las instituciones a partir de una crítica a la economía neoclásica y aborda “temas vinculados a la organización y

¹ MIGUÉLEZ, M.M. pág 98

² ACKOFF (2007) Pág. 45

³ El conocimiento puede ser generado a partir de los puntos de vista tácito o explícito. El tácito es personal, específico del contexto es difícil de ser explicado y comunicado. Podemos saber más de lo que podemos comunicar... . En este conocimiento está incluido elementos cognitivos (modelos mentales, creencias, puntos de vista y perspectivas) técnicas y habilidades. Estos conocimientos nos ayudan a definir el mundo. Para el conocimiento explícito hay una codificación que puede ser transmitida en lenguaje formal y sistémico. POLANY, M. In NONAKA, HI. (1997).

⁴ MIGUÉLES, M.M. (2006) Pág. 204-205.

Keli Pereira de Oliveira

a la operación de la empresa, a la división entre empresas y mercados, a la formación de sistemas de mercados y a las instituciones que forman estos sistemas de mercado. También incluyen costos de transacción como aspectos relevantes”.⁵ Los costos de transacción fundamentalmente “son los costos que ocurren por hacer contratos, monitorearlos y hacerlos cumplir y se diferencian de los costos de producción porque sólo se refieren a los costos de ejecutar un contrato, son los costos de una oportunidad”.⁶

Surgen presupuestos teóricos para auxiliar en la comprensión de las relaciones entre las distintas interfaces que aparecen en el ambiente organizacional. En este sentido *la situación problemática* será descrita dentro del marco teórico de la Nueva Economía Institucional (NEI) y será delimitada en los aspectos de gestión de las organizaciones que se preocupa especialmente por los aspectos sistémicos de sus actividades productivas. Puntualmente, se cuestiona el concepto del costo de transacción y cuáles son las implicancias de las instituciones en el escenario actual.

La hipótesis primaria implica que la formación del marco institucional y los costos de transacción causan impactos económicos importantes. Estos no son considerados cuando se analiza el sector desde un punto de vista no sistémico. También puede buscarse una respuesta especificando las variables distintas a los costos primarios y del mercado. Esto nos llevaría a una tercera posible respuesta: el impacto de estas variables en un sistema con ingredientes fuertes de cuño social y preservacionista son iguales o mayores que los costos primarios de producción.

El texto es de cuño analítico-teórico y contextualizará la Nueva Economía Institucional (NEI). Asimismo se encaminará hacia una conceptualización de la Economía de Costos de Transacción y sus presupuestos analíticos. Estos últimos, sirven para la comprensión que será la base para el desarrollo de las teorías transaccionales atravesando por la contextualización de la Perspectiva Institucional en los Costos de transacción.

⁵ AYALA, J. E. (1998) Pág. 30.

⁶ MATTHEWS in AYALA, J. E. (1998) pág. 166

Nueva economía Institucional y Economía de Costos de Transacción

La sociedad, sus actores y las relaciones entre ambos evolucionan. Las personas buscan atentamente respuestas y adjetivos cuando enfrentan lo que su pasado no los preparó para enfrentar. En muchos aspectos los que viven una transformación de inmediato no captan toda su extensión⁷. Son los que observan desde afuera revisando objetivamente distintos aspectos, los que reconocen lo que cambio y pueden hacer el análisis de las situaciones vividas y experimentadas por otros. En este sentido, teorías alternativas son estudiadas para explicar los nuevos problemas que la sociedad depara.

La teoría neoclásica económica, en el momento de su aparición, mostró que enfatiza las relaciones internas y microeconómicas de las organizaciones y que posee un carácter “estático, atemporal, racional, instrumental y preconizador de situaciones hipotéticas de equilibrio”⁸, aportó respuestas para ciertos problemas que se presentaban en contextos específicos. Las características que sobresalen son: 1. - las propiedades de los mercados neoclásicos muestran que “los precios son estadísticos suficientes”⁹ y, 2. - el “monopolio era la explicación económica primaria para las prácticas empresariales no convencionales o poco familiares”¹⁰

Contemporáneamente, la nueva forma de pensar e interactuar de las empresas e instituciones (sean estatales, privadas u organizaciones no gubernamentales) exige que se rompa con los límites del dentro y fuera, macro y micro, nacional e internacional y, se adopten posturas más sistémicas donde las distintas combinaciones aporten una visión holística y nos ayude a administrar los elementos de la complejidad.

Alrededor de 1940 algunas contribuciones no ortodoxas de pensamiento económico iluminaron el camino con nuevas ideas que

⁷ HOBBSAWM, E. (1997) Pg. 282.

⁸ TAKIANE, I.; et al (2005) s/ pág

⁹ WILLANSON, O. (1985) page 27

¹⁰ Idem

Keli Pereira de Oliveira

posteriormente sirvieron de base a la Nueva Economía Institucional. En busca de contraponer un modelo que coloque el punto focal en las exigencias técnicas de los procesos gerenciales productivos de modelo racional. Estos aportes colocaron el centro de atención hacia el examen de elementos de redes relacionadas y de los sistemas culturales que modelan y sustentan la estructura y la acción de las organizaciones.¹¹ Era la introducción de un modelo institucional para interpretar las organizaciones como una “expresión estructural de la acción racional” que a lo largo del tiempo son sujetas a “las presiones del ambiente social y se transforman en sistemas orgánicos”. Las instituciones pasarán a ser tratadas como variables independientes y la organización como expresión de valores sociales destacando su relación como ambiente.

En Alemania al final del siglo XIX surge una discusión acerca del método científico con Veblen, Commons y Michel entre los economistas y Durkheim y Weber entre los sociólogos.

Así es como el institucionalismo tiene sentido variado dependiendo de las disciplinas. Los diversos institucionalismos en economía, Teoría de las organizaciones, Ciencias Políticas, *Public Choise*, Historia y Sociología, se aproximan apenas por el mismo escepticismo que revelan con respecto a las concepciones atomísticas de los procesos sociales y por la creencia difusa de que los dispositivos institucionales y los procesos sociales son importantes.

En la mitad de la década del '70 la teoría institucionalista reaparece y el abordaje aparece dividido en dos períodos: el viejo y el nuevo institucionalismo mostrando que en el ramo económico las transacciones son la principal unidad de análisis.

Una propuesta que surge en este escenario es la *Nueva Economía Institucional* (NEI). Una de estas ideas señaló limitaciones al paradigma neo clásico para entender el relacionamiento entre empresas. Para la economía tradicional es común que se determine la ubicación óptima de los recursos

¹¹ FONSECA, (2003)

Keli Pereira de Oliveira

dando un cierto número de organizaciones económicas (familia, empleo y gobierno corporativo). En este sentido queda implícito que el productor sabe el precio y sabe la tecnología de producción que maximiza el lucro. Para compensar, en el otro extremo el consumidor sabe precio y preferencias para maximizar utilidades. Dado un nivel de renta los precios se ajustan en el mercado, que a su vez ajusta la oferta y la demanda de cada producto.

La nueva economía Institucional propone ideas que son las bases para el análisis en un enfoque sistémico. Desde este punto de partida surgen dos conceptos estudiados por la economía neoclásica y amplían los límites de este análisis. En el cuadro 1 son presentados esquemáticamente los preconceptos que abordan ambas corrientes.

Cuadro 1: Economía Neoclásica y NEI: diferencias básicas

Economía Neoclásica	Nueva Economía Institucional
Economía como ciencia da elección	Economía como Ciencia de la Transacción
Racionalidad Sustantiva	Racionalidad Limitada
Mercados Perfectamente Competitivos	Mercados Imperfectos, con fricción
Costos de Transacción Nulos	Costos de transacción positivos
Ausencia de las Instituciones	Instituciones como reglas del Juego ¹²
Empresa, ley y política como cajas negras	Existen empresas, leyes y políticas
Mundo ideal de eficiencia paretiana	Mayor realismo: ausencia del óptimo social
Teorías universales, atemporales	El tiempo y la historia importan
Análisis Político: elección racional imperialista	Análisis político del costo de transacción

Fuente: ARIAS, X. C.; CABALLERO, G. (2003)

La Nueva Economía Institucional se propone actuar en conjunto con la economía neoclásica para buscar evidencias que permitan el

¹² Debido a la importancia de las instituciones para la Teoría de los Costos de Transacción serán abordadas más detalladamente en el apartado Perspectiva Institucional y Costos de Transacción.

Keli Pereira de Oliveira

perfeccionamiento de la misma. La importancia de las contribuciones se refiere a:

- I. Interdisciplinaridad, que aporta nuevos conocimientos provenientes de diferentes corrientes del conocimiento como la administración, sociología, psicología, derecho, ciencias políticas e historia, entre otras;
- II. Introducir la preocupación como comportamiento humano y su relacionamiento con instituciones sociales, ONG's, empresas, etc.;
- III. La importancia de las instituciones y de sus efectos sobre la ubicación de los recursos y del desarrollo económico;
- IV. Análisis comparativo para verificar la eficiencia relativa entre diversas estructuras de gobierno corporativo, sistemas políticos, sistema reglamentares y otros.¹³

La NEI introduce un fuerte elemento de realismo a admitir que en los mercados económicos los costos de transacción son positivos¹⁴. Esta es una de las vertientes fundamentales de la investigación de la NEI y se aplica al estudio de las organizaciones económicas de todas las clases¹⁵. Aporta un mayor peso a la organización en oposición a la tecnología y a los propósitos de la eficiencia en oposición al monopolio¹⁶.

Uno de los estudios precursores de la Economía de costos de transacción percibe que “en el mundo real una gran cantidad de transacciones es realizada dentro de la firma” despreocupándose de la coordinación del mercado. La empresa tendría como función economizar costos de transacción. Los argumentos apuntaban a que “para entender lo que una empresa hace, se

¹³ ZYLBERSZTAJN et al in NEVES, M. F. (1999) pág. 73

¹⁴ ARIAS, X. C.; CABALLERO, G. (2003) pág. 118

¹⁵ WILLANSON, O. (1985) Pág. 27

¹⁶ WILLANSON, O. (1985) Pág. 28

Keli Pereira de Oliveira

debe primero entender porque ella existe y que fuerzas gobierna la actividad económica".¹⁷

La idea seminal surge al reconocer que existen costos en usar los mecanismos de mercado. Estos costos son los de descubrir los costos de negociar contratos individuales para cada transacción y los costos para precisamente especificar las condiciones de intercambio en un contrato de largo plazo.¹⁸ Estos costos fueron llamados: Costos de Transacción.

En consecuencia, los costos de usar el mercado pueden ser evitados si la empresa se entrega verticalmente y asume los costos de coordinar internamente la actividad económica a través de funciones gerenciales. Surgen así, que los costos de administrar flujos verticales de productos y administrar los hechos de producción.

Siguiendo las ideas de la teoría precursora de los costos de transacción la integración vertical ocurre hasta el momento que los costos de organizar estas transacciones dentro de la empresa se equiparen a los costos de utilizar el mercado para el mismo fin. De esta forma empresas y mercados son diferentes alternativas de gobierno corporativo (gestión) que se diferencian por el costo de ejecutar actividades o economizarlas.¹⁹

Más allá que tales ideas hayan surgido en la década del '30 fue en la década del '70 que creció el interés. Un cuerpo teórico basado en el concepto de costos de transacción surgió destacándose para la economía de los costos de transacción (Williamson, 1985), la escuela de derechos de propiedades (Alchian, 1965; Demsetz, 1967), la teoría de la agencia (Jensen y Mecling, 1976; Lasar y Kerr, 1996), la economía de la empresa multinacional (Cason, 1990) y el abordaje de la economía de los costos de transacción en la historia económica (North, 1987).²⁰

¹⁷ COASE in Neves, M. F. (1999) pág. 71

¹⁸ NEVES, M. F. (1999) pág. 71

¹⁹ COASE in NEVES, M. F. (1999) pág. 72

²⁰ HOBBS in NEVES, M. F. (1999) pág. 72

Keli Pereira de Oliveira

La Economía de los Costos de Transacción es: I) más micro analítica; II) está consciente de sus supuestos conductivista; III) introduce y desarrolla la importancia económica de la especificidad de los activos; IV) utiliza más el análisis institucional comparado; V) considera a la empresa como estructura de gobierno corporativo frente a la idea de estructura de producción y VI) aporta más valor a las instituciones contractuales ex post.

Una afirmación importante acerca de la teoría de la economía de costos de transacción se refiere a que las nuevas propuestas “no cambiaran la estructura básica de la macroeconomía, pero adicionará un nuevo elemento, una categoría de costos que estaba faltando y que probó ser de importancia “estratégica””.

Costo de Transacción

La transacción es la unidad base de análisis determinada por la forma de la organización en donde se economizan los costos de transacción asignados a las estructuras de gobierno corporativo de una forma analítica.²¹ Aporta un enfoque útil para ser utilizado junto con otros pues ayuda a comprender la complejidad del contexto donde las organizaciones se desempeñan.

Transacción se define como el evento que ocurre cuando un bien o servicio es transferido a través de una interface tecnológicamente separable. Una comparación entre la ciencia económica y la física que afirma que el análisis de la economía sin los costos de transacción es similar a los estudios de los modelos de la física donde se presupone la ausencia de fricciones: “costos de transacción son para la economía el equivalente a la fricción para los sistemas de la física.”²²

Los costos de esta transacción son los costos de la administración el sistema económico²³. Son el dispendio de recursos utilizados para planear,

²¹ WILLAMSON, O. (1985) pag 28

²² WILLANSON, O. (1985) pag 13

²³ ARROW in WILLAMSON (1985)

Keli Pereira de Oliveira

adaptar y fiscalizar las interacciones entre agentes económicos, que por causa de las conductas oportunistas de estos (asimetrías, omisión y/o distorsión de información) posibilita el surgimiento de conflictos en las relaciones contractuales.

Otra forma de definirlos, genéricamente, es conceptuándolos como los costos no relacionados a la producción²⁴ pero que surgen a medida que los agentes se relacionan entre sí y las situaciones problemáticas de estas relaciones emergen.²⁵ Puntualmente se apoya en cuatro vectores: 1) elaboración y negociación de contratos; 2) medición y fiscalización de derechos de propiedades; 3) monitoreo desempeño y 4) organización de la actividad²⁶.

El enfoque de los costos de transacción adopta una orientación en las relaciones contractuales y cualquier cuestión que se relacione con él. Una tarea debe ser realizada, un producto producido y un servicio prestado. Esta actividad puede desarrollarse a través de complejas combinaciones de los hechos de la producción (materia prima, mano de obra y eficiencia) y serán distintos los costos de transacción.

Los costos de transacción surgen, en primer lugar, de la *transferencia de derechos de propiedad* en cualquiera de sus modalidades. En segundo lugar son los problemas de información en cualquiera de sus modalidades y, en tercer lugar, de los cambios en términos de intercambio²⁷.

El derecho de propiedad se refiere a la posibilidad dada a los individuos de usar los recursos y sus atributos principales, son garantía de exclusividad y la posibilidad de transferencia.²⁸ En el caso de la transferencia de derechos de propiedad, cuanto más complejas son las relaciones en los procesos de intercambios y económicos, más tipos de instituciones y aciertos sociales

²⁴ Los costos de producción son directamente imputables a la transformación física de los factores de producción de un bien o servicio y se expresan en una función tradicional de costos. AYALA (1998) pág. 174

²⁵ TAKITANE, I.. et al (2005) s/pág.

²⁶ CHEUNG, S. In TAKITANE, I.; et al (2005) s/pág.

²⁷ AYALA (1998) pág 177

²⁸ PEJOVICH in AYALA pág 207

Keli Pereira de Oliveira

ocurrirán elevando los costos de transacción. En este escenario los agentes dedicarían más recursos y tiempo a las negociaciones y, consecuentemente, ampliarían el margen entre precio de compra y venta.

En segundo lugar, los problemas de información que de forma genérica pueden ser agrupados en *información incompleta o asimétrica*. La información incompleta es un cierto tipo de información es difícil, inclusive imposible, de obtenerse en el mercado elevando el costo de adquisición de la misma. En mercados dispersos, descentralizados o poco institucionalizada es común esta dificultad. Una información asimétrica aparece cuando se distribuyen de forma desigual. Cuando hay accesos más fáciles y baratos para ciertos grupos o cuando apenas una de las partes posee información completa afectando a todos los agentes.

En las economías complejas “es fácil probar que los costos de la información son crecientes”²⁹ pues los agentes realizan diferentes acciones para adquirirlas como por ejemplo:: investigaciones sobre precios, calidad y características de los bienes, investigación de mercado consumidor (gastos, preferencias, cantidad, género, edad, etc.), el contexto jurídico y legal (tributación), certificaciones y reglamentaciones ambientales, etc. Los problemas de información favorecen el surgimiento de conductas oportunistas (detallado en el ítem conceptos analíticos).

En tercer lugar de los costos de transacción surgen de las modificaciones en *términos de intercambio*. Cabe mencionar que un intercambio no siempre ocurre en un sólo acto. Llevando los agentes a cumplir su parte del contrato en diversas fases. Este hecho presupone el surgimiento de problemas de cumplimiento relacionados a calidad de los bienes, la entrega y el derecho sobre los bienes.

Como una forma de comprensión de estos costos, se puede clasificarlos considerando el momento del cierre de la transacción y admitiendo

²⁹ AYALA pág 127

Keli Pereira de Oliveira

que este sea el punto cero. Siendo así los costos pueden aparecer antes (*ex ante*) o después (*ex post*) de este momento como se señala en el cuadro 2.

Keli Pereira de Oliveira

Cuadro 2: Tipos de Costo de Transacción

<i>Ex antes</i>	<i>Ex post</i>
Información	Acompañamiento jurídico o administrativo
Negociación	Renegociaciones y rediseño contractual
Redacción de Contrato	Manutención estructural de control
Protección de un acuerdo	Compromiso de Seguro

Fuente: adaptado de WILLIAMSON (1985)

Conceptos Analíticos en Costos de transacción

Hay un grupo de elementos teóricos que permean los textos de costos de transacción y pueden ser considerados como categorías analíticas³⁰: 1) Presupuestos Comportamentales (racionalidad limitada y oportunismo); 2) Dimensiones de las Transacciones (especificidades de los activos, frecuencia e incertidumbre).

Presupuestos comportamentales

Racionalidad Limitada

Explicar el comportamiento humano no es tarea simple que pueda ser resumida a una regla de maximización de la riqueza. Por otro lado, el individuo no siempre está buscando exclusivamente esa maximización. Existen otras motivaciones importantes para el individuo como el altruismo, ideologías o restricciones auto-impuestas por el grupo³¹.

Los mercados económicos, así como los políticos, son por naturaleza imperfecta. Los individuos poseen información incompleta y los costos son

³⁰ TAKITANE et al. (2005) Pag 5

³¹ PASSANEZI, P. (2003)

Keli Pereira de Oliveira

diferentes de cero. Además es importante destacar la dificultad que los individuos poseen para descifrar el ambiente que lo rodea.

La racionalidad limitada es el soporte cognitivo empleado por la economía de costo de transacción³². La base de este concepto reside en la concepción de que los individuos no son capaces de recibir, almacenar, recuperar y procesar todas las informaciones disponibles. El entendimiento es un recurso escaso³³ existe una dificultad para entender el medio ambiente debido a una limitación cognitiva. La “racionalidad es limitada³⁴ cuando le falta omnisciencia” y se presentan fallas en el “conocimiento de las alternativas, dudas a los respecto de eventos exógenos y falta de habilidad o torpeza en el cálculo de sus consecuencias”³⁵.

Esto significa que por más que se realice una reunión con especialistas extremadamente competentes en un determinado tema, debido a la complejidad del sistema es difícil prever todas las situaciones que pueden suceder de tal situación (o contrato). “Es una crítica a la hiper-racionalidad clásica diciendo que los individuos deseaban ser racionales, pero apenas consiguen serlo de modo limitado. El conocimiento de los individuos está limitado por la capacidad cognitiva de trabajar con las complejas informaciones del mundo real”³⁶.

Oportunismo

Si al tomar decisiones las informaciones son incompletas o asimétricas – debido a la racionalidad limitada - hay un surgimiento del comportamiento oportunista.

“Según un presupuesto de conducta que maximiza la riqueza, una de las partes que actúa en la transacción engañará, robará o mentirá cuando el

³² WILLIAMSON, O. (1985)

³³ SIMON in WILLIAMSON, O. Pág 55

³⁴ La Racionalidad limitada es un punto común para la mayoría de los teóricos de la NEI, pero se encuentran discrepancias en WILLIAMSON que defiende que los individuos intentan alcanzar resultados óptimos y no meramente satisfactorios y en NORTH que utiliza el concepto de *shared mental models* para resaltar la importancia de las ideologías y de los procesos de aprendizaje. ARIAS, X. C.; CABALLERO, G. (2003) Pág. 120

³⁵ SIMON in REGUEIRA, K. s/p.

³⁶ ZYLBERSZTAJN, (1996) pág. 672

Keli Pereira de Oliveira

resultado de esta actividad sea mayor que el valor de las oportunidades alternativas que se ofrezcan”³⁷ lo que básicamente determina el valor de la información. En un ambiente donde las informaciones están disponibles y claras para todos los contratantes no hay situaciones de oportunismo, o sea, aparecen únicamente situaciones de transparencia: las reglas de juego están claras.

En un mercado donde los costos de transacciones son mínimos o idealmente nulos, los individuos al elaborar contratos tratarían de proponer situaciones donde los compromisos contratados son creíbles sin incurrir en situaciones arriesgadas para la activación de las cláusulas propuestas. En este sentido las “situaciones sujetas al oportunismo *ex post* no aparecerán pues habrá salvaguardias *ex ante*”³⁸

El oportunismo lleva a una situación de incertidumbre constante donde los costos de ganancias escasos y las transacciones económicas se darían a menor valor si los individuos fuesen honestos en los trámites de negociación.

Un aspecto relevante que apoya el desarrollo del comportamiento oportunista se debe a la complejidad del contexto donde los contratos se realizan. A un número mayor de interacciones de diferentes partes interesadas en la realización del contrato, aumenta la posibilidad que los contratantes desconozcan alguna variable de la cual dependa un buen desempeño del negocio. Este hecho no está relacionado a una mala intención de los jugadores, pero si a la diversidad de interrelaciones que pueden darse en un ambiente donde las reglas no son claras o los incentivos de contratación son interpretados de formas distintas debido a factores endógenos de cada contratante, como por ejemplo creencias o ideologías. Cabe considerar que no todas las partes reaccionan de forma oportunista, pero es importante tener en cuenta el riesgo que se corre.³⁹

³⁷ NORTH, D, (1990) pag 47

³⁸ WILLIAMSON (1985) PAG 58

³⁹ NEVES, M. F. (1999) pag 78

Dimensiones de las transacciones

Las razones económicas racionales donde algunos tipos de transacciones ocurren de una forma similar y otros diferentes son uno de los argumentos que sustentan a Economía de Costos de Transacción y algunos hechos responsables pueden explicar dentro de las principales dimensiones presentadas a continuación.

Especificidades de los activos

Este concepto se refiere a cuanto la inversión es específica para la actividad y cuán costosa es su reubicación para otro uso⁴⁰. Lo que se debe considerar con relación a los activos dentro de los costos de transacción es la mayor o menor posibilidad de uso alternativo que será aplicada al mismo.

Un detalle mayor de especificidad de los activos se demuestra por ejemplo “dentro del flujo físico de productos donde existen activos productivos que darán origen a los productos que tienen su especificidad”. Existen: a) “activos usados en el flujo físico del producto, que también poseen especificidades, b) activos que reciben este producto en las unidades productivas y c) el producto en sí, que tiene su especificidad”.⁴¹

Un ejemplo útil es presentado en la transacción que existe entre una empresa productora de yogurt y un supermercado, donde los posibles activos son:

- Unidad industrial de producción de yogurt
- Empresa de transporte
- Instalaciones Minoristas
- Recursos Humanos
- Tecnología
- Marca
- Producto yogurt⁴²

⁴⁰ WILLIAMSON, O. (1985) pag62

⁴¹ NEVES, M. F. (1999). Pág 74

⁴² NEVES, M. F. (1999). Pág 75

Keli Pereira de Oliveira

Los activos pueden ser clasificados de forma genérica en:

Especificidad local: son las transacciones donde los activos involucrados poseen restricciones locales debido a las características impuestas por la logística. La proximidad impone una especificidad normalmente complementaria, como por ejemplo, en términos de materia prima para que se dé el contrato. “Posibles especificidades locales involucran necesidades de proximidad a algún recurso natural (agua), energía (gasoductos), insumos de posición estratégica de stock, centros de distribución y especificidades relacionadas a puntos comerciales (locales)”.⁴³

Especificidad Física: ocurre cuando la producción exige activos de grados de especificidad mayor o menor. En el caso de la producción de alimentos, por ejemplo, existen tareas con especificidades mayores que otras: “una plantación de cítricos”⁴⁴ es una inversión a largo plazo. Por el contrario una de maíz, por su característica de cultivo anual, se cierra después de cada cosecha y puede ser reubicada.

Especificidad relacionada al Capital Humano: está relacionada a los conocimientos específicos de cada trabajador, vinculado a la transacción directa o indirectamente. Son los “conocimientos personales”⁴⁵, es decir, las habilidades que se encuentran arraigadas en los trabajadores experimentados que los demás solamente podrán conocerlas o inferirlas con limitaciones.

Especificidad Tecnológica: para realizar determinadas transacciones, existe la necesidad de recursos tecnológicos específicos de los procesos. Cambio electrónico de datos, gestión de stock en conjunto, producción de piezas o ingredientes específicos, entre otros.

Especificidad de Marca: está relacionada a la construcción de una marca, reputación, desarrollo de *packaging*, relaciones públicas con la comunidad, reputación de la empresa. Está relacionada específicamente al marketing.

⁴³ Idem. Pág 75

⁴⁴ Idem. Pág 76

⁴⁵ POLANYI in WILLIAMSON, O. (1985) pág. 62

Keli Pereira de Oliveira

Especificidad Temporal: está relacionada al ciclo de entrega del producto y al riesgo que proviene de la pérdida de tiempo para la entrega: productos perecederos. La necesidad de entregas rápidas para el mantenimiento de stocks o tiempo de procesamiento o pérdida de calidad del producto entregado.

Frecuencia

Este concepto está relacionado con el número de veces en que la transacción ocurre y con su regularidad. La importancia de esta frecuencia se manifiesta en dos aspectos: a) la dilución de los costos de adopción de un mecanismo complejo por varias transacciones, b) la posibilidad de construcción de la reputación por parte de los agentes involucrados en la transacción⁴⁶ lo que significa es que las partes son estimuladas a desarrollar una reputación relacionada a su interés de mantener relaciones a largo plazo.

La frecuencia también ejerce un papel doble, pues cuanto mayor sea, menores deberán ser los costos fijos medios asociados con la recolección de la información y con la elaboración de un contrato complejo, que pueda imponer restricciones al comportamiento oportunista⁴⁷.

Incertidumbre

“El problema económico de la sociedad es principalmente un problema de adaptación a los cambios ocurridos en las circunstancias particulares de tiempo y lugar”.⁴⁸

La incertidumbre tiene una importancia especial para el entendimiento de los problemas de la economía de costos de transacción y es considerada como “los disturbios exógenos que afectan a la transacción”.⁴⁹

Los cambios en el ambiente son considerados como desafíos a los cuales la organización debe responder.⁵⁰ Aprender nuevos conceptos de los

⁴⁶ TAKITANE et all. (2005) Pág. 9

⁴⁷ FARINA in NEVES, M. F. (1999). Pág. 77

⁴⁸ HAYEK in WILLIAMSON (1985). Pág. 66

⁴⁹ ZYLBERZTAJN in NEVES, M. F. (1999). Pág. 78

Keli Pereira de Oliveira

mismos, le ayudará a expandir las capacidades para obtener resultados. Los costos de transacción aquí se configuran a partir de la forma como las organizaciones escogen la forma de gobierno corporativo.

Perspectiva Institucional y Costos de Transacción

Los costos de transacción son los enlaces que se desarrollan en un sistema que tiene como actores a las instituciones. El espacio Institucional es una teoría formada por abordajes que “a la inversa de tomar las utilidades o preferencias individuales como elemento que determina los valores económicos”⁵¹ toma a los “valores como resultado de la institucionalización” y de las dinámicas sociales. Esta teoría ha rechazado al “individualismo reduccionista neoclásico”⁵² y la conformación de un marco teórico más sistémico u orgánico, no subordinado a las preferencias individuales”.⁵³

El estudio del institucionalismo comprende las complejas relaciones de la economía con las instituciones que permiten introducir temas y problemas que la economía convencional descartó o no admitió. Hay un interés en estudiar la distribución del poder en la sociedad, los mercados como instituciones complejas, las causas y consecuencias de las motivaciones psicológicas de los individuos y grupos, la formación del conocimiento económico (aprehensión, manipulación y control de la información), la expectativa del individuo frente a la incertidumbre y el riesgo, y la asignación de recursos.⁵⁴

El institucionalismo acentúa la necesidad del imperialismo y se preocupa por los modelos teóricos y abstractos (cuantificar y medir las variables que importan para el desempeño económico). Busca ampliar conocimientos para apoyar y crear políticas públicas para un sistema complejo.

⁵⁰ MORGAN, G (1996) Pág. 241

⁵¹ AMAZONAS (2006) pág 4

⁵² Idem pág 4

⁵³ Idem pág 4

⁵⁴ SAMUELS in AYALA (1998) Pág. 18

Keli Pereira de Oliveira

En el ambiente institucionalista el individuo es conceptualizado como un resultado del ambiente histórico socio-cultural y el mercado es una estructura institucional que se desempeña por la realización de metas “como obtener lucro o conquistar nuevos mercados”.⁵⁵ Dicho de otra forma los mercados eficientes son consecuencias de un conjunto de instituciones que posibilitan, el bajo costo de transacción y que los contratos sean cumplidos.

En la nueva economía institucionalista las instituciones afectan a la organización de la actividad económica, afectan los sistemas productivos y los canales de distribución. De esta forma el principal papel de las instituciones en una sociedad es el de disminuir la incertidumbre estableciendo una estructura estable para la intervención humana.⁵⁶ Las instituciones son las reglas de juego, son las limitaciones idealizadas por los hombres para dar forma a la interacción humana⁵⁷ evolucionando a través del tiempo y reflejando las estrategias de los participantes.

Los individuos (actores) tiene el papel de hacer viable el marco institucional capaz de sancionar adecuadamente los casos de quiebra de los contratos. Esta reglamentación puede darse a través del sistema judicial que varían en su capacidad de lidiar con los complejos hechos que interactúan en las transacciones, ampliando así los costos conforme se amplía el sistema donde ocurren tales contratos.

En términos simples, la teoría de las Instituciones está definida como la sumatoria entre la teoría de la conducta humana con la teoría de costos de negociación. El resultado es la comprensión de las instituciones. Asimismo si a este resultado agregamos la teoría de la producción comprenderemos la

⁵⁵ Ídem Pág. 5

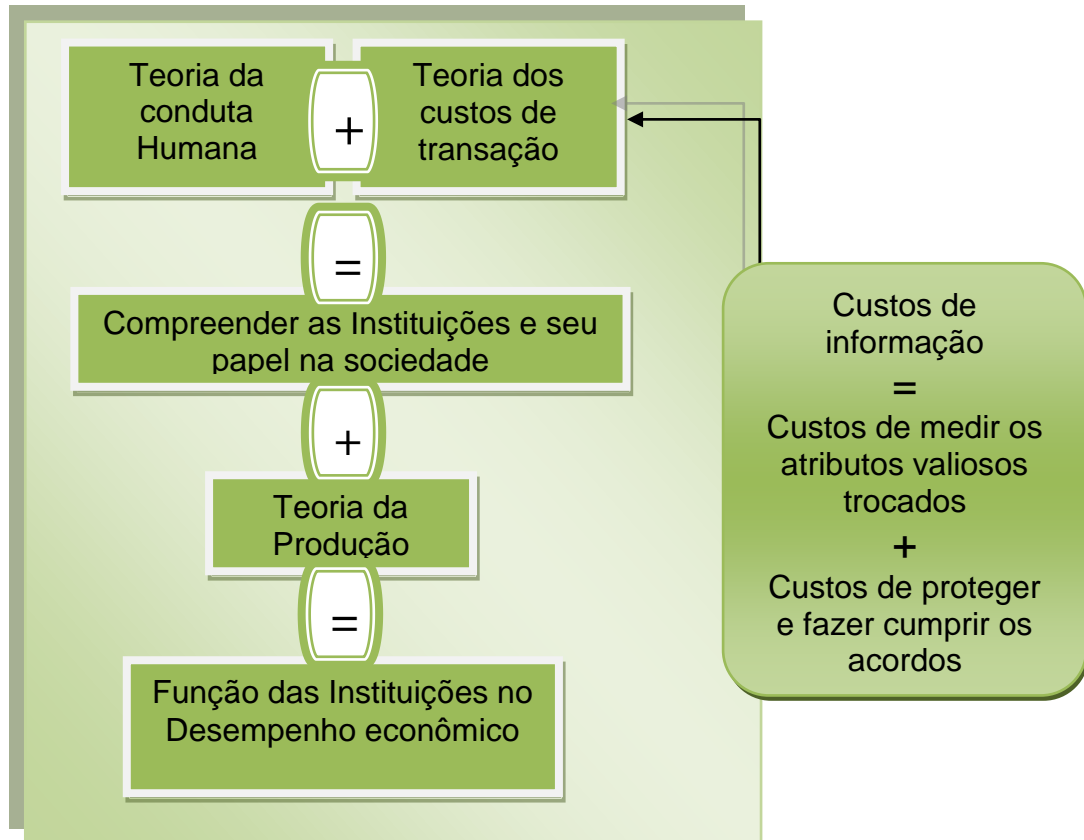
⁵⁶ Las incertidumbres se deben a las informaciones incompletas con respecto a la conducta de otros individuos en el proceso de interacción humana. Las limitaciones computacionales del individuo están determinadas por la capacidad para procesar, organizar y utilizar la información. A partir de esta incapacidad adicionada las dudas propias de la decodificación del medio, evolucionan las normas y los procedimientos que simplifican el proceso. NORTH (1993) pág 41

⁵⁷ NORTH (1993) pág 13 - 16

Keli Pereira de Oliveira

función de las instituciones en el desempeño económico, ejemplificado en el gráfico que se presenta a continuación⁵⁸.

Quadro 3 : Teoria das Instruções de Douglas North



Fuente adaptada por el autor.

Las instituciones propician la estructura de intercambio que junto con la tecnología empleada determina el costo de transacción. Estas son determinadas conforme a la complejidad del medio donde actúan, la habilidad de los jugadores para descifrar y ordenar el medio, y por su motivación. En tanto los modelos de instituciones que surgen en cada sociedad son resultado de las características estructurales de las limitaciones informales (creencias, tradiciones, códigos de conducta, costumbres, etc.), de las normas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad, etc.) y del modo como

⁵⁸ NORTH (1993) pág. 43

Keli Pereira de Oliveira

evolucionan. Para el entendimiento del “desempeño económico de las sociedades es fundamental comprender la influencia de otros hechos motivadores en la toma de decisiones y, consecuentemente, su efecto en la creación de las instituciones de una manera más general”.⁵⁹

Hechores tales como rutinas, costumbres, tradiciones y convenciones son palabras para dar connotación a la persistencia de limitaciones informales que a su vez surgen de la información transmitida socialmente y son parte de la herencia que llamamos cultura⁶⁰.

La forma por la cual la mente procesa información, no solamente es la base de la existencia de las instituciones, también es el punto clave para entender como las limitaciones informales tienen un papel importante en la formación de las elecciones, tanto en corto plazo como en la evolución a largo plazo de la sociedad. La consecuencia a largo plazo del procesamiento cultural de la información está en la base de las limitaciones informales y es por medio de la cual las instituciones evolucionan⁶¹ en la forma incremental.

La prosperidad económica es fruto de instituciones eficientes que son capaces de definir y garantizar los derechos de propiedad⁶². Las instituciones son esencialmente sistemas de incentivos en cualquier tipo de intercambio y son justamente a través de estos sistemas por los que las instituciones se relacionan con los derechos de propiedad. Por otro lado cuanto mejor definidos y con mayores garantías fueran los derechos de propiedad, más eficientes serán las instituciones como sistemas de incentivos al desarrollo económico.

Entretanto, a pesar que las características del derecho y de la propiedad se encuentran apoyados en derechos y sanciones regulatorias, se constata que derivan ampliamente de las costumbres y de la tradición. Se puede afirmar también que el derecho y la propiedad deben ser definidos como

⁵⁹ PASSANEZI, P. (2003) PAG 78

⁶⁰ Por cultura, North entiende la transmisión de una generación a la siguiente, por enseñanza o imitación de conocimientos, valores y otros factores que influyen en la conducta.

⁶¹ NORTH in *Arend, M e Cário, S. A. F.* (2004)

⁶² Son los derechos de apropiación de los individuos sobre bienes y servicios así como el propio trabajo.

Keli Pereira de Oliveira

una relación compleja y evolutiva de la relación entre características legales formales y consuetudinarias (cultura).⁶³

La contrapartida para el mal desempeño económico reside en un ambiente social en que la cooperación humana inhibe la innovación y donde la jerarquía rígida bloquea las relaciones sociales. Si las instituciones son montadas a partir de estructuras mentales de los individuos (limitaciones cognitivas) con la intención de comprender el mundo a su alrededor; en ambientes donde el conocimiento no es transmitido a todos no hay a formación de una sociedad que valore el trabajo y la innovación.

La imposición de un conjunto de reglas formales a una cultura cuyas restricciones informales no son coherentes con un nuevo conjunto de reglas formales es la receta para el fracaso político y económico.⁶⁴

CONSIDERACIONES FINALES

El ambiente organizacional está inserto en un sistema abierto y complejo. En el desempeño de una empresa están involucradas las relaciones de intercambio de material y recursos y los trueques simbólicos.

La teoría neo institucional amplía la visión de la dinámica de los actores. Comprende la actuación de las organizaciones y de su papel en la mantención de las relaciones transaccionales y comprender las acciones de los individuos y sus manifestaciones colectivas. Por medio de los procesos de institucionalización los credos y cogniciones socialmente creados se tornarán a la forma natural de acciones. Siendo así se puede conectar las relaciones entre las organizaciones o ambiente y el valor de la cultura.

La Economía de los Costos de Transacción busca estudiar las organizaciones económicas de todas las clases para entender porque ellas

⁶³ NORTH in Arend, M e Cário, S. A. F. (2004)

⁶⁴ NORTH in ARIAS, X. C.; CABALLERO, G. (2003) pag120

Keli Pereira de Oliveira

existen y cuales son las fuerzas que gobiernan la actividad económica en lo que se refiere a las emblemáticas cuestiones: qué, para quién y cómo producir.

Los costos de transacción son como un ambrosía (o hiel) que resulta de la mezcla de los ingredientes ex-ante (información, negociación, redacción del contrato y protección del acuerdo) y ex-post (acompañamiento jurídico, renegociación, manutención de la estructura y seguro). Estos ingredientes son mezclados con las cuestiones culturales (hábitos, símbolos y creencias) y se encuentran insertos dentro de las instituciones. La complejidad sistémica es el líquido donde se funden estos ingredientes. En cocinas con cuño más tradicional y estabilizador, la receta que produce un manjar y los comensales poseen rasgos culturales con tendencia a la reglamentación y la normatización se transforma en una regla formal, que se repite y se enseña.

Los costos de transacción son: A) el resultado de la combinación de procesos antes y después de la contratación, B) el resultado de la complejidad sistémica, C) la relación entre presupuestos comportamentales y la dimensión de la transacción, D) se amplían en contextos donde las realidades socialmente construidas son basadas en acuerdos más informales que formales, y E) se estabilizan en contextos de reglas claras y formales.

El marco institucional, o sea, la forma como las organizaciones, individuos y estados se organizan en el sistema sirven como el termostato del sistema: regulan la energía en movimiento. Sirven como indicador del funcionamiento.

Partiendo de los presupuestos que: 1) en el juego económico todos deben entrar, 2) que existen jugadores con mayor capacidad para el juego (como la detención de mejores informaciones), 3) que es más difícil llegar a un acuerdo que beneficie a todos (tal vez los incentivos para cada jugador es diferente), 4) empatar no es una opción pues existe la presión por resultados económicos positivos (partiendo de la idea que estabilidad puede ser entendida como falta de crecimiento) y 5) que debe seguir en el juego (pues el sistema funciona con el incremento del consumo) entonces se hace necesario aprender a jugar y a resistir a los impactos del juego. Las características

Keli Pereira de Oliveira

básicas importantes para que ocurran las transacciones a costos bajos son tres. Primero se mencionará que las partes contratantes son plenamente identificadas e reconocidas por su actuación. Segundo, los términos del contrato deben ser determinados claramente sin omisiones oportunistas. Por último, los derechos de propiedad intercambiados deben ser asegurados dentro de mecanismos de cumplimiento de acuerdos en un marco legal transparente.

Dada la complejidad del sistema existe una incertidumbre latente en todas las actividades realizadas en el contexto político y económico. Los actores pueden identificar un ambiente social inhóspito en que la cooperación inhibe la innovación o no aparecen incentivos para invertir en nuevos negocios debido al bajo intercambio entre los agentes o por la concentración de derechos de propiedad o una rigidez social hacia una tendencia al estancamiento económico. A altos niveles de costos de transacción debido a una situación inhóspita del ambiente organizacional aparece el miedo latente del rechazo al nuevo. En este contexto deberían ser las instituciones las primeras en definir un marco de confianza.

Aunque es clara la dificultad que existe en modificar hábitos e intereses (económicos, culturales e ideológicos) cuando se opta por participar en la dinámica capitalista se coloca de relieve el carácter de la innovación y construcción de parámetros competitivos. La sociedad escogerá sobre la base de sus creencias, que son consecuencias de su aprendizaje transmitido culturalmente. Muy probablemente cuando el ambiente institucional, que establece la base y la estructura para tales comportamientos a lo largo del tiempo, se forma con presupuestos reaccionarios será un incentivo perverso en la construcción de una sociedad.

Referencias Consultada

ARIAS, X. C.; CABALLERO, G. (2003). Instituciones, Costo de Transacción y Políticas Publicas: Un panorama. Revista de Economía Institucional. Vol. 5. Nº 8

AREND, M.; CÁRIO, S. A. F. . (2004) Origens e determinantes dos desequilíbrios no Rio Grande do Sul: uma análise a partir da Teoria Institucional de Douglas North

AYALA. E. (1998) Instituciones y economia. Una Introducción al Neoinstitucionalismo Económico. Borrador Preliminar. Cátedra Ignacio Ramirez en economia y Finanzas Públicas. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de economia. Mexico.

ACKOFF, R. (2007) El paradigma de Ackoff. Una Administración Sistémica. Limusa Wiley.

BRANDT, S. A. (1980) Comercialização Agrícola. Ed. Livroceres. Piracicaba – São Paulo. pp 1-258.

CARVALHO, C. A.;VIEIRA, M. M. F. (2002) Contribuições da perspectiva institucional para análise das organizações:possibilidades teóricas, empíricas e de aplicação. Organização & Trabalho, Lisboa, n28

HOBBSAWM, E. (1997) Era dos Extremos. O breve século XX 1914-1991. Companhia das letras.

MENDES, J; PADILHA Jr.,J.B. Agronegócios. Uma Abordagem Economia. Person Educação. São Paulo. 2007.

MORGAN, G. (1996). Imagens da Organização. Atlas. São Paulo.

NEVES, M. F. (1999) Um Modelo para Planejamento de Canais de distribuição no Setor de Alimentos. – Tese de doutoramento – Faculdade de economia, Administração e Contabilidade Universidade de São Paulo. 1999

Keli Pereira de Oliveira

NORTH, D. (1990) *Instituciones Cambio Institucional y Desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica

NONAKA, I . (1997). *A empresa criadora de conocimiento*. In HESSELBEN, GOLDSMITH, BECILHARD. *A organização do futuro*. São Paulo. Futura.

PASSANEZI, P. (2003) *O Processo De Criação Das Instituições Segundo Douglas North (1990) E Uma Avaliação Crítica Da Lógica Northiana*. *Revistas Gerenciais, S.o Paulo, v. 2, p. 75-83*

REGUEIRA, K. *O Setor Imobiliário Informal E Os Direitos De Propriedade: O Que Os Imóveis Regularizados Podem Fazer Pelas Pessoas De Baixa Renda Dos Países Em Desenvolvimento*

TAKIANE, I. et al. (2005) *Instituições, eficiência, Gestão e Contratos no Sistema Agroindustrial*.

ZYLBERSZTAJN, D. (1995) *Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições*. Tese Livre Docente, São Paulo: USP.

WILLIAMSON, O. (1985) *Las Instituciones económicas del Capitalismo*. Fondo de Cultura Económica.