

UN RECORRIDO POR EL NEO INSTITUCIONALISMO Y SUS AUTORES

DESTACADOS

A JOURNEY THROUGH THE NEO INSTITUTIONALISM AUTHORS AND HIGHLIGHTS

Henríquez Fuentes, Gustavo Rafael

Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia

ghenriqu4@cuc.edu.co.

Fecha de Recepción: 15/02/17 - Fecha de Aprobación: 21/06/2017

RESUMEN

El artículo presente es un esfuerzo por abordar el pensamiento de los principales exponentes de la corriente del Neoinstitucionalismo. Se escribe de manera tal que permite observar el desarrollo de los negocios desde una óptica que conjuga lo racional y el pensamiento no racional de las personas, dónde el egoísmo y el oportunismo juegan un papel importante, y dónde las instituciones que crea el hombre son las reguladoras de las acciones.

Para el Neo institucionalismo los costos de transacción se convierten en el norte de la teoría, y la manera de buscar la eficiencia para disminuirlos se convierte en el objetivo común de los actores. Otros factores importantes del Neo institucionalismo a tratar en el artículo serán las instituciones como unidad principal de la teoría, el contrato, los activos específicos y la Integración Vertical como modo de gestionar buscando la eficiencia en los procesos. El tema de la integración Vertical permitirá al lector comprender la importancia de la adquisición de los activos tanto tangibles como intangibles de otra empresa con el fin de disminuir costos y tomar control total del proceso de producción, logrando así diseñar las operaciones de manera más beneficiosa para la empresa compradora en la medida en que disminuye la dependencia del mercado.

PALABRAS CLAVE: Instituciones; Contrato; Neoinstitucionalismo; Integración Vertical; Especificidad de los Activos.

ABSTRACT

This article is an effort to address the thinking of the leading exponents of the current

“Visión de Futuro” Año 14, Volumen N° 21, N°2, Julio- Diciembre 2017 – Pág. 128- 147

URL de la Revista: <http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/>

URL del Documento: http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=440&Itemid=96

ISSN 1668 – 8708 – Versión en Línea

ISSN 1669 – 7634 – Versión Impresa

E-mail: revistacientifica@fce.unam.edu.ar

institutionalism Neo. It is written in a way that allows us to observe the development of business from a perspective that combines the rational and non-rational thoughts of people, where selfishness and opportunism play an important role, and where the institutions created by man are regulator actions.

Neo institutionalism for transaction costs become northern theory, and how to seek efficiency to decrease in a common goal of actors. Other important factors Neo institutionalism treat in the article are the institutions as the main unit of the theory, the contract, specific assets and Vertical Integration as a way of managing seeking efficiency in processes. The theme of vertical integration will allow the reader to understand the importance of the acquisition of the many assets tangible and intangible assets of another company in order to reduce costs and take total control of the production process, thus achieving design operations most beneficial way for the buyer to the extent that decreases market dependence.

KEY WORDS: Institutions; Contract; neoinstitutionalism; Vertical Integration; Asset Specificity.

INTRODUCCIÓN

El presente artículo es producto de una reflexión epistemológica basada en un estudio de carácter bibliográfico cuyo objetivo es describir los alcances de las teorías del Neoinstitucionalismo y las ideas de los principales autores de esta corriente, con el propósito de comprender la economía actual, sus alteraciones y los procesos mundiales como la globalización, la evolución de las sociedades de consumo, la aparición de nuevas formas de poder, entre otras a partir de la influencia de las instituciones. Por lo anterior, es bueno agregar que el presente artículo pretende ser un acercamiento a la revisión literaria del Neoinstitucionalismo a través de los autores destacados, los cuales se nombrarán en la medida en que se expone su idea principal. El objetivo principal de la revisión literaria realizada es explicar los principales postulados del Neoinstitucionalismo y sus aportes al estudio de las transacciones entre distintos actores y firmas en un mercado.

El Neoinstitucionalismo cuenta con varios autores que permiten conocer desde las raíces, que el arte de establecer precios y estrategias en un mercado no se debe solamente a la racionalidad de las personas y a los cálculos realizados para desarrollar la transacción; también intervienen otros factores, los cuales se tratarán adelante en el artículo, y que son, a todas luces, parte de la cotidianidad de los negocios actuales. El artículo está dividido en

“Visión de Futuro” Año 14, Volumen N° 21, N°2, Julio- Diciembre 2017 – Pág. 128- 147

URL de la Revista: <http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/>

URL del Documento: http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=440&Itemid=96

ISSN 1668 – 8708 – Versión en Línea

ISSN 1669 – 7634 – Versión Impresa

E-mail: revistacientifica@fce.unam.edu.ar

apartados de una manera que incentiva a la comprensión de las bases del Neoinstitucionalismo, para llegar a explicaciones sobre sus prácticas. El primer apartado es una entrada en los conceptos básicos que diferencian al viejo Institucionalismo del Nuevo Institucionalismo; centrándose más el escrito en los aportes del Nuevo Institucionalismo por ser el eje de la revisión. Un segundo apartado trata sobre sobre los factores más destacados de esta corriente como la información y su simetría, los costos de conseguirla, la psicología y emociones de los agentes del mercado, las instituciones como unidad básica de la corriente, la racionalidad y la irracionalidad de las decisiones del ser humano en el mercado, el contrato como unidad de preservación de los derechos a la propiedad privada a la prestación de los servicios acordando claramente límites y salvaguardas, la asignación de recursos y los costos de transacción, la gobernanza y la importancia de esta en los procesos de direccionamiento de los recursos. Un tercer apartado ha sido diseñado para comprender como los agentes emplean la gobernanza para enfrentar el diario vivir de las acciones del mercado a partir de alianzas con otros agentes para reducir el poder de retención o presión de otros agentes que afectan sus costos de transacción. En este apartado se toca el tema de los activos específicos que guardan relación muy cercana con la necesidad de integrar las operaciones industriales y/o comerciales de una empresa sea horizontal o verticalmente. El último párrafo recoge las conclusiones con base en las apreciaciones del investigador y el cuerpo de conceptos y teorías recogidas en la revisión.

Metodología

El artículo es desarrollado a través de una revisión literaria rigurosa basada en los aportes de investigadores que han escrito sobre esta corriente económica. Se acude a bases de revistas de artículos científicos e indexadas arbitrados como en Redalyc, Scopus, Scielo, Google académico y referencias de libros sobre el tema.

DESARROLLO

La diferencia entre el viejo institucionalismo y el nuevo institucionalismo

La economía a través de distintas ramas intenta dar explicación a los fenómenos de tipo económico, político y social que afectan el desarrollo de los negocios o firmas, sea de forma positiva o en su defecto, negativamente para los intereses de crecimiento de estas y del sector. Para el caso de esta investigación se ha querido abordar el Neoinstitucionalismo como opción para entender a través de la economía comparada y política, los fenómenos de esta ciencia que se mueve en torno a los costos originados en el desarrollo de las

transacciones, las instituciones, el contrato, la integración de las firmas, la racionalidad del hombre y otras variables que influyen en el desarrollo del entorno o su estancamiento.

El viejo institucionalismo con Common (1950), cree que la historia institucional se configura como un proceso de selección entre prácticas institucionales sobre la forma de tomar decisiones que pueden traer mejores beneficios para la organización a través de negociaciones, gestión de conflictos; además de permitir adaptarse al conjunto de normas que las regulan. Para este autor las acciones colectivas son importantes en la comprensión sobre cómo se abordan los temas y problemas relevantes al bienestar de las personas y la distribución de las utilidades en un mundo que establece derechos de propiedad, los cuales cambian con el tiempo.

De la Garza, (2005) explica que el Neoinstitucionalismo surge como corriente en la década de los 30 del siglo XX robusteciendo sus discusiones y aportes en la década de los 90 en cuanto a la acción económica y del actor racional que lo ha llevado al acercamiento con la sociología y otras disciplinas. Rivas (2003) manifiesta que el Neoinstitucionalismo refleja un enfoque transdisciplinario en el cual se crea un enfoque o visión de los sucesos económicos a través de ciencias como la sociología, economía, historia y la ciencia política. Rivas agrega que esta corriente tiene como punto relevante del análisis el contexto debido a la influencia que ejerce en lo social, económico, cultural y político sobre las conductas de los agentes y del individuo como tal; es decir, para este autor el Neoinstitucionalismo le otorga un papel relevante al individuo y otros actores que interactúan en el proceso de la transacción como el estado, o procesos sociopolíticos y de socialización, participación y otros afines.

Commons (1931) se refiere al surgimiento del Neoinstitucionalismo a partir del análisis de la correlación que existe entre economía, jurisprudencia y ética en los negocios. Commons toma como guía el pensamiento de Hume el cual propone la ética como una serie de reglas de comportamiento que surgen del conflicto de intereses, el cual a su vez nace de la escasez y está sometido a escrutinio u opinión moral del público, reglas de comportamiento que también son tratadas por la economía sometiéndolas a sanciones económicas que son colectivas y que se originan de la desobediencia que se haga de las reglas, reglas de la que la jurisprudencia se nutre y trata sometiéndolas a las sanciones organizadas de la violencia; según este autor el Neoinstitucionalismo debe tratar con la eficiencia y los méritos relativos de estos tres tipos de sanciones.

El Neo Institucionalismo se refiere a:

Las instituciones que definen el comportamiento de los actores frente a su medio social. El neo institucionalismo económico analiza las fallas de los mecanismos del

Estado y sus ineficacias. La economía neo institucional demuestra las deficiencias e incapacidades del estado como mecanismo de gobernabilidad y coordinación que garanticen los acuerdos y compromisos sobre la propiedad. El neo institucionalismo económico relaciona en forma inextricable la economía y la política y analiza las fallas de los mecanismos del Estado y sus ineficacias (Vargas J., 2008, p. 11).

El desarrollo de negocios para el neo institucionalismo se basa en el diseño de un marco de leyes, sean estas formales o no, que permiten establecer los alcances, derechos, deberes de las partes; además de tener en cuenta factores como la cantidad de oferentes en el mercado, la cercanía con este, el uso de prácticas no correctas para hacerse a las mejores utilidades; todo guiado bajo la observancia del mejor manejo de los recursos y la optimización de los costos de transacción en la empresa.

Algunos autores como Coase exponen sobre la importancia de los costos de transacción en el Neoinstitucionalismo y las vías para su reducción:

Las transacciones mercantiles -a diferencia de la perspectiva neoclásica- entrañan un costo, y que las empresas pueden buscar reducir al mínimo estos costos mediante dos vías (posteriormente se añadirán otras): mercados o bien las jerarquías de la empresa que, mediante autoridad, ordena las transacciones dentro de la empresa. Es decir, mediante el mando administrativo de la empresa también se realizan intercambios y es posible economizar en costos de transacción (en De la Garza E., 2005, p.169).

En otras palabras, el Neoinstitucionalismo de acuerdo con De la Garza propone la racionalización de los costos de una empresa a través de las elecciones en el mercado o la configuración de las operaciones a través de las jerarquías al interior de la empresa dejando ver que mediante el mando administrativo.

En este orden de ideas, el Neo institucionalismo cuenta con el uso de las costumbres, leyes, normas y modos de negociación en una sociedad, sean estos formales o no, ya que entran a ser parte del proceso de la negociación, favoreciendo a todos los participantes por igual, o a uno en detrimento de otros. De acuerdo con el Neo institucionalismo el momento de desarrollarse una transacción entre organizaciones, las costumbres, creencias y la informalidad en si del entorno, juegan un papel relevante, que es complementado o no por la formalidad; por reglas, normas y todas las directrices establecidas por medio escrito.

Las instituciones son para Hodgson (2006) un conjunto de sistemas sociales que permiten la convivencia de individuos a través de reglas que delimitan sus acciones, moldeando los comportamientos y capacidades de los individuos.

Albán (2008) expone que en ocasiones se ha intentado explicar la influencia de las instituciones en los comportamientos, dinámica y estructura de las sociedades de hoy; de

igual manera se ha intentado buscar respuesta a las diferencias entre los niveles de riqueza y desempeño económico de las naciones, por ejemplo, como puede ser explicada la diferencia en el ingreso per cápita de una nación y otra.

Acemoglu et al., intentan buscar la respuesta a las causas que originan las diferencias entre el desarrollo económico de los países actuales desde su historia; estos autores manifiestan que “la mortalidad de los colonizadores afectó a los asentamientos, los asentamientos afectaron a las primeras instituciones, y las primeras instituciones persistieron y fueron la base de las instituciones actuales” (en Albán A., 2008, p. 236). La inferencia que Alban (2008) hace de estos autores es que la tasa de mortalidad fue el determinante para el asentamiento y su tipo, dando lugar a unas instituciones de las cuales se han derivado las instituciones actuales, y estas han influenciado en la riqueza y el desempeño económico.

Volviendo a Hodgson (2006) se puede leer en su apreciación la importancia del conjunto sistemático de reglas y normas para garantizar que los individuos tengan unos límites en sus acciones, en su comportamiento en sociedad. Para la época sufrida por nuestros antepasados en el proceso de colonización, hubiera podido afectar positivamente el diseño y respeto de unas instituciones (reglas y normas) para la convivencia y respeto de la vida y la forma de vida de estos; lo anterior bajo el imperativo que además se hubieran diseñado mecanismos para vigilar su cumplimiento.

Kalmanovitz (2003) explica que el Neoinstitucionalismo versa sobre las reglas de juego que moderan el comportamiento de los agentes en una sociedad, y que son importantes para explicar su desempeño económico, además incorpora costos de información y restricciones a los derechos de propiedad en su análisis.

North (1991) clasifica las instituciones en formales e informales, siendo del tipo de las primeras las reglas en el ámbito político, económico; ayudan a saber la manera en que un comerciante o una persona común deben comportarse en cierta situación, estipulando unas reglas a seguir. North agrega que las instituciones informales son una forma de códigos de conducta o normas para el comportamiento y convenciones sociales moldeadas por las actitudes de las personas. Para North los individuos toman la información de su entorno por medio de las percepciones sobre la realidad, adaptándose así a las instituciones que moldean la convivencia y la forma de relacionarse de las personas.

North (1991) enfatiza que una de las diferencias entre las Instituciones formales e informales, es que las primeras están dadas de forma escrita, mientras las informales se transmiten de manera oral, y de esa manera se replican. Las Instituciones como los contratos, por ejemplo, les dan certidumbre a las transacciones entre personas u

organizaciones, permitiendo un mejor intercambio comercial al proteger los intereses de los individuos que interviene en algún rol de la transacción.

De acuerdo con De la Garza (2005) el Neoinstitucionalismo propone una gobernanza a través de las jerarquías de mando de la empresa, las cuales fijan unos derechos y obligaciones que permiten el intercambio en la medida en que se resuelven conflictos originados en él.

Hodgson (2011) explica que las instituciones sirven para permitir el desarrollo de la convivencia entre sujetos, al tiempo que distingue entre convenciones y reglas, las dos hacen parte del conjunto de instituciones. Este autor asegura que las instituciones son sistemas de reglas que se establecen y extienden a modo que puedan estructurar las interacciones sociales; debiéndose entender, que las instituciones limitan al tiempo que permiten el comportamiento de los sujetos.

Arias y Caballero (2003) hablan de las instituciones como reglas del juego por las cuales se rige el comportamiento de sujetos, proporcionando la estructura de los incentivos que terminan incidiendo en los costos de transacción. Para ellos estas reglas reduce el oportunismo en las relaciones y mejora la confianza en lo pactado haciendo viable las relaciones de largo plazo entre las partes por medio de contratos; para los autores, esto se puede denominar como una estructura eficiente de institucional.

Los gobiernos deben tratar en lo posible de evitar el intervencionismo deliberado en las economías, diseñando un marco claro que permita que los actores en ella desarrollen intercambios comerciales bajo la garantía de que se les protege sus inversiones. Ayala (1999) explica que la falta de leyes y un marco que regule hace que los riesgos y la desconfianza aumente entre los comerciantes, dificultando el intercambio y aumentando sus costos, en el sentido que los agentes además de negociar deberán vigilar que lo pactado se cumpla, lo que implica gastos propios en materia jurídica y otros de seguridad para resguardar sus intereses y hacer valer lo pactado.

Arias y Caballero (2003) además agregan al debate que el enfoque Neoinstitucional resalta en la estructura institucional y organizativa un factor determinante para el desarrollo de las operaciones determinando su resultado político (sin imponerlo como mecanismo determinista que permita predecir). Los autores agregan que en la medida en que las instituciones están mal diseñadas se observaran comportamientos oportunistas explotando ventajas informativas entre otras, además que el valor de los compromisos entre los agentes será percibido como bajo y las políticas serán de poca calidad, pudiendo mermar el desarrollo económico de un país y sus posibilidades de crecimiento sostenido. Su análisis puede ser apreciado en la figura (1).

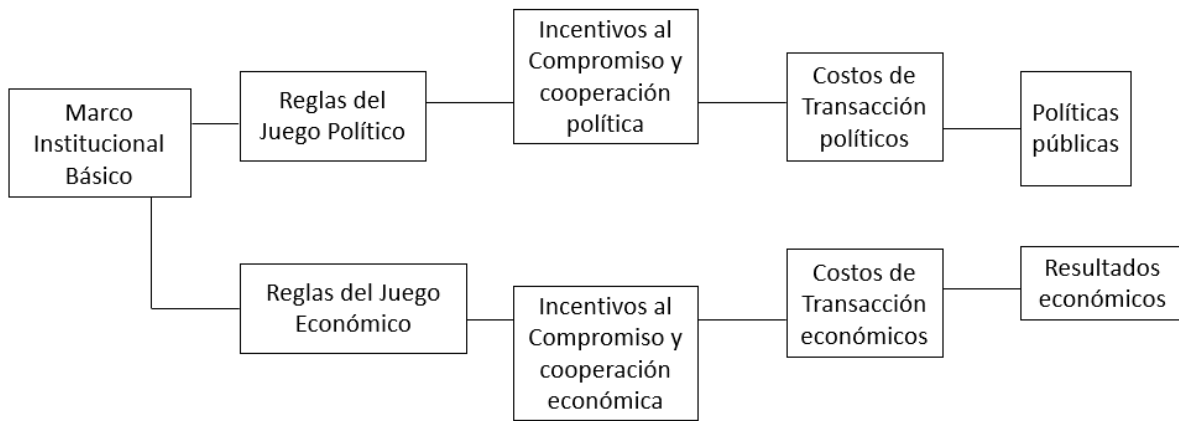


Figura 1. Análisis político de Costos de transacción: secuencia lógica
Fuente: Arias y Caballero (2003)

En síntesis, el Neoinstitucionalismo debe ocuparse actualmente del análisis comparativo de situaciones y realidades económicas, políticas y sociales entre organizaciones y naciones, tomando al individuo como uno de sus elementos relevantes de análisis sin olvidar su interacción con los demás, o lo que es igual la suma de todos los individuos en la sociedad.

La sociedad en la que el individuo se desarrolla en compañía de los demás bajo mecanismos de supervisión y arbitraje de diferencias, está a su vez llena de intereses de conflictos de tipo político, económico y social que se generan en un entorno donde el oportunismo de los actores puede ser visto como factor de poder o disuasión.

El oportunismo puede venir dado en la medida en que un actor tenga un recurso valioso (activo tangible o intangible) o información simétrica privilegiada sobre otro actor en cuanto a la realidad del entorno y la forma de organizar el proceso de producción. Es así como este agente o actor dispondrá de una ventaja incuestionable para reducir el riesgo y los costos de sus transacciones, lo cual lo volverá más competitivo que aquel actor que carece de ese recurso o información. Las relaciones entre los agentes son analizadas por el Neoinstitucionalismo partiendo de la base de la protección de la propiedad privada y del respeto por los acuerdos pactados, generando en la empresa y otros actores la necesidad de salvaguardar las transacciones con base en contratos, por ejemplo, u otros mecanismos que le permitan establecer una jerarquía de obligaciones y responsabilidades en el proceso de negociación.

Más allá del debate si es o no válido que el individuo sea tomado como uno de los ejes principales, se debe mirar su interacción con los demás y no olvidar que este individuo responde en su crianza y entorno a una ontología muy propia de ese lugar, una ontología

que le permite adaptarse o conocer al menos, las costumbres, creencias, valores, prácticas y en general el juego de reglas y normas que lo rigen en sociedad y las sanciones a las que se ve expuesto en el caso de no acatarlas.

El entorno a través de su ontología terminará formando a los individuos con unos estándares sociales que los llevaran a tomar decisiones de negocios percibidas como morales o no, por el resto de individuos que conforman su sociedad. Sin lugar a duda los factores como la información, el contrato, el respeto a la propiedad privada y el poder de influencia de las instituciones (formales o informales) determinaran el desempeño económico, político y social de una nación u organización y su modo de realizar las transacciones economizando en sus costos en la medida en que se diseñan mecanismos de arbitramiento para resolver conflictos y diferencias entre las partes.

Los factores relevantes en el neo institucionalismo

La información es un factor clave para el Neoinstitucionalismo según North y Ayala. Para North (1991) la falta de esta ocasiona costos, al igual que se originan costos para obtenerla, sin embargo, se necesita para reducir la incertidumbre de la negociación. La empresa atesorará la información y deberá compararla reiteradamente con el mercado para estar seguro que la información es simétrica. Ayala (1999) asegura que las instituciones son importantes en sociedad porque los individuos comparten información, y la falta de esta alimenta los miedos, pánicos e incertidumbre que pueden llevar a que no se tomen decisiones acertadas. La información es un bien tangible por el que los individuos están dispuestos a pagar (Ayala, 1999). Los individuos son seres que toman decisiones dependiendo el grado de información que tengan, en la medida en que esta sea suficiente, la decisión se ajustará mejor a su objetivo; sin embargo, de acuerdo con Furutbon y Richter (2005) no se puede eliminar el riesgo y el sesgo en la forma como se recolectó la información, con lo que se limita su alcance.

De acuerdo con Ayala (1999), se debe avanzar en el análisis del modelo neoclásico partiendo de acervos productivos producto de elecciones eficientes económicas y además maximizadoras en un mercado de competencia perfecta.

A través de estas elecciones se dirige los recursos en el área de la producción, consumo, capital humano y social; se obtiene a su vez tecnología, conocimientos y capital humano y social. Para la toma de las decisiones se requiere de información completa, lo cual permite disminuir el nivel de riesgo en la decisión y disminuir el costo de la información acopiada del mercado, en la medida en que se logra acceso a la fuente y a información valiosa y útil para la firma (figura 2).

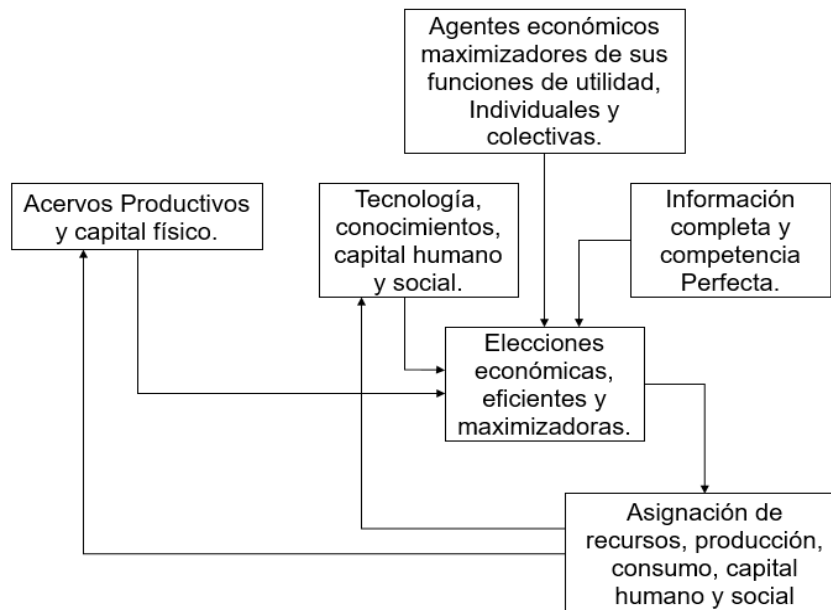


Figura 2. Ilustración del intercambio en el modelo neoclásico
Fuente: Ayala, 1999

Por poner un ejemplo, Evans y Wurster (1997) aseguran que los costos de información son tan elevados en EE. UU. en el sector de la salud, que se toma la tercera parte de los costos totales de este sector para capturar, asegurar y procesar información sobre expedientes de pacientes, las notas que hacen los médicos, resultados clínicos y reclamos sobre los seguros. Sin esta información las transacciones que dependen del sistema de documentación colapsarían en tiempo y sobrecostos, ya que las actividades se ralentizarían al no tener acceso a los archivos en cada uno de los procesos, peor aún, la vida de los pacientes estaría en riesgo si el sistema de gestión de esta información llega a fallar y no se tiene claridad sobre la medicación, las causas de una enfermedad y muchas otras circunstancias propias de la medicina. De acuerdo con estos autores, la información está en una etapa de cambios que precipitan también cambios en la estructura de sectores de la economía, aunado al hecho de compartir la tecnología con otros actores a través de medios tecnológicos.

El Neoinstitucionalismo además tiene en cuenta la forma como piensan las personas, sus comportamientos correctos o incorrectos en su forma de hacer negocios, desarrollar transacciones, o recurrir al mercado para hacerse con los mejores proveedores, para asegurar la mejor calidad para sus productos o servicios, en fin; tiene en cuenta, la psicología y emociones propias de las personas que son las que en última toman las decisiones, no siempre bajo cálculos establecidos, o en casos, saliéndose de los presupuestos planeados. Veblen (2004) asegura que en la economía Institucional el sujeto

económico principal deja de ser el individuo para convertirse en las instituciones, las cuales deben entenderse como normas de comportamiento no ajustadas quizás a una elección racional o justificable, pero si se ajustará a fuerzas que influyen como lo son las creencias y pautas de conducta habitual. Para Veblen, las instituciones pueden ser de diversos tipos (religiosa, cultural, social) que, aunque no afectan en sí la naturaleza de la institución, si afecta en los estilos de actuación habitual de las personas; ya que en el grupo (Institución) “se dice lo que se dice; piensa lo que se piensa; viste lo que se viste; consume lo que se consume” (Veblen, 2004, p.13).

Es así como puede afirmarse que la toma de decisiones económicas en el hombre, vienen programadas en su mente por varios factores que no siempre obedecen a la racionalidad de los cálculos. Se puede asegurar entonces que los estereotipos diseñados por la sociedad de consumo llevan a las personas a copiar comportamientos y hábitos, creencias y costumbres que condicionan sus transacciones y el modo en que las hace.

Parada refiriéndose a Veblen, agrega que por el contrario a lo que se estima, este autor sí se centra en el hombre como eje fundamental de la comprensión Neoinstitucional de la economía. Parada expone lo siguiente:

Veblen intenta presentar una visión evolucionaria de la sociedad humana y el cambio institucional basado en su principal actor: el ser humano y su instinto del trabajo eficaz, su lucha entre y contra otros instintos, y no solo analizando los efectos secundarios de este proceso en el consumo, la organización de la producción o la especificidad de un régimen político (Parada, 2011, p. 30).

Kalmanovitz (2003) indica que en el Neoinstitucionalismo sus investigadores a partir de sus postulados psicológicos ven en el individuo un ser racional que cuenta con información perfecta y puede escoger así, entre una gama de opciones que puede valorar con exactitud.

No obstante al rol relevante del individuo en el análisis del Neoinstitucionalismo, hay autores como Cataño (2003) quién concibe al individualismo y su racionalidad como parte del proceso, ya que lo que decide el individuo le sucede a la economía, sin embargo no puede verse como elemento sobre el cual debe girar el análisis, ya que estima que aunque el individuo es quién toma las decisiones, también es cierto que no se puede eliminar la pluralidad de los individuos que conforman el mercado y el modo en que se coordinan los intereses particulares, lo que para Cataño, Adam Smith denomina mano invisible del mercado.

Un autor que se toma como fundamental de esta corriente es Coase. Para Coase el análisis económico a través de la psicología y ciencias que permitan estudiar el comportamiento humano fuera de los números, es relevante para entender patrones, preferencias y que busca el hombre, que persigue en su cotidianidad y su manera de hacer

transacciones. Coase (1994a) explica que el papel del hombre es fundamental en esta corriente ya que lo ve como un conjunto de preferencias en su manera de actuar y relacionarse con otros.

Coase es quien expone otro de los factores básicos del Neoinstitucionalismo, en este caso, el contrato. Para este autor el contrato debe verse como una unidad de análisis económico que media entre las transacciones y las empresas involucradas. Este autor asegura que el contrato permite prever situaciones y blindar las transacciones, asegurando el derecho de la propiedad privada, y limitando el comportamiento de las partes al imponer unos límites a los actores.

Coase habla de la importancia de la duración del contrato condicionada por la dependencia al proveedor, tratando siempre los aspectos principales del acuerdo en él. Coase establece la definición de empresa como “un sistema de relaciones que surge cuando la dirección de los recursos depende de un empresario” (Coase, 1994b, p. 36).

De la asignación de recursos es que se basa la empresa, para ser eficiente y alcanzar los objetivos que asignan los dueños de la empresa. Para Coase las empresas tienen gastos externos en sus operaciones, aun estando dentro de su marco legal, con lo cual se afecta su competitividad. Sin embargo, el no hacer esos gastos y no incurrir en los costos significaría para la empresa su terminación ya que no podría operar; alguno de estos, son según Coase costos adicionales inmersos en la operación.

Lo anterior indica que un punto fuerte de la teoría del Neoinstitucionalismo son los costos de transacción, aquellos en los que las empresas basan sus operaciones y sin estos no tienen razón. En estos costos se da el rubro mayor en algunos casos de desangres en las empresas por desconocimiento administrativo, o en ocasiones, motivadas por el desgreño y el oportunismo de quien los administra.

Entre varios autores que tocan el tema de los Costos de Transacción se encuentran Furutbon y Richter quienes estiman que las elecciones de los individuos y la asignación de recursos se ven afectada por estos. Furutbon y Richter (2005) creen que los agentes deben su razón de ser al maximizar las utilidades para los principales y minimizar los Costos de Transacción, analizando la empresa y los actores en torno a esta y la manera en que se organizan en procesos.

Analizan el modo en que se organiza industrialmente la producción, las operaciones y las modificaciones que se hacen en la empresa buscando economías a través de los costos de transacción. Furutbon y Richter (2005) se concentran en un estudio microeconómico tomando como unidad de análisis la empresa y sus actores tales como dueños, trabajadores, gerentes. Para Furutbon y Richter los Costos de Transacción aparecen desde

la creación, organización de los procesos y el mantenimiento de una empresa, hasta los incurridos en la operación y modificación de estas.

Los autores en su análisis hablan sobre la propiedad privada, y cómo esta puede evitar la expropiación de bienes, con lo que se logra competitividad en la economía ante el respeto de los derechos adquiridos de los propietarios y la tranquilidad que brinda el saber que la inversión se encuentra protegida en un marco legal que respetan las partes y el gobierno hace cumplir. En la figura 3 se explican los aspectos importantes del Neoinstitucionalismo según Furutbon y Ritcher (2005).

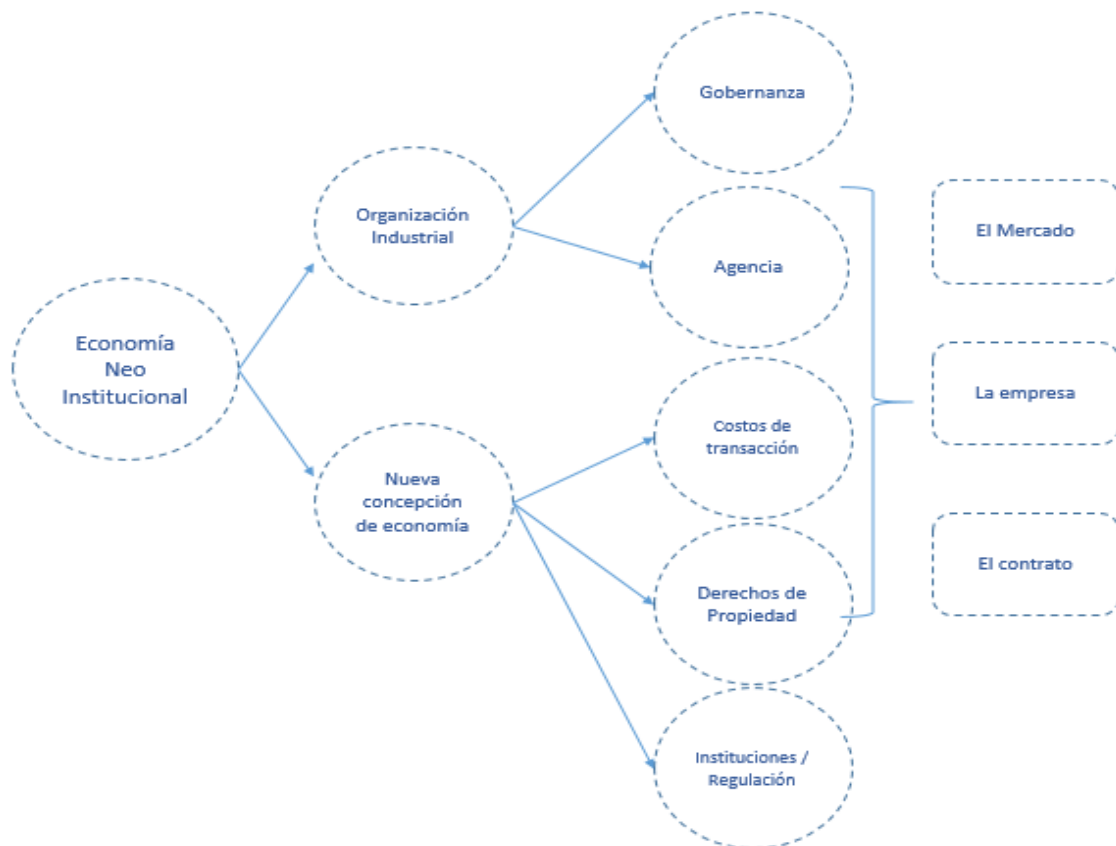


Figura 3. Aspectos relevantes del Neoinstitucionalismo según Furutbon y Richter

Fuente: Elaboración propia

Algunos autores afirman que “en el Nuevo Institucionalismo, las instituciones (empresas, mercados los derechos de propiedad) son una derivación lógica de la teoría de los costos de transacción. Las instituciones evolucionan como resultado de la búsqueda de eficiencia” (Parada, 2003, p. 98). Parada (2003) deja ver que la manera de la administración eficiente de los recursos generará crecimiento en la empresa y evolución de sus procesos. Y es que primero se aparecen las transacciones, posteriormente están dan vida a formas organizadas de producción y agrupación de los esfuerzos de trabajo; posteriormente aparecen las empresas, con ellas, un lugar específico donde intercambiar (mercado), y las normas y reglas que deben regular el juego del intercambio y proteger los intereses

involucrados (derechos de propiedad).

Bejarano (1999) dice que los costos de transacción tienen que ver con el conocimiento de aquellos con los cuales se contratará, se incurre en ellos al momento de informar a las partes con las que se contratará, además son los costos de darle manejo a las negociaciones y de exigir cumplimiento a lo pactado y escrito en el contrato. Williamson (2009) hace una división de los costos de transacción en ex ante y ex post; agregando que los primeros se refieren a los costos de redacción, negociación y como se salvaguarda un acuerdo a través de un contrato complejo donde se dejen estipulados los alcances de las partes; y los costos ex post que asumen varias formas como por ejemplo los costos de la adaptación cuando las negociaciones se salen de lo planeado, costos de regateo entre las partes y aquellas para corregir la alineación del contrato, los costos propios de la estructura de administración y los costos en que incurre la organización para asegurar los compromisos.

Las personas a cargo de la acomodación de los procesos y de la reestructuración, modificación y arreglos de estos son los encargados además de dirigir la organización. A estas personas se les conoce como la agencia, o aquellos encargados de la dirección de los recursos y velar por la salvaguarda de ellos. Para Torres, García y Quintero (2007) esta función se conoce como gobernanza y es la forma de solucionar problemas de la organización en su día a día en lo que se refiere a la producción y el intercambio de bienes y servicios.

La Integración de los Agentes como Estrategia para la Competitividad

Las personas involucradas en la gobernanza pueden solucionar los problemas abordando tres tipos de gobernación diferentes: el mercado, la integración vertical de diversos agentes económicos en una estructura jerárquica que se convierte en un grupo o empresa bajo el dominio de una principal y el establecimiento de relaciones con otros agentes para cooperar en las llamadas alianzas estratégicas.

De acuerdo con Roe, M. (2008) las instituciones de un gobierno corporativo se deben establecer para asegurar la dirección de la empresa de cara al mercado, permitiendo información y buen clima en la junta directiva, distribución simétrica de la información, regulando la conformación de los accionistas, diseñando mecanismos de compensación para ejecutivos, estableciendo normas y limitando las interacciones en la estructura organizacional.

Los agentes deben entonces tomar decisiones sobre la manera en que dirigirán la organización, si compran o no las materias primas en el mercado inmediato o recurren a

otras formas de adquirir lo necesario para la producción. La Integración vertical aparece para el Neoinstitucionalismo como una manera eficaz de erradicar riesgos o por lo menos disminuirlos, al tiempo que permite establecer contactos en otras instancias con los cuales se puede acceder a otros mercados y proveedores.

Otro de los beneficios de la Integración Vertical es la tenencia de los elementos claves generadores de la producción y utilidad de la firma comprada, ya que la empresa A al momento de adquirir la empresa B se convierte en propietaria de sus activos tangibles e intangibles a la vez, lo que le permite además de reducir el riesgo y costos, incrementar la disponibilidad de inventarios en la medida que lo requiera, además organizará su evento de producción de manera interna sin tener que depender del mercado, o al menos reduciendo la dependencia de este.

Para Joskow (2005) gracias a la Integración Vertical se logra disminuir costos en la contratación mientras la empresa toma en control los activos intangibles de otra empresa que pueden ser vitales para la producción y la organización, tal es el caso del know how. Joskow propone desde entender el impacto de la información y el oportunismo en la organización, hasta plantear nuevos modos de organización del trabajo para enfrentar los cambios del mercado.

La integración vertical disminuye el riesgo de las operaciones comerciales y las transacciones, blindando a la empresa en la medida en que se hace con la forma en que se hacen las cosas de sus proveedores, reduciendo el oportunismo que se encuentra entre los actores del mercado en la medida en que aumenta la información de la empresa; con ello la agencia puede adelantarse a los movimientos y la evolución del mercado.

Dependiendo la complejidad que el mercado depara, la empresa puede optar por una Integración Vertical o una relación con sus proveedores y distribuidores a largo plazo. De acuerdo con Joskow (2005) con estas medidas, la empresa logra mecanismos para el control de los precios. Para Joskow, otro motivo para optar por una Integración Vertical es el hecho de que la empresa dependa de un proveedor de bienes o servicios con un alto grado de complejidad en sus procesos, ya que será difícil tener gran oferta de este en el mercado, por ello la dependencia será alta en cuanto a costos, precio, disponibilidad de inventarios.

Joskow (2005) afirma que la Integración Vertical es una manera segura de hacerse al control de los procesos anteriores a la empresa, reducir costos, aumentar la disponibilidad de opciones, generar economías de escala, mejorar la cantidad de información, acceder a experiencia o la forma de hacer las cosas, y gobernar sobre las acciones de proveedores fundamentales para la organización reduciendo la incertidumbre y el oportunismo. En la actualidad la economía ha evolucionado moviéndose hacia el sector de servicios, en parte

gracias al impulso de las tecnologías integradas a la información y la comunicación que permiten un intercambio rápido y fluido de información (Cardona, Balza y Henríquez, 2017, a).

Muy en armonía con Joskow, Rosen (1996) asegura que el capital humano específico de una organización puede ser un requisito indispensable para otra en la medida en que se logra disminuir a través de su tenencia y administración los costos de transacción, administrando el costo de los trabajadores, la acomodación de los procesos y equipos de trabajo a cómo lo requiere la empresa, además de permitir un monitoreo más eficiente y una mejor estimulación. En este orden de ideas, se invierte entre otros costos en los generados por la asociación de trabajadores, la conformación de los equipos para el trabajo, monitorear y estimular al equipo de trabajo. Para Rosen existe un mercado interno de trabajo en todas las organizaciones, en el cual se debe resolver problemas en lo que se refiere a incentivos, selección de trabajadores, asignación de salarios de acuerdo con las habilidades; el agente debe saber que las habilidades marcan los salarios de lo que cada trabajador cobrará.

Para el Neoinstitucionalismo uno de los puntos claves del proceso de Integración Vertical con los proveedores, es que la empresa configura una nueva relación con sus proveedores de suministro y materias primas, logrando el control del flujo de estos, al tiempo que mejora en tiempos de entrega, servicio, calidad entre otros factores. De acuerdo con Rosen (1996), la especificidad del activo puede darse con base en la complejidad del proceso y el nivel en que se involucran los conocimientos, la estandarización del proceso en varios proveedores, el lugar o sitio en el cual se encuentre instalado el proveedor.

Rosen (1996) promueve los sistemas de fianzas o incentivos a la agencia para evitar corrupción y oportunismo, también sostiene que, a mayor tamaño de la cadena de mando, mayor distorsión se verá en el flujo de la información.

Autores como Klein (1996) explican el poder de coerción que tienen los proveedores sobre sus clientes, lo cual termina en ocasiones fortaleciendo al proveedor oportunista en detrimento del comprador que adquiere el insumo. Para esta situación, Klein afirma que una buena forma de administración se debe hacer con base en contratos de largo duración en los que se disminuye el poder de retención de los proveedores (influencias con base en conductas oportunistas); esto en el caso que la empresa no pueda integrarse verticalmente con sus proveedores. Los contratos a largo plazo aseguran el retorno de lo que se invierte, aclarando las particularidades propias de la negociación; con ello se evitan aumentos en los precios producto del oportunismo.

Sobre el tema de los contratos a largo plazo Joskow (2005) asegura que para que una Integración Vertical ocurra, o se opte por la figura de contratos a largo plazo, se debe tener

una presión muy fuerte del proveedor, o en su defecto, depender en alto grado de lo que él llama la especificidad de activo. Para Joskow la especificidad de activos aparece en el momento que se depende de la estrecha vecindad con un sitio geográfico (especificidad del sitio); cuando hay inversiones en equipos y maquinarias con diseño específico que no tienen mucho valor para el desarrollo de otra actividad (especificidad de activos físicos); cuando se debe invertir en capital humano para hacerse al know how de los procesos (especificidad de los activos humanos); por último, cuando los inventarios de mercancía para vender a un cliente son muy altos y se depende mucho de la relación con este cliente (especificidad de los activos dedicados).

Según Joskow (2005) los activos específicos restringen a la empresa con relación a su producción y las operaciones en sí, así que también condicionan la generación de la renta para la empresa.

Parada (2011) asegura que es el Nuevo Institucionalismo la escuela que introduce la relevancia que tienen los activos para el desarrollo de una empresa a manera de la especificidad de los activos; la cual en términos cortos se trata de hacerse al know how y a unos activos muy específicos de una actividad comercial, los cuales no son fáciles de conseguir si se recurre al mercado, o pueden ser activos muy específicos del sitio o de la mano de obra ofertada en el entorno, por ejemplo las carreteras y el conocimiento y habilidades laborales propias de la mano de obra.

En el Nuevo Institucionalismo resultan clave la especificidad de activos, el Poder de coerción, el fortalecimiento de los grupos sobre los individuos en negociaciones o la presión de los grupos explicado a través del enfoque de Parada (2011). Este autor resalta el poder de las instituciones en la conducta del hombre.

CONCLUSIONES

El Neoinstitucionalismo como rama de la economía permite el análisis de las situaciones económicas al interior de las organizaciones mirando las relaciones que la organización establece con otras a través de un marco legal o un marco basado en lo informal como las costumbres, hábitos, creencias y paradigmas muy propios de la ontología del entorno donde la empresa y sus sujetos se desarrollan.

A diferencia de otras corrientes económicas, supone que la psicología humana juega un papel relevante en las decisiones que se toman al interior de las organizaciones, y que, dependiendo de la información obtenida, estas decisiones permitirán solventar a la empresa en su eficacia y eficiencia al momento de realizar transacciones. El Neoinstitucionalismo

siempre mira la manera en que se debe proteger el curso de los negocios a través de mecanismos como el contrato o la Integración Vertical, con el propósito de eliminar o disminuir el oportunismo de los actores y demás agentes con los que la empresa realiza sus transacciones.

Dentro de las unidades básicas de análisis para el neoinstitucionalismo, se encuentra el sujeto, el agente, el contrato, los costos de transacción. Todas estas variables se centran en la manera en que se administra la empresa y se preservan sus derechos disminuyendo los riesgos propios del mercado, o blindando las operaciones de la empresa.

Es la propiedad privada parte importante de este análisis, por lo cual se debe recurrir a salvaguardas en contratos, especificando de la mejor manera posible, todos los puntos por los cuales debe limitarse el accionar de las partes.

En el Neoinstitucionalismo, el agente hace uso de la gobernanza para establecer modos de administración efectivos que permitan reducir los costos de las transacciones, adaptar la empresa a los cambios del mercado y reducir la incertidumbre. La relación con los dueños de la empresa (los principales) se torna en una relación de patrono-empleado, dónde es el agente el que, con sus acciones, y dependiendo la información con que cuente, dispone de las acciones en la empresa. Los principales recurren entonces a modos de supervisión, incentivos y otros mecanismos de coerción para proteger sus intereses, evitando capítulos de corrupción de parte de la agencia (gerentes). A partir de la cantidad y calidad de la información sobre proveedores, distribuidores e intermediarios, la agencia organizará el modo de producción de la empresa, buscando la eficacia de su cadena de suministro y eficiencias en el intercambio ágil y rápido de materias primas y de información sobre los procesos entre los distintos actores (Cardona, Balza y Henríquez, 2017, b)

El Neoinstitucionalismo en resumen observa la afectación de los costos de transacción de elementos no racionales y factores que intervienen en la psicología del consumidor, para adaptarlos en su análisis económico al modo de gerenciar de los agentes a través de factores que le permitan minimizar riesgos e incertidumbre.

REFERENCIAS

- Albán Moreno, A. (2008). El origen colonial de las diferencias del desarrollo entre países: el Neoinstitucionalismo e Hispanoamérica. *Revista de economía Institucional*, 10(19), 235-264.
- Arias, Xosé Carlos, & Caballero, Gonzalo. (2003). Instituciones, Costos De Transacción Y Políticas Públicas: Un Panorama. *Revista de Economía Institucional*, 5(8), 117-146.

“Visión de Futuro” Año 14, Volumen N° 21, N°2, Julio- Diciembre 2017 – Pág. 128- 147

URL de la Revista: <http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/>

URL del Documento: http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=440&Itemid=96

ISSN 1668 – 8708 – Versión en Línea

ISSN 1669 – 7634 – Versión Impresa

E-mail: revistacientifica@fce.unam.edu.ar

- Ayala, J. (1999). *Instituciones y economía. Una introducción al neo institucionalismo económico*. México, Editorial fondo de cultura económica.
- Bejarano, J. A. (1999). El análisis económico del derecho: comentarios sobre textos básicos. *Revista de Economía Institucional*, 1(1), 155-167.
- Cardona, D; Balza, V. y Henríquez, G. (2017 a). Innovación en el sector de los servicios: aproximación conceptual y revisión de su aporte a la economía. *Revista espacios*, 38(21), 16.
- Cardona, D; Balza, V. y Henríquez, G. (2017 b). *Innovación en los procesos logísticos: retos locales frente al desarrollo global*. Cartagena, Colombia, Editorial Universidad Libre.
- Cataño, J. (2003). Teoría económica y Neoinstitucionalismo. Comentarios a “El Neoinstitucionalismo como escuela” de Salomón Kalmanovitz. *Revista de economía institucional*, 5(9), 213-227.
- Coase, R.H. (1994 a). *La empresa, el mercado y la ley*. Madrid: Alianza editorial.
- Coase, R.H. (1994 b). *La naturaleza de la empresa*. En *La naturaleza económica de la empresa* (pp. 93-110). Alianza Editorial.
- Commons, J. (1931). Economía Institucional. En Supelano, (Traductor), tomado de *American Review* 21, 1931. *Revista de Economía Institucional*, 5(8) (2003), 191-201.
- Commons, J. R. (1950). *The economics of collective action*. Madison: University of Wisconsin Press.
- De la Garza Toledo, E. (2005). Neoinstitucionalismo: ¿opción ante la elección racional? Una discusión entre la Economía y la Sociología. *Revista mexicana de sociología*, 67(1), 163-203.
- Evans P.E y Wurster, T.S (1997). Strategy and the economics of Information. *Harvard Business Review*, 75(5), 70-82.
- Furutbon, E. G., & Richter, R. (2005). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. EEUU, University of Michigan Press.
- Hodgson, (2006). What are Institutions. *Journal of Economic Issues*, (40)1, 1-25.
- Hodgson, G. M. (2011). ¿Qué son las instituciones? *Revista CS, Vol. Sin Info*(8), 17-53.
- Joskow, Paul. (2005). “*Vertical Integration*”. En Menard, C. Y Shirley, M. *Handbook of New Institutional Economics*. The Netherlands. Springer. P.319-348
- Kalmanovitz, Salomón (2003). El Neoinstitucionalismo como escuela. *Revista de Economía Institucional* 5(9), 189-212.
- Klein, Benjamin (1996). “*La integración vertical como propiedad organizativa: una revisión de la relación Fisher-General Motors*”. En Williamson, O. y Weintraub, S. *La Naturaleza de la empresa: Orígenes, evolución y Desarrollo*. México, F.C.E., p. 294-312.

- North, Douglas. (1991). Institutions. *Journal of economic perspective*, 5(1), 97-112.
- Parada, J. (2003). Economía institucional original y nueva economía institucional: semejanzas y diferencias. *Revista de economía institucional*, 5(8), 92-116.
- Parada, J. (2011). *Instituciones, desarrollo y regiones*. El caso de Colombia. Barranquilla, Editorial Universidad del Norte.
- Rivas, Leone, J. (2003). El Neoinstitucionalismo y la revalorización de las instituciones. *Reflexión política*, 5(9), 37-44.
- Roe, M. J. (2008). *The institutions of corporate governance* (pp. 371-399). Springer Berlin Heidelberg.
- Rosen, Sherwin. (1996) "Costos de Transacción y Mercados de trabajo internos". En Williamson, O. y Weintraub, S. La Naturaleza de la empresa: Orígenes, evolución y Desarrollo. México, F.C.E., 1996. p. 104-125
- Torres, S., García, R. G., & Quintero, J. J. (2007). Costos de transacción y formas de gobernación de los servicios de consulta en Colombia. *Cuadernos de economía*, 44(130), 233-262.
- Vargas Hernández, J. (2008). Teoría institucional y neoinstitucional en la administración internacional de las organizaciones. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 10(2) Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357935471005>
- Veblen, Thorstein (2004). *Teoría de la clase ociosa*. Sociología. Madrid, Alianza Editorial.
- Williamson, O. E. (2009). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México, Editorial Fondo de cultura económica.

RESUMEN BIOGRÁFICO

Mg. Gustavo Rafael Henríquez Fuentes

Beuario del doctorado en Administración, Universidad del Norte. Magíster en Administración de empresas e Innovación e Ingeniero de Mercado, Publicidad y Ventas, Universidad Simón Bolívar. Tecnólogo en Gestión Logística, SENA. Profesor-Investigador de la Universidad de la Costa, Barranquilla. Tengo experiencia en el área de Logística, Ventas y Docencia.