

Nuevo institucionalismo *versus* neo-institucionalismo económico: dos perspectivas diferentes de ver a la empresa

Alejandro García G.

Resumen

El objetivo de este trabajo es describir y sintetizar dos corrientes teóricas importantes: el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE), representado entre otros autores por Oliver Williamson, y el Neo Institucionalismo Económico (NEIE), propuesto por Bart Nooteboom. El trabajo se concentra en comparar la visión que respecto a las empresas tienen ambas interpretaciones, así como los elementos institucionales que se consideran en cada propuesta teórica. Como se enfatiza en el artículo, Williamson concibe a la empresa como instrumento de cooperación, basado en la jerarquía, cuya función principal es lograr la eficiencia económica vía costos de transacción. Por su parte, en Nooteboom, la empresa es una organización socio-económica e histórica que se integra para resolver problemas de cognición y para enfrentar la incertidumbre del ambiente.

Universidad Autónoma del Estado
de Morelos,
Campus Oriente
agg67@hotmail.com

Introducción

En la actualidad, hay un claro consenso con relación a la gran importancia que tienen las instituciones en la economía. Las instituciones son importantes porque: reducen los costos de transacción, definen regímenes de autoridad, establecen los derechos propiedad, coordinan la vida económica de los individuos al difundir las reglas del juego, así como las normas y costumbres, y contribuyen al desempeño económico (Eggertsson, 1995; Nelson y Sampat, 2001). En este sentido, se considera que el término instituciones es muy amplio, incluye distintas instancias y corrientes específicas (Nelson y Sampat, 2001).

El objetivo de este trabajo es describir, sintetizar y comparar dos de estas corrientes del pensamiento: el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE), representado para los fines de este artículo por Oliver Williamson,¹ y el Neo Institucionalismo Económico (NEIE), propuesto por Bart Nooteboom. Particularmente, el artículo se concentra en delinear para el caso de cada autor citado la relación que existe entre las instituciones y las empresas.

Las partes principales que integran este trabajo son las siguientes: la primera se concentra en los elementos principales de la propuesta de Williamson y la segunda enfatiza la de Nooteboom. Al final se presentan brevemente las conclusiones.

Premisas básicas del nuevo institucionalismo económico en el análisis de las empresas: el enfoque de Williamson

La empresa es una estructura de gobernabilidad basada en la jerarquía; este concepto se refiere a los distintos niveles de autoridad y las posibilidades de decisión que los individuos pueden tomar, dada la relación contractual que éstos tienen en una organización económica determinada (Williamson, 1995). La empresa es una “estructura de mando”.² Esta propiedad se manifiesta: en la

¹ Dentro del Nuevo Institucionalismo Económico se ubican también las ideas de Alchian y Demsetz (1972), Coase (1996; 1996a; 1996b), Holmstrom y Milgrom (1994), y Holmstrom y Roberts (1998). Sin embargo, por razones de espacio y dado que las críticas del Nooteboom van dirigidas particularmente a Williamson se toma como representativo de dicha corriente a este último autor.

² En cambio para Holmstrom y Milgrom (1994), y Holmstrom y Roberts (1998), la empresa es un instrumento complejo que contribuye a coordinar y motivar las actividades de los individuos. En este marco, las relaciones contractuales son regidas por los derechos de propiedad; éstos últimos (además de la medición del desempeño y del diseño del trabajo) son un poderoso incentivo que tienen los agentes para realizar sus actividades.

capacidad de la organización económica para coordinar, controlar y solucionar controversias; actividades que son más eficientes que en el mercado; y en la capacidad de adaptación que tienen los que toman decisiones para lograr la eficiencia económica en las relaciones contractuales (Williamson, 1989).³

La empresa es una institución económica que tiene como objetivo fundamental aumentar la eficiencia económica y es una opción viable de intercambio económico, sobretodo cuando se compran bienes o insumos en condiciones de especificidad de activos y donde hay altas posibilidades de oportunismo (Williamson, 1989; y 1991).

En Williamson, la empresa es una institución particular, a la cual le corresponden mecanismos propios. Esta concepción desplaza los problemas asociados a la maximización de la utilidad y el equilibrio marginal que tradicionalmente fueron propuestos por la Teoría Neoclásica, además profundiza y hace más compleja las ideas que Ronald Coase planteó originalmente con relación a la importancia de los costos de transacción en la economía.⁴

Las tesis básicas en las que se apoya todo el desarrollo teórico de Williamson, y en la que se inserta el análisis de la empresa, son las siguientes: la unidad principal de análisis es la transacción; la búsqueda de una correspondencia entre las estructuras de gobernación (marco organizacional en el que se decide establecer la relación contractual) y las transacciones (de diferentes atributos) que ahorren en costos de transacciones; la evaluación

³ Dentro del NIE también se ubica la perspectiva de Alchian y Demsetz (1972), para quienes la empresa se considera como un nexo de contratos. La firma es un instrumento de supervisión que se utiliza cuando está presente la producción conjunta en equipo, pero también como una institución que permite detectar el rendimiento productivo. La esencia de la organización económica esta en la forma cómo uno de los actores (el principal) centraliza, de acuerdo a convenios contractuales, la utilización el equipo productivo y en cómo éste logra la cooperación de los recursos a través de la medición y correspondencia entre remuneración y productividad. El problema fundamental surge cuando se intenta conocer o cuantificar cual es la contribución real de los agentes a la producción total, con objeto de asignarles el ingreso que le corresponde, sobretodo si se considera que los agentes tienden a ser flojos o a dejar que otros trabajen (freerider). Esta imposibilidad de cuantificar los esfuerzos individuales se expresa como una falta o asimetría de información que impide tomar las decisiones más adecuadas.

⁴ Para Williamson, Coase tuvo dos aciertos importantes: señalar que existen costos de transacción positivos, no nulos, que afectan el intercambio y las decisiones; cuestionarse por qué existe la jerarquía; y explicarse por qué una empresa grande no centraliza toda la producción. Empero, Williamson añade también que el análisis Coase es "oscuro" o limitado por lo siguiente: no explica por qué la organización no desplaza completamente al mercado; no incorpora, en el análisis de los costos de transacciones, los factores humanos y ambientales; considera eficiente el ordenamiento judicial; y desatiende los procesos de negociación contractual *ex post* (Williamson, 1989; 1991; y 1996).

institucional entre el mercado clásico, la empresa y las formas "híbridas" y; la integración entre racionalidad limitada y el oportunismo a la condición de especificidad de activos (Williamson, 1989).⁵

Williamson considera tres estructuras de gobernabilidad: la empresa, las "híbridas", y el mercado. Estas estructuras no operan de manera aislada, el desempeño que éstas tienen se encuentra relacionado al ambiente institucional y al comportamiento de los individuos. El ambiente institucional define las "reglas del juego" de tal forma que las modificaciones de los derechos de propiedad, normas, leyes y costumbres se reflejan en cambios en los costos de transacción y en las estructuras de gobierno. Por su parte, la conducta de los individuos, -en asociación con las estructuras de gobernación- da origen a diversas formas de organización y a variaciones en los costos de transacción (Williamson, 1993).

Para lograr la eficiencia económica, de acuerdo con Williamson (1996), se requiere alinear las transacciones con las estructuras de dirección en una forma discriminante. Por tanto, hay necesidad de identificar y describir las principales estructuras de dirección a las que podrán asignarse efectivamente las transacciones. Las formas de contratación y sus respectivas formas de gobierno se dividen - considerando el carácter de las transacciones (recurrentes y ocasionales), el tipo de las inversiones (no específicas, mixtas, e idiosincrásicas), la racionalidad limitada y el oportunismo - en tres grandes rubros:⁶ el primero, la Contratación Clásica (gobernación del mercado). En este caso las transacciones se caracterizan por ser discrecionales, delimitadas, estandarizadas y de liquidación inmediata. Regularmente los intercambios se realizan en el marco legal general, dado que los arreglos alternativos de compra-

⁵ De acuerdo con Coase (1996; 1996a; 1996b), en la empresa se asumen costos por distribuir las tareas, donde la dirección enajena los derechos por uso de los recursos mediante un contrato; éste último es un mecanismo de coordinación que garantiza la cooperación y el control de los recursos. La organización centraliza los acuerdos contractuales en una sola unidad de mando, razón por la cual puede incurrir en costos de intercambio menor a los del mercado. En la perspectiva de Coase, las instituciones regulan los intercambios vía mercado, empresa o cooperación inter firma. Las empresas realizan acuerdos de intercambio bajo la forma de contratos a largo plazo, licencias, franquicias o vía fusiones. Coase reconoce que los acuerdos entre empresas suponen un riesgo y grado de oportunismo cuando se supeditan a grados elevados de especificidad de activos de capital o de lugar, razón por la cual se puede optar por la jerarquía. Sin embargo, el oportunismo se reduce en la medida que los contratos de largo plazo se apoyan en la reputación y el prestigio, así como en acuerdos informales.

⁶ Los supuestos a considerar son: la relación entre el comprador y el vendedor es continua y no efímera; no se da la posibilidad de monopolio *ex ante* de la propiedad de los recursos especializados; la frecuencia se liga exclusivamente a las actividades de los compradores en el mercado; y la inversión se vincula principalmente a la que es realizada por los vendedores (Williamson, 1989).

venta son fáciles de realizar y la competencia reduce el oportunismo; cuando un bien puede ser distribuido por varios oferentes decrecen las posibilidades de engañar o alterar los precios, dada la variedad de alternativas que se tiene para adquirir el mismo bien. El segundo, la Contratación Neoclásica (Gobernación Trilateral). En el largo plazo los contratos son incompletos, ante la existencia de contingencias futuras y el oportunismo. Se trata de transacciones ocasionales, no estandarizadas o de clase mixta, en donde los conflictos se resuelven a través de terceros (principalmente el arbitraje). Cuando hay inversiones en activos específicos las partes intentan sostener los acuerdos y cumplir los compromisos hasta el final. El tercero, la Contratación Relacional (Gobernación Híbrida o Unificada). Se trata de transacciones altamente específicas y recurrentes que se apoyan en reglas muy particulares y en acuerdos administrativos ajustables. En este caso la gran transformación genera estructuras de Gobernación Bilateral (Híbridas), la cual en condiciones de alta especificidad de activos y de oportunismo elevado da lugar a la Gobernación de tipo Unificada⁷ (Williamson, 1989).

Por otra parte, la conducta que siguen los individuos en las empresas depende de la cantidad de información a la que éstos tienen acceso (se supone asimetría en la adquisición de datos), en condiciones de racionalidad limitada y oportunismo con dolo.⁸ La racionalidad limitada supone la existencia de límites neurofisiológicos (capacidad para almacenar, recibir, recuperar y procesar información sin error) y; de lenguaje, (habilidad para expresar adecuadamente conocimientos o sentimientos mediante el uso de la palabra, los números o las gráficas). En este esquema, la racionalidad limitada cobra importancia sobretodo en situaciones donde hay incertidumbre o hay complejidad (Williamson, 1991; y 1996).

⁷ La Gobernación Bilateral, se caracteriza por la autonomía de las partes con plena identidad, el intercambio de activos específicos que genera dependencia en una o ambas empresas, la negociación de contratos incompletos y la no intervención de terceros en la solución de conflictos. Por su parte, la Gobernación Unificada, es la respuesta a un proceso donde, ante la progresiva especificidad de activos, se decide la integración vertical. En este caso, las decisiones se toman por decreto o administrativamente, y hay más flexibilidad para ajustar precios y cantidades (Williamson, 1989).

⁸ Los "hombres contractuales" negocian sobre la base del oportunismo, esto es sobre: "la búsqueda del interés propio con dolo. Esto incluye algunas de las formas más fragantes tales como la mentira, el robo y el engaño, pero no se limita a ellas. Más a menudo, el oportunismo comprende algunas formas sutiles de engaño. Se incluye aquí tanto las formas activas como las pasivas, y tanto los tipos *ex ante* como los tipos *ex post*. El oportunismo *ex ante* y el *ex post* se reconocen en la literatura de los seguros bajo los rubros de la selección adversa y el azar moral... El oportunismo se refiere a la revelación incompleta o distorsionada de la información, especialmente a los esfuerzos premeditados para equivocar, distorsionar, ocultar, ofuscar o confundir de otro modo" (Williamson, 1989: 57).

En la relación contractual inter empresa cada una de las partes busca su propio beneficio, los agentes económicos se guían por el egoísmo y adoptan un comportamiento estratégico, el cual se apoya en las amenazas y las promesas falsas (Williamson, 1991). Para alcanzar sus objetivos personales, que en última instancia están ligadas a la búsqueda de beneficio económico propio, el “hombre contractual” puede ocultar información, hacer trampa, ser deshonesto o desleal e incluso romper las normas sociales existentes. Guiados por el dolo (fraude o engaño) y el egoísmo, los sujetos que integran las distintas organizaciones económicas logran “ventajas transaccionales” (Williamson, 1991).⁹

Hay múltiples elementos explicativos de la incertidumbre, tales como: cambios en las preferencias de los consumidores, la escasa comunicación entre las partes, y el engaño o la falsedad de la información. La “incertidumbre conductista”, esto es, la que se apoya en el oportunismo o estrategia de los actores es la más importante de considerar en las relaciones contractuales (Williamson, 1989).

La incertidumbre y el dominio del oportunismo dominan sobre el análisis de la confianza en las relaciones contractuales. Para Williamson (1996), la confianza se relaciona con la probabilidad subjetiva o la promesa de mantener vínculos que no perjudique a algunas de las partes. La confianza lleva implícita la posibilidad de un riesgo continuo que tiene que ser medido.¹⁰ Por lo tanto: “The upshot is that trust is purportedly made more transparent and operational by trading calculated trust as subset of calculated risk (...) Trust will hereafter be reserved for no calculative personal relations (and, possibly, in a hyphenated form to describe differences in the institutional environment” (Williamson, 1996: 257 y 274).

⁹ Para Holstrom y Roberts (1998), el oportunismo ligado a las transacciones económicas puede ser atenuado a través de la definición y el respeto de los derechos de propiedad, así como de la reputación. La reputación es un elemento importante en las transacciones dado que, en el largo plazo, los intercambios se convierten en juegos repetitivos que llevan implícito un compromiso y donde al no cumplirse lo pactado aplican castigos.

¹⁰ En Williamson (1996) lo que rige en las relaciones contractuales es el riesgo calculado, el concepto de confianza en cuanto a tal solo debe ser utilizado en dos casos. El primero, el de la confianza personal, se caracteriza por la ausencia de monitoreo y cálculo, hay predicciones favorables o la posibilidad del perdón, hay discreción o prudencia y, existen relaciones familiares, de amistad o noviazgo. El segundo caso, la confianza institucional (“Hyphenated Trust”), incluye políticas, regulaciones, cultura social y corporativa, redes y la profesionalización; este tipo de confianza tampoco es calculadora, más bien es sancionadora o reguladora, y forman parte del contexto social o externo en el que se pactan y desarrollan los acuerdos contractuales.

Ante la ausencia de una confianza no calculadora, las principales formas que se tiene en las empresas para evitar el oportunismo con dolo son: la fijación de salvaguardas contractuales, y la integración vertical.¹¹ El siguiente apartado se concentra en plantear una manera diferente de ver a la empresa y su vinculación con las instituciones: la de Bart Nooteboom.

Propuestas del neo-institucionalismo económico: algunos elementos a considerar en el análisis de la empresa

El NEIE sintetiza y combina elementos tanto del “viejo” (difundido por Thorstein Veblen, Wesley Mitchell y John Commons quienes resalta el papel de las rutinas, las normas y el énfasis en las relaciones transaccionales) como del “nuevo” institucionalismo económico (particularmente se crítica y retoman algunas ideas de Oliver Williamson).¹² Bart Nooteboom se autodenomina como un neo-institucionalista económico. Su teoría: “...combines elements from the old institutional economics with insights from sociology and elements from the other branch of institutional economics, called the new institutional economics... I accept the basic notion of transaction costs. While I accept the notion of trust. I preserve the possibility of opportunism, and I agree with Williamson... that Trust should not be blind. I accept that dependence in relationships may yield problems of hold-up, and some governance is needed to deal with relational risk” (Nooteboom, 2000: 102).

La propuesta de Williamson se considera limitada, por Nooteboom, por que el primero niega el papel que tiene la reputación en los acuerdos; ignora la posibilidad que ofrecen los procesos de aprendizaje para la construcción de la confianza en el tiempo y en la innovación tecnológica; y reduce el impacto de las normas y los valores sociales ligados al comportamiento oportunismo (Berger, Nooteboom, et al, 1993).

¹¹ Los contratos, en el esquema de Williamson, son incompletos; dada la racionalidad limitada que tienen los actores. Sin embargo, es posible que a fin de contemplar o anticiparse al comportamiento oportunista, de cualquiera de las partes, se establezcan cláusulas de contingencia o salvaguardas que sirvan para detallar las condiciones y la forma como se van a llevar las transacciones. En este sentido: “Transaction cost economics refers to contractual safeguards, or their absence, rather than trust, or its absence” (Williamson, 1996: 256).

¹² Sobre un análisis comparativa entre el nuevo y viejo institucionalismo económico véase a Rutherford (2003) y Gandlgruber (2003).

Williamson se enfoca en el contrato y no en la relación contractual, le da escasa importancia a las normas y reglas sociales como formas de regular los comportamientos cooperativos. En cambio, Nootboom más que enfocar la transacción en sí mismas, considera el tipo de vínculos sociales que surge entre las partes que realizan intercambios (Cuadro no. 1).¹³

Cuadro No. 1	
Diferencias entre dos propuestas del institucionalismo económico	
<i>NOOTEBOOM</i>	<i>WILLIAMSON</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Dinámica: Cambios de ambientes institucionales • Fuera de procesos de equilibrio • Dinámica eficiente • Heurística, aprendizaje • Comportamiento habitual y rutinario • Incrustación social: <i>homo socialis</i> • Mercado como descubrimiento • Retroalimentación positiva: <i>lock in</i> • Formación de preferencias • Relaciones transaccionales • La confianza es básica • Dependencia como vínculo • Conocimiento como construcción intersubjetiva 	<ul style="list-style-type: none"> • Estática comparativa: acuerdos institucionales alternativos • Producto de equilibrios eficientes • Eficiencia estática • Racionalidad copiada con racionalidad limitada • Opciones racionales • Individualismo metodológico; <i>homo economicus</i> • Mercado como selección • Retroalimentación negativa: corrección de errores • Preferencias dadas • Eventos transaccionales • El oportunismo es básico • Dependencia como amenaza • Conocimiento objetivo

Fuente: Modificado a partir de Nootboom (2000a: 103)

Williamson enfatiza más los elementos formales de las instituciones: el contrato y las cláusulas (salvaguardas) que la integran, las distintas formas de

¹³ Las interacciones contractuales son de dos clases: relacionales y contractuales. La primera, aunque enfatiza el lugar en el que se da el intercambio, considera el acuerdo como un evento independiente y estático. Legalmente se apoya en el contrato clásico. En cambio, en el contrato relacional cualquier negociación esta imbuida del contexto social, donde a futuro existe incertidumbre. Este tipo de acuerdos cambia con el tiempo; existe la intención de adaptarse a los cambios, ofreciendo la oportunidad de fortalecer la relación entre las partes a través de la interacción continua. La acumulación de eventos, las reglas y expectativas llegan a ser institucionalizadas a través del intercambio (Berger, Nootboom et al., 1993).

contratación (clásica, neoclásica y unificada), y el papel de la jerarquía en la empresa. A estos elementos le añade para su análisis, comparativo y estático, de las diferentes estructuras de gobernabilidad a la racionalidad limitada y el oportunismo (véase cuadro no.1). Nootboom aunque reconoce que los aspectos formales son importantes, enfatiza más la parte informal de las instituciones: las costumbres y normas sociales, la familiaridad, la confianza como un factor histórico, y la retroalimentación social.

En efecto, los lazos de solidaridad en las relaciones de intercambio se vinculan directamente con las normas sociales, las cuales tienden a generar esquemas de penalización que se internaliza en los sujetos y anticipan al comportamiento de las partes. Lo importante es saber cuál es el tipo de gobierno y el grado de solidaridad (débil, fuerte o intermedia) que existe en cada acuerdo. En los acuerdos relacionales, las normas aluden a cuatro categorías: el papel de la integración, la preservación del vínculo, la armonización de los conflictos, y las normas supra-contractuales (Berger, Nootboom, *et al.*, 1993).

Algunas de las normas contractuales son legales, pero otras son institucionales. La institución limita y habilita el comportamiento humano y establece las rutinas que gobiernan la conducta.¹⁴ Las instituciones son necesarias por qué permiten regular y predecir el comportamiento (guían y constriñen el oportunismo), y reducen o incrementan los costos de transacción (Nootboom, 2000a).

El ambiente institucional en el que se desarrolla una empresa se compone tanto de leyes y regulaciones políticas profesionales, judiciales, científicas, estructuras financieras, infraestructura, estándares técnicos, pero también del lenguaje, el pensamiento, las normas y los valores. En este contexto, la empresa es concebida como un conjunto de reglas que regulan e integran el comportamiento social de un grupo, enfocada a la coordinación de recursos internos y externos que permitan percibir, evaluar e interpretar la realidad cognitiva (Nootboom, 2000a; y 2004).

¹⁴ Existen múltiples definiciones de instituciones: como normas y valores, hábitos y las reglas del juego del comportamiento. No obstante, para Nootboom (2000a), este concepto también debe incluir al lenguaje y el conjunto de percepciones e interpretaciones que los individuos tienen del mundo. Estos elementos, en su conjunto, restringen los acuerdos y las prácticas de coordinación que realizan las empresas.

El conocimiento integra el conjunto de percepciones, la comprensión y los juicios de valor que tienen los individuos o predominan en una empresa. Estos procesos conforman un modelo o paradigma que es resultado tanto de experiencias pasadas como del ambiente social, físico e institucional en el que los sujetos y las organizaciones desarrollan sus actividades. Las interacciones que se dan en un contexto específico influyen en la determinación del tipo de conocimientos y significados que predominarán socialmente (Nootboom, 2000; y 2004). La vinculación social a través de transacciones genera procesos de aprendizaje, ofrece nuevas opciones de innovar y desarrolla las capacidades humanas (Berger, Nootboom et al., 1993).

Este proceso de integración social se realiza a través del establecimiento de rutinas sociales y administrativas, así como mediante el uso de símbolos y rituales. Como resultado, las empresas no sólo son diferentes, sino que además tienen percepciones y preferencias disímiles, así como diversas formas de interpretación. Las formas de reducir esta brecha son la comunicación, el entendimiento mutuo, la explicación y la difusión de los pensamientos. Difícilmente se puede colaborar o llegar a un acuerdo si no se logra disminuir la distancia cognitiva (Nootboom, 2000a).

El proceso cognitivo está asociado a una trayectoria de dependencia y es idiosincrásico, pero además es contingente en cada contexto. Sin embargo, éste puede ser similar entre distintas personas y organizaciones en la medida que se comparta también la cultura y la experiencia. Cuando hay incertidumbre en el ambiente surge la necesidad de que los sujetos y las empresas busquen apoyarse en otros actores sociales a fin de complementar sus conocimientos (Nootboom, 1999). A través de la interacción, las empresas reducen su miopía, las amenazas relevantes, y los riesgos del contexto (Nootboom, 2000). Pero este proceso de intercambio de conocimientos se enfrenta a problemas de confianza y de difusión.

La confianza es fundamental, sobretodo cuando está en riesgo la difusión y el intercambio de conocimientos: "*Trust*, in our analysis, refers to preferences benign to the preservation of the relationship, as well as to the social norms that enable parties in an exchange relationship to renounce enforcement mechanisms such as *private ordering*, legal contracts, etc... concept covering the benign preferences and relational norms that we do not intend to measure directly" (Berger, Nootboom, et al, 1993: 90).

La confianza se apoya en los valores, las normas, la amistad, la fraternidad, y en la interacción “frente a frente”; estos elementos contribuyen a la construcción de la cooperación social (Nootboom, 1999).¹⁵ Los compromisos no se construyen sobre la expectativa del oportunismo con dolo; más bien se fundamentan sobre la base de que la contraparte no intentará perjudicar y confiará, aunque existe la posibilidad del daño y la mentira (Nootboom, 2000a).

La confianza se regula a través del comportamiento ético y se construye con base en las rutinas, la percepción, la interpretación y el comportamiento que se tiene durante una relación social específica (Nootboom, 2000a). La *confianza no es ciega* (dado que hay posibilidades de oportunismo es necesario monitorear el comportamiento de los socios), ni incondicional (hay límites de tolerancia). La confianza coordina las relaciones sociales y se sustenta en la racionalidad (el interés propio), el aprendizaje (interpretaciones, experiencia y rutinas exitosas), y la cultural (los valores y las normas del grupo) (Nootboom, 2000; y 2002).¹⁶

Conclusiones

Las propuestas de Williamson y de Nootboom son dos formas diferentes de interpretar a las instituciones y a las empresas. No obstante, ambas aportaciones reconocen que las instituciones son importantes en la economía: ya sea para lograr la eficiencia económica de las transacciones o para regular y coordinar el comportamiento social mediante normas, valores o costumbres.

Para el Nootboom, el objetivo fundamental de la empresa no se enfoca en reducir los costos de transacción y ejercer el poder de la jerarquía (como lo

¹⁵ La confianza es un proceso esencial en las relaciones de cooperación entre distintos sujetos sociales y diferentes empresas. No obstante, existen distintas interpretaciones respecto a como abordar la confianza. Algunos de los autores que se pueden consultar a este respecto son: Gambetta (1988) y Luhmann (1979).

¹⁶ La confianza se construye y despliega en tres etapas: la inicial o de *control*, cuando una relación social comienza es necesario controlar y monitorear a los integrantes a fin de evitar el oportunismo; la de *evaluación* de la honradez y cumplimiento de lo acordado, donde se desarrollan ciertos niveles de confianza sobre la base del conocimiento y la experiencia y; la *extensión* de los niveles de confianza, sobre la base de la identificación entre las partes (Nootboom, 2000). No todas las etapas se alcanzan en una relación, dado que se puede reconocer en el tiempo la existencia de desconfianza. En su defecto, los vínculos de cooperación pueden conservarse en la segunda etapa. En general se reconoce la existencia de muchos caminos para construir la confianza, dependiendo de las contingencias, objetivos, preferencias y de la historia de cada relación (Nootboom, 2002).

propone Williamson), más bien se centra en las necesidades que tienen las organizaciones económicas de combinar los distintos recursos, en alinear percepciones, desarrollar capacidades y reducir la distancia cognitiva a fin de que mejoren el intercambio económico y las relaciones sociales.

En Williamson, la dependencia contractual que se da -vía contrato y en condiciones de especificidad de activos- es negativa en tanto factor de incertidumbre: siempre está latente el oportunismo con dolo. En cambio para Nootboom, apoyarse en otros sujetos (cooperar) es parte natural de la vida social y no una amenaza, dado que la incertidumbre esta dada por la falta de conocimiento. La comunicación, las rutinas, el aprendizaje y la confianza reducen tal incertidumbre.

Sin duda, ambas propuestas del institucionalismo económico necesitan ser conocidas y entendidas con el fin de comprender la realidad económica en la que están inmersas las empresas. La especificidad de la investigación y los elementos que dentro de ésta se deseen resaltar, al analizar las organizaciones económicas y los contextos institucionales particulares (a través de estudios de casos), orientarán la definición de los elementos que hay a favor o en contra de cualquiera de las dos vertientes institucionales expuestos en este artículo.

Bibliografía

- Alchian, A. y Demsetz, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, no. 62, pp. 777-795.
- Berger Hans; Nootboom Bart, y etal. (1993), "Understanding the Subcontracting Relationship: the limitation of transaction cost economics", J. Child, M. Crozier, etal., *Societal Change between Market and Organization*, Europe Centre Vienna, Germany, pp. 77-98.
- Coase Ronald (1996), "La Naturaleza de la Empresa (1937)", Oliver Williamson y Sydney Winter (compiladores), *La Naturaleza de la Empresa*, FCE, pp. 29-48.
- _____ (1996a), "La Naturaleza de la Empresa: Origen", Oliver Williamson y Sydney Winter (op.cit), pp. 49-66.
- _____ (1996b), "La Naturaleza de la Empresa: Significado", Oliver Williamson y Sydney Winter (op.cit), pp. 67-84.

- Eggertsson Thráinn (1995), *El Comportamiento Económico y las Instituciones*, Alianza Editorial, España.
- Gambetta Diego (1988), "Can We Trust" ?, en Diego Gambetta (Editor), *Trust, Making and Breaking Cooperation Relations*, Oxford Basil Blackwell, USA.
- Gandlgruber Bruno (2003), "La Concepción de las Instituciones en la Economía Contemporánea", *Análisis Económico*, vol. XVIII, segundo cuatrimestre, no. 38, UAM-A, México, pp. 73-95.
- Holmstrom y Milgrom (1994), "The Firm as an Incentive System", *The American Economic Review*, September, vol. 84, no. 4, pp. 972-991.
- Holmstrom, Beng y Roberts, John (1998), "The Boundaries of the Firm Revisited", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 4, fall, pp. 73-94.
- Luhman Niklas (1979), *Trust and Power*, Chichester, John Wiley and Son, USA.
- Nelson, Richard y Sampat, Bhaven (2001), "Las Instituciones como Factor que Regula el Desempeño Económico", *Revista de Economía Institucional*, no.5, segundo semestre, Facultad de Economía, Unidad Externado de Colombia, Colombia, pp.17-51.
- Nooteboom Bart (1999), "Innovation, Learning and Industrial Organization", *Cambridge Journal of Economics*, Cambridge Political Economy Society, no. 23, pp. 127-150.
- _____ (2000), "Institutions and Forms of Coordination in Innovation Systems", *Organizational Studies*, (21/5), pp. 915-939.
- _____ (2000a), *Learning and Innovation in Organizations and Economies*, Oxford University Press, UK.
- _____ (2004), "Governance and Competence: how can they be combined?", *Cambridge Journal of Economics*, Cambridge Political Economy Society, vol. 28, no. 28, pp. 505-525.
- Rutherford Malcolm (2003), "La Economía Institucional: antes y ahora", *Análisis Económico*, vol. XVIII, segundo cuatrimestre, no. 38, UAM-A, México, pp. 13-39.
- Williamson Oliver (1989), *Las Instituciones Económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- _____ (1991), *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, FCE, México.
- _____ (1993), "Transaction cost economics and organization theory", *Industrial and corporate change*, vol. 2, no. 2, pp. 107-155.

- _____ (1995), "La Organización del Trabajo: un Enfoque Institucional Comparativo", en Louis Putterman (ed.), *La Naturaleza Económica de la Empresa*, Alianza Editorial, España, pp. 361-384.
- _____ (1996), "Calculativeness, Trust, and Economic Organization", Oliver Williamson, *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, USA, pp. 250-274.