



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad  
Azcapotzalco  
México

García Garnica, Alejandro

Un debate institucional en torno al comportamiento de los agentes económicos en la sociedad: entre el oportunismo y la confianza

Análisis Económico, vol. XXVII, núm. 64, 2012, pp. 75-103

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco  
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41324545005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# Un debate institucional en torno al comportamiento de los agentes económicos en la sociedad: entre el oportunismo y la confianza

*(Recibido: enero/012–aprobado: marzo/012)*

*Alejandro García Garnica\**

“Los jugadores humanos son de mentalidad complicada. Esa parece ser la condición humana”.

*Ray Kurzweil*

## **Resumen**

En este trabajo se aborda el comportamiento de los individuos desde el punto de vista del Nuevo Institucionalismo. El objetivo central es sintetizar y comparar dos propuestas relacionadas con el comportamiento de los agentes económicos al realizar transacciones económicas dentro o fuera de la empresa. Mientras que el primer modelo teórico, el de Oliver Williamson, tiende a enfatizar que el comportamiento de los individuos es oportunista e incluso doloso durante las transacciones económicas; el segundo, el de Bart Nooteboom, resalta que las personas siguen reglas sociales y que la confianza es un mecanismo de coordinación institucional.

**Palabras clave:** institucionalismo, comportamiento económico, contratos, conocimiento, cooperación.

**Clasificación JEL:** B52, D23, D83, D86.

\* Profesor-Investigador del Instituto Profesional de la Región Oriente de la UAEM (agg67@hotmail.com). Agradezco el apoyo de financiamiento de Promep-SEP, mediante un proyecto, para la realización de este trabajo.

## Introducción

De acuerdo con North (2006), las instituciones son las reglas del juego (estructura de incentivos de la sociedad) mientras que las organizaciones y los individuos que las dirigen son los jugadores. Sin embargo, ¿cómo se comportan o actúan los jugadores ante las reglas del juego o ante otros jugadores? Para Vandeberg (1999), en las ciencias sociales predominan, en términos generales, dos formas que tratan de explicar el comportamiento humano. La primera propuesta, de tipo sociológico, señala que las acciones de los individuos se guían fundamentalmente mediante las normas o reglas (instituciones) que son socializadas; en este proceso los individuos tratan de responder a las expectativas acordes con su rol social. La segunda propuesta, de tipo económico, plantea que las personas siempre buscan su propio interés y para tomar decisiones cuentan con la información necesaria para realizar cálculos racionales, entre diferentes alternativas, hasta lograr la utilidad máxima.

No obstante, hay otras propuestas. Por ejemplo, dentro de la Teoría de la Organización, Simon (1988) sostiene que el comportamiento de los individuos se ve influido y limitado por diferentes variables tales como: las capacidades, hábitos y reflejos de las personas; los incentivos económicos o en especie; las restricciones neurofisiológicas de los procesos mentales; la finalidad de las tareas; los conocimientos que se tiene sobre las cosas; y los valores sociales. En la medida que los individuos se ven recompensados por su trabajo son leales a la organización; éstos moldean creencias y actitudes y, por lo tanto, las decisiones se toman en un marco institucional (Lara, 2007).

El presente trabajo realiza un análisis sobre el comportamiento de los individuos desde el punto de vista del Nuevo Institucionalismo. Concretamente, el objetivo central es sintetizar y comparar dos propuestas relacionadas con el comportamiento que tienen los agentes económicos cuando realizan transacciones económicas dentro o fuera de la empresa. En tanto que el primer modelo teórico, el de Williamson, tiende a enfatizar que el comportamiento de los individuos es oportunista e incluso doloso durante las transacciones económicas; el segundo modelo, el de Nooteboom, resalta que las personas siguen reglas sociales y además la confianza es un mecanismo de coordinación institucional.

Algunas de las preguntas que se intentan responder en este trabajo son las siguientes: ¿cuáles son los argumentos de Williamson para enfatizar el papel del contrato durante el intercambio y como concibe la empresa?, ¿cuáles son los supuestos conductistas de este modelo?, ¿por qué el oportunismo desempeña un papel esencial en la selección de las estructuras de gobernabilidad?, ¿en qué consiste el enfoque cognitivo de la empresa y de qué manera las instituciones regulan el comportamiento

de los agentes económicos?, ¿cómo el conocimiento se relaciona con la innovación empresarial? y ¿qué relación hay entre la confianza y el conocimiento?

El documento se encuentra estructurado en tres partes. La primera, presenta una síntesis de la forma en cómo se ha interpretado la relación entre las empresas y las instituciones en el contexto del Nuevo Institucionalismo Económico. La segunda se ocupa de sintetizar y detallar la propuesta de Williamson respecto al comportamiento de los actores, la importancia de los contratos y los activos específicos, las estructuras de gobernabilidad y el papel de las instituciones. El tercer apartado se enfoca en la propuesta de Nooteboom, quien considera que la teoría de la empresa y la confianza deben entenderse a partir de los procesos cognitivos. Se resalta la importancia de los procesos de exploración y explotación y la forma como se construye la confianza.

## **1. La empresa y las instituciones: una breve síntesis de algunas interpretaciones**

En el modelo neoclásico tradicional, el principal mecanismo de coordinación de los distintos agentes económicos se efectúa por medio del equilibrio entre oferta y demanda de mercado. Los actores económicos se apoyan en los precios o en la información proporcionada por el “subastador” para tomar decisiones. La empresa es representada como una simple función de producción, donde las distintas combinaciones entre el factor capital y trabajo maximizan la eficiencia productiva al encontrarse un punto óptimo. Dentro de esta caja negra, en donde entran insumos y se obtienen mercancías sin explicar cómo se tejen las relaciones sociales internamente, los individuos se caracterizan por poseer racionalidad ilimitada y se orientan hacia la maximización de los beneficios. En este marco económico, las instituciones no desempeñan papel alguno (Gandlgruber, 2010).<sup>1</sup>

Sin embargo, esta forma de concebir la economía en ausencia de instituciones ha sido duramente criticada. Por ejemplo, estudios realizados por Coase (1996) subrayan que el origen de la empresa se encuentra en la reducción de los costos de transacción. La coordinación consciente y planificada de los recursos mediante la organización económica permite integrar múltiples contratos de negociación en

<sup>1</sup> La teoría neoclásica plantea un modelo en el que hay racionalidad perfecta, los individuos pueden prever con anticipación las consecuencias de sus acciones y las reacciones de las personas con las que negocian. De tal manera que los procesos de aprendizaje y los procesos del conocimiento se ven aniquilados y se pierde el interés por los agentes adaptables (Holland, 2004).

uno solo; siempre y cuando los costos de negociación de la empresa sean menores a los del mercado. Coase (1994) también plantea que las empresas no están aisladas pues forman parte de una estructura industrial en donde surgen distintos tipos de arreglos contractuales (licencias, franquicias y acuerdos de largo plazo) a nivel interempresas. Estos intercambios económicos son regulados por las instituciones, es decir, por medio de un sistema legal, político y cultural. Si bien este autor reconoce que el oportunismo es una conducta observada por los individuos durante el seguimiento de los contratos, también alude a la confianza como un comportamiento social alternativo.

Por su parte, Demsetz (1986) menciona que en el análisis de la competencia empresarial se requiere considerar los siguientes elementos: gastos en marketing, la calidad de los productos, los acuerdos contractuales, la vigilancia táctica y los costos de transacción. La empresa, desde esta perspectiva, es un nexo de contratos que permite al administrador supervisar y centralizar la producción en equipo. En este contexto, la asimetría de la información (una forma de oportunismo) genera problemas contractuales entre los distintos agentes económicos, al dificultar la alineación entre los incentivos económicos y la productividad del trabajo (Alchian y Demsetz, 1986 y Demsetz, 1997). Desde esta perspectiva, el oportunismo de los agentes se puede atenuar con el monitoreo y las instituciones (los derechos de propiedad y los contratos) (Alchian y Demsetz, 1986 y Demsetz, 1997).

Desde otro enfoque, Nelson y Sampat (2001) mencionan que las instituciones regulan las formas de acción de los individuos generando que un tipo de transacciones sean más atractivas o fáciles, mientras otras son más complicadas o costosas. El comportamiento de los agentes es representado como un conjunto de habilidades y rutinas que guían las acciones económicas. Es en las rutinas organizacionales en donde reside el conocimiento y las capacidades empresariales (Nelson y Winter, 2002; Taboada, Sámano y Chávez, 2011). La creación, difusión y reproducción de las rutinas es parte del proceso de institucionalización que ocurre dentro de la empresa.

En cambio para Hodgson (2009), las instituciones incorporan reglas, valores, normas, rutinas, así como distintos tipos de hábitos y lenguajes. En particular, las normas proporcionan las restricciones y los incentivos que guían el comportamiento y las preferencias de los individuos. Por su parte, los hábitos (entendidos como propensiones o predisposiciones a dar una respuesta) funcionan como filtros de experiencias, intuición y reflexión individual. Los hábitos al codificarse, socializarse, imitarse, reproducirse y consolidarse –en un grupo determinado– se convierten en reglas sociales. Las instituciones son importantes en tanto proporcionan los marcos cognitivos e interpretativos en el que actúan los agentes económicos. En esta

perspectiva, las empresas representan un subconjunto de las instituciones en donde se generan hábitos que contribuyen a alinear tanto las distintas preferencias como múltiples actividades. Los individuos que integran la empresa se caracterizan por ser interactivos, moldeables parcialmente y por construir y reconstruir múltiples representaciones cognitivas sobre su entorno social (Hodgson, 2007; Gandlgruber, 2010).

Si bien existen otras propuestas que estudian y analizan la relación entre la empresa y las instituciones, este trabajo solamente compara dos corrientes teóricas: la de Williamson y la de Nootboom. Williamson (1989 y 1991) es uno de los teóricos más representativos dentro de la economía de los costos de transacción, el cual fue uno de los ganadores del Premio Nobel de Economía 2009 por sus contribuciones al estudio de las organizaciones económicas y de las formas de optimizar las transacciones. Mientras que Nootboom es un connotado matemático con amplia experiencia en cuestiones sociales, autor de varios libros y artículos relacionados con la teoría de la empresa y la confianza y con múltiples reconocimientos universitarios.<sup>2</sup>

Desde el punto de vista de Williamson (1989 y 1991) el contrato es una institución y considera que el comportamiento económico de los individuos está más orientado por el oportunismo con dolo que por normas, valores o la confianza. Mientras que Nootboom (2000 y 2002) se inclina más por plantear que las transacciones económicas están incrustadas en relaciones sociales, las cuales son reguladas por las instituciones (normas, valores y costumbres); éstas últimas limitan el comportamiento oportunista y facilitan la confianza entre las partes que cooperan. Entender con más detalle estas dos propuestas es el propósito de los siguientes apartados.

## **2. Estructuras de gobernabilidad, costos de transacción y oportunismo**

El objetivo del presente apartado es exponer las ideas de Oliver Williamson relacionadas con la importancia del oportunismo en la elaboración de contratos económicos en los que existe de por medio especificidad de activos. Se parte de considerar las distintas estructuras de gobernabilidad y los tipos de transacciones que existen en la economía, después se describen los diferentes niveles institucionales contemplados por este autor, así como los supuestos conductistas que se consideran relevantes.

<sup>2</sup> Véase el *curriculum vitae* de Bart Nootboom: ([http://www.bartnootboom.nl/site/index\\_en.cfm?act=teksten.tonen&parent=4958&varpag=4155](http://www.bartnootboom.nl/site/index_en.cfm?act=teksten.tonen&parent=4958&varpag=4155)) consultada el 7 de abril de 2010.

## 2.1 *Las estructuras de gobernabilidad y la gran transformación*

Para Williamson, el concepto de empresa debe alejarse de la concepción económica tradicional, es decir, como una función de producción. En su lugar, la empresa debe concebirse como una estructura organizativa o jerárquica. “Existe la necesidad de ir más allá de las concepciones analíticamente conveniente (...) de la empresa como función de producción (que es una creación tecnológica) y considerar la empresa como una estructura de gobernación (que es una creación organizativa) en la cual la estructura interna tiene propósito y efecto económico” (Williamson, 2001: 16).

Las empresas coordinan, controlan y solucionan controversias. Estas actividades son más eficientes de realizar en las organizaciones económicas que en el mercado, sobre todo en condiciones en las que existen activos específicos de por medio. Al incorporar la producción dentro de la empresa, hay posibilidades de armonizar los intereses de los sujetos, hacer uso de mecanismos eficientes para la toma de decisiones y de evitar los riesgos de tipo oportunista (Williamson, 1999). La diferencia entre las transacciones que se dan en el mercado respecto a los de la organización económica, implica sacrificar los incentivos por la posibilidad de lograr la adaptabilidad o procesos intertemporales mediante la transformación fundamental (Williamson, 1991).

En este contexto cada organización económica alineará el tipo de transacciones que realiza, según sus atributos, a las correspondientes estructuras de dirección, de tal forma que se logre economía en los costos de transacción. Por lo tanto, las estructuras de dirección de una empresa variarán de acuerdo con los atributos de la mano de obra contratada, pero también dependiendo del tipo de estructura sindical existente. Mientras que la estructura de gobernabilidad (mercado, empresa, alianzas estratégicas, etcétera) asociada a cada transacción dependerá de sus atributos (si ésta es específica o estandarizada), pero también de la frecuencia y de la intensidad de las transacciones. En este sentido, se aboga por una teoría selectiva de la estrategia que se apoye en un análisis contractual comparado (Williamson, 1991).

Por lo tanto, mientras las transacciones de activos no específicos (no estandarizados y recurrentes en sus transacciones) tienen menores costos de transacción en el mercado, el intercambio de activos específicos es más eficiente por medio de estructuras de gobernabilidad basadas en alianzas estratégicas (*estructuras híbridas*). Esta estructura se caracteriza por mantener la autonomía de las partes con plena identidad, un intercambio de activos específicos que genera dependencia en una o ambas empresas, la firma de contratos incompletos y la no intervención de terceros en la solución de conflictos (Williamson, 1989 y 1996).

En las estructuras de gobierno de tipo híbridas, la *especificidad de activos* está vinculada con la proximidad espacial, la adquisición de personal, la compra

de equipo y maquinaria especializada y por las nuevas inversiones destinadas a la ampliación de la planta productiva (Williamson, 1989 y 1996). Las estructuras de gobernación híbridas en las cuales predominan activos específicos son el resultado de un proceso de licitación en donde, dada la existencia de múltiples proveedores potenciales, se selecciona a aquel cuyas transacciones permiten la eficiencia en los costos a lo largo del tiempo (Williamson, 1989 y 1996; García, Lara y Taboada, 2004).

En el análisis de las transacciones específicas hay que considerar los procesos *ex ante* y *ex post*<sup>3</sup> que se someten a una licitación, donde el número inicial de concursantes se reduce hasta generar una dependencia bilateral; fenómeno conocido como la “gran transformación” o el *problema de números pequeños*. Es decir, si bien inicialmente pueden participar diversos proveedores, ante la solicitud o demanda de un cliente, en el largo plazo no existirá la misma condición. Si el proveedor seleccionado inicialmente realiza inversiones en activos específicos, sin duda obtendrá una ventaja sobre sus competidores; la relación contractual adopta la forma de un monopolio u oferta bilateral, donde la identidad de las partes se convierte en un aspecto fundamental. La dificultad principal no es el nivel de inversión en activos específicos o su durabilidad, más bien, el problema de la gran transformación se vincula a la inmovilidad asociada a las inversiones y necesidades de readaptación a los cambios tecnológicos o de mercado (Williamson, 1989; y 1996). Este patrón permite explicar por qué existe un diferencial de fortalezas y debilidades entre las distintas estructuras de gobernabilidad (Williamson, 1993).

En este contexto, 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 tipos de contrataciones clásica, neoclásica y relacional (véase Gráfica 1).<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Al respecto Williamson (1989) señala que los costos *ex ante* se asocian a la redacción, negociación y salvaguardas de un acuerdo. Por su parte los costos *ex post* incluyen los costos de mala adaptación en que se incurre cuando las transacciones se salen del alineamiento; los costos del regateo para corregir las malas alineaciones; los costos de establecimiento y administración asociados a las estructuras de gobernación a las que se envían las disputas; y el los costos por asegurar poscompromisos.

<sup>4</sup> Los supuestos a considerar en esta clasificación son los siguientes: la relación entre el comprador y el vendedor es continua y no efímera; no existe 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 vendedores (Williamson, 1989).

**Gráfica 1**  
**Gobernación de Relaciones Contractuales**

		Características de las inversiones		
		No específicas	Mixta	Idiosincrásicas
F r e c u e n c i a	Ocasional	Gobernación del mercado	Contratación clásica	Gobernación trilateral (contratación neoclásica)
	Recurrente			Gobernación bilateral
				Contratación relacional

Fuente: Williamson (1989: 87).

En el primer caso, las transacciones se caracterizan por ser discrecionales, delimitadas, estandarizadas y de liquidación inmediata. El lugar y el tiempo presente son fundamentales y desalientan la participación de terceros. Regularmente los intercambios se realizan en un marco legal muy general, dado que los arreglos alternativos de compra-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 tienen para adquirir el producto. La toma de decisiones se realiza con base a la experiencia o anuncios clasificados.

Por otro lado, en la contratación neoclásica o gobernación trilateral las transacciones son ocasionales, no estandarizadas o de clase mixta, en donde los conflictos se resuelven por medio de terceros (por ejemplo, el arbitraje). Cuando hay inversiones en activos específicos las partes involucradas en el intercambio intentan sostener los acuerdos y cumplir los compromisos hasta el final. En el caso de las contrataciones relacionales (gobernación híbrida o unificada) se trata de transaccio-

nes altamente específicas y recurrentes que se apoyan en reglas muy particulares y en acuerdos administrativos ajustables. La *gran transformación* genera estructuras híbridas, las cuales en condiciones de alta especificidad de activos y de oportunismo elevado puede convertirse en gobernación de tipo unificada, es decir, dan lugar a una nueva empresa (Williamson, 1989 y 1996; Taboada, 2007).

La *estructura híbrida* se caracteriza por: la autonomía de las partes con plena identidad; el intercambio de activos específicos que genera dependencia entre las partes; la existencia de contratos incompletos; y la no intervención de terceros en la solución de conflictos. La *gobernación unificada* es la respuesta a un proceso en el cual, ante la progresiva especificidad de activos, se decide la integración vertical. Este proceso de adaptación sucede cuando al crecer el número y la frecuencia de las transacciones y aumentar la especificidad de activos, se eleva el oportunismo de los agentes económicos y, por tanto, crece la incertidumbre estratégica (Williamson, 1989 y 1996).<sup>5</sup>

La selección y la transición desde la contratación de mercado hasta la jerarquía, en condiciones de especificidad de activos queda resumida de esta manera:

Los incentivos existentes para el intercambio se debilitan a medida que las transacciones se vuelven cada vez más idiosincrásicas. La razón es que a medida que los activos humanos y físicos se vuelven más especializados para un uso singular, y por lo tanto menos transferibles a otros usos [...] la contratación de mercado deja su lugar a la contratación bilateral, la que a su vez se ve sustituida por la contratación unificada (organización interna) a medida que se profundiza progresivamente la especificidad de activos (Williamson, 1989: 86).

De esta manera se representa el proceso de adaptación de las distintas estructuras de gobernabilidad.

<sup>5</sup> Además de la integración vertical, otro aspecto que atenúa el comportamiento de oportunismo, en condiciones de transacciones en las que hay alta especificidad de los activos, son: el monitoreo, el control autoritario del esfuerzo cooperativo y la pérdida de reputación. La deshonestidad genera costos superiores a los de la ganancia, dada la disminución en el valor esperado de los derechos que se tienen sobre una empresa en la que nadie o pocos confían en el mercado (Demsetz, 1986 y 1997). Por lo tanto, ante la escasa reputación que los agentes tienen sobre una empresa se impondrán castigos, por lo anterior las empresas tratarán de no violar los contratos. No obstante, Williamson (1996: 21) sostiene que: “la disuasión del oportunismo no es su eliminación”.

Las distintas características de las inversiones (no específicas, mixtas e idiosincrásicas) en combinación con la recurrencia de las transacciones (ocasional o recurrentes) originan diversas estructuras de gobernabilidad (de mercado, bilateral, trilateral y de mercado) en un contexto en el que predominan racionalidad limitada y oportunismo de los agentes económicos (véase Gráfica 1) (Williamson, 1993).

Williamson desplaza el análisis de los problemas asociados a la maximización de utilidad y el equilibrio marginal hacia aquellos que se vinculan a la adaptabilidad, la eficiencia económica (ahorro en costos de transacción), las estructuras de gobernabilidad, el oportunismo y los límites cognitivos (Williamson, 1999).

## *2.2 La economía de los costos de transacción y los niveles de análisis institucional*

Los agentes económicos, cuando realizan transacciones económicas, pueden optar por tres estructuras de gobernabilidad: la empresa, las estructuras híbridas y el mercado. Dichas estructuras de gobernabilidad no operan de manera aislada, la eficiencia de ellas se encuentra vinculada también 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 y leyes se reflejan en cambios en los costos de transacción y en las estructuras de gobernación. En este apartado se enfatiza el nivel institucional que Williamson analiza en su propuesta teórica y en el siguiente se exponen los supuestos del comportamiento individual en los que se apoyan sus trabajos.

Para Williamson (2001), existen cuatro niveles de análisis teórico: la teoría social (Nivel I), la economía de los derechos de propiedad (Nivel II), la economía de los costos de transacción (Nivel III), y la teoría neoclásica y la teoría de la agencia (Nivel IV). Respecto al Nivel I, Williamson (2001) señala que si bien las instituciones informales, las costumbres, las tradiciones, las normas y las religiones son importantes —en tanto representan incrustaciones o enraizamiento sociales (*embeddedness*)—, porque regulan el comportamiento social; generalmente la economía institucional da por sentado estos fenómenos; dado que las instituciones en este nivel cambian muy lentamente y crean fuertes inercias. Este esquema, generalmente, se asocian a elecciones no calculadoras y situaciones que se caracterizan por ser espontáneas (véase Cuadro 1).

**Cuadro 1**  
**Niveles de análisis, ejes y propósitos de la economía institucional de acuerdo con Williamson**

<i>Niveles</i>	<i>Ejes</i>	<i>Propósitos</i>	<i>Orden</i>
I. Teoría social	Enraizamiento: instituciones informales, costumbres, tradiciones, normas y religión.	A menudo elección no calculadora; origen espontáneo	
II. Economía de los derechos de propiedad	Ambiente institucional: reglas formales del juego (organización política, poder judicial y burocracia)	Establecer el ambiente institucional idóneo	Economización de primer orden
III. Economía de los costos de transacción	Gobernancia: observación de las reglas del juego (alinear las estructuras a las transacciones)	Establecer estructuras de gobernación idóneas	Economización de segundo orden
IV. Economía neoclásica y teoría de la agencia	Distribución de recursos y empleo (precios y cantidades y alineamiento de incentivos)	Establecer condiciones marginales idóneas	Economización de tercer orden

Fuente: Elaboración propia a partir de Williamson (2001).

La economía neoclásica (Nivel IV) tiene sus propios límites porque emplea fundamentalmente el mecanismo de optimización y la empresa representa una función de producción. Por su parte, la teoría de la agencia (Nivel IV) se preocupa más por los alineamientos *ex ante*, dejando de lado la contratación *ex post*, y el manejo eficiente de los riesgos. Por otro lado, Williamson señala que la economía de los derechos de propiedad representa la economización de segundo orden (Nivel II), porque trata de establecer los derechos de propiedad sobre los recursos en un primer plano. Empero, al establecer un sistema de leyes que regule los derechos de propiedades no elimina los problemas contractuales (Williamson, 2001) (véase Cuadro 1).

La propuesta que hace la economía de los costos de transacción (Nivel III) se concentra en alinear las estructuras de gobernación de acuerdo con el tipo de transacciones que realizan los agentes, a fin de alcanzar la cooperación y la adaptabilidad. Esta propuesta resalta más las situaciones contractuales *ex post*: “El análisis del costo de transacción sustituye a la preocupación habitual por la tecnología y los gastos de producción (o la distribución) del estado estable con un examen de los costos comparativos de la planeación, la adaptación y el monitoreo de la terminación de la tarea bajo diversas estructuras de gobernación” (Williamson, 1989: 13). Esta teoría se ubica en el nivel de economización de segundo orden (Nivel II) en tanto se busca seleccionar las estructuras de gobernación más idóneas o eficientes (véase Cuadro 1).

En este contexto, para la economía de los costos de transacción es importante analizar el ambiente institucional; entendido como las “reglas del juego”, es decir, las políticas, el poder judicial, las leyes contractuales y los derechos de propiedad. Pero más importante es la gobernabilidad de las instituciones, esto es, “jugar el juego”; seleccionar, adaptar y alinear las distintas estructuras de gobierno (empresa, mercado, estructuras organizacionales) con los atributos de transacciones económicas para lograr la eficiencia (Williamson 1998).

Por lo tanto, la economía de los costos de transacción debe considerarse como: “(1) una inter disciplina que une la ley, la economía y la organización, donde la economía es la primera entre iguales, (2) un ejercicio de análisis institucional comparativo en el cual la economización es el caso principal y donde la acción reside en detalles de las transacciones y la gobernanza” (Williamson, 1998b: 53). En el siguiente apartado se abordan los supuestos conductista en los que se apoya el modelo analítico de Williamson.

### *2.3 Los supuestos conductistas: la importancia del oportunismo y la racionalidad limitada en la elaboración de los contratos*

Los atributos del comportamiento que sirven de análisis a la economía de los costos de transacción son: la racionalidad limitada (semifuerte) y el oportunismo (interés propio) con dolo. La racionalidad semifuerte o limitada supone obstáculos: neurofisiológicos (capacidad para almacenar, recibir, recuperar y procesar información sin error); y en el lenguaje, (habilidad para expresar adecuadamente conocimientos o sentimientos mediante el uso de la palabra, los números o las gráficas). Por lo tanto, la racionalidad limitada cobra importancia en situaciones de incertidumbre; sobre todo cuando los contratos son complejos e incompletos (Williamson, 1991).

El imperativo del análisis económico en las organizaciones es reducir la racionalidad limitada y salvaguardar las transacciones específicas contra los riesgos del oportunismo (Williamson, 1996). El oportunismo implica que los agentes económicos se guían por el egoísmo y adoptan un comportamiento estratégico, éstos se pueden apoyar en las amenazas y las promesas falsas (Williamson, 1991).

En condiciones de racionalidad ilimitada, el oportunismo desaparece y los costos de medición (ligados a la cuantificación de la productividad marginal, el control y el monitoreo contractual) son nulos (Williamson, 1989). Por lo tanto, el imperativo del análisis económico en las organizaciones es reducir la racionalidad limitada y salvaguardar las transacciones específicas contra los riesgos del oportu-

nismo (García, Lara y Taboada, 2004). En este marco, las condiciones de oportunismo y racionalidad limitada integran la relación funcionalmente más acorde con la realidad, sobre todo cuando existen graves dificultades contractuales (Williamson, 1989 y 1991).

Williamson (1989: 52) agrega que:

El contrato como una planeación comprensiva *ex ante* y el contrato como una promesa deben considerarse como supuestos heroicos acerca de la naturaleza humana; la ausencia de una racionalidad limitada se destaca en un caso (el de la planeación); la ausencia de oportunismo se presume en el otro caso (el de la promesa). En cambio, los conceptos de contrato como competencia y el contrato como gobernación formulan demandas menos exigentes en aspectos conductistas. Ambos conceptos se ajustan a las limitaciones de la racionalidad y los peligros del oportunismo y los toman expresamente en cuenta.

Los agentes económicos al realizar sus transacciones negocian con base en el oportunismo, esto es, buscan su propio interés e incluso pueden robar, mentir, hacer trampa, ser deshonesto o desleal, y engañar sutilmente. El oportunismo implica también que durante las transacciones un agente económico ofrezca información incompleta o distorsionada de manera premeditada, a fin de lograr ventajas favorables. El oportunismo puede adoptar dos formas *ex ante* y *ex post*, es decir: la selección adversa y el azar moral generan incertidumbre respecto a la conducta de los agentes. A este tipo de incertidumbre se le denomina conductista (Williamson, 1989).<sup>6</sup>

Williamson (1996) le da mayor prioridad al análisis del comportamiento oportunista de los agentes económicos que a la confianza. Desde esta perspectiva, en el mundo contractual no todas las personas son oportunistas todo el tiempo,

<sup>6</sup> En la teoría del principal-agente, el azar o riesgo moral se considera una forma de oportunismo *ex post* que se observa cuando no son fáciles de observar o de percibir las acciones de los agentes económicos que firmaron un contrato determinado. Por su parte, la selección adversa está ligada a situaciones contractuales *ex ante*; en situaciones en las que, ante la firma de un contrato, el “agente” posee información importante que de alguna manera le oculta al “principal”, es decir, existe asimetría de la información entre las partes (Aoki, 1990 y Macho-Standler y Pérez Castillo, 1997). Williamson (1989: 60-61) menciona en relación con estos dos conceptos: “Me he resistido a sustituir el término oportunismo por el de *azar moral* debido a dos razones: Por una parte, el azar moral es claramente distinguible de la selección adversa. Ambas cosas se engloban en el oportunismo. Segundo, y más importante, la referencia al azar moral desalienta a veces la profundidad de la investigación. El azar moral [...] de ordinario no despierta una sensibilidad ante un conjunto total de esfuerzos *ex ante* y *ex post* para mentir, engañar, robar, desorientar, disfrazar, ofuscar, adulterar, distorsionar y confundir”.

como generalmente se interpreta, aunque existen algunos agentes que se han comportando esta manera. El problema es el siguiente: es muy difícil determinar quiénes actuarán oportunamente y quiénes se inclinarán por cumplir sus promesas, en una economía en la que pocos están preparados para practicar la santidad (Williamson, 1990).<sup>7</sup>

Williamson (1989: 73) afirma que: “(...) algunos individuos son oportunistas a veces y que la confiabilidad diferencial es raras veces transparente *ex ante*. En consecuencia, se hacen esfuerzos de selección *ex ante* y se crean salvaguardas *ex post*. De otro modo, quienes tienen menos principios (los más oportunistas) podrán explotar excesivamente a quienes tienen más principios”.

No obstante, reconoce distintos tipos de confianza: la personal, la institucional y la calculadora. La confianza se presenta cuando hay predicciones favorables o existe la posibilidad del perdón. En este caso, existe una ausencia de monitoreo y de cálculo, pero también cabe la discreción y prudencia entre los agentes. Se trata fundamentalmente de vínculos asociados con la amistad, el noviazgo y la familia: este tipo de confianza se define como de tipo personal. La confianza institucional integra las políticas, las regulaciones, la cultura social y la corporativa, las redes y la profesionalización. Esta clase de confianza no es calculadora, más bien es sancionadora o reguladora, y forma parte del ambiente institucional en el que se pactan y desarrollan los acuerdos contractuales. Por su parte, la confianza calculadora se observa cuando se realizan transacciones con agentes económicos donde no hay relaciones de familiaridad entre las partes, por lo que se hace necesario monitorear el comportamiento a fin de evitar cualquier tipo de abuso durante la transacción. La confianza calculadora, donde es necesario mantener el control, es una de las formas que adopta el oportunismo (Williamson, 1996).

El oportunismo con dolo, cuando hay relaciones contractuales con activos específicos de por medio, se puede atenuar mediante la fijación de salvaguardas contractuales y de la integración vertical. Los contratos son incompletos dada la racionalidad limitada que tienen los actores. No obstante, si se quiere evitar el comportamiento oportunista es necesario crear cláusulas de contingencia o salvaguardas que sirvan para detallar las condiciones y la forma particular como se darán las transacciones (Williamson, 1996; Taboada, 2007).

<sup>7</sup> Si bien Williamson trata de atenuar su discurso en relación al problema del comportamiento oportunista de los agentes económicos, no hay que olvidar que la búsqueda del interés propio con dolo, junto con el de racionalidad limitada, son dos de los supuestos en los cuales se basa toda la estructura teórica del Nuevo Institucionalismo Económico.

A este respecto Williamson menciona:

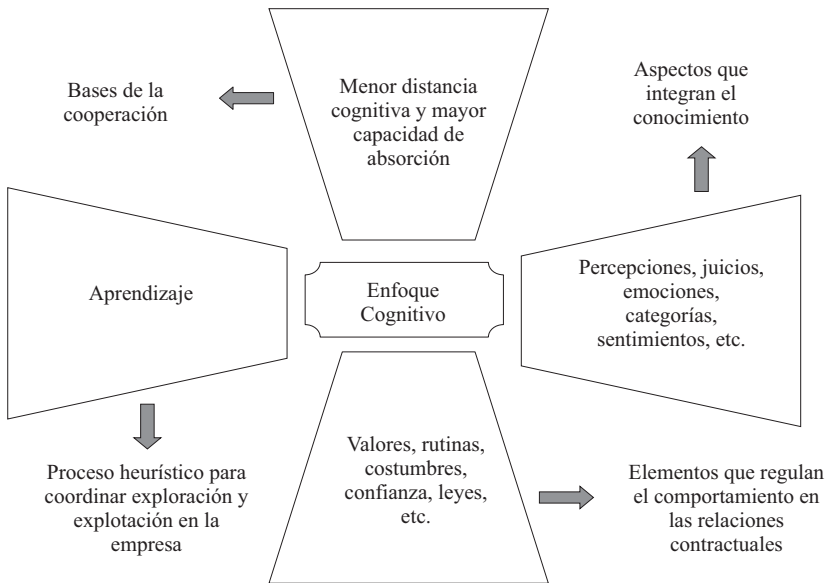
Convengo en que el oportunismo no pesa nada cuando hay racionalidad. Pero insisto también en que, a pesar de la racionalidad limitada, la contratación sería ubicua en ausencia del oportunismo, es decir, si se supone la mera búsqueda del interés propio. Aunque la simple búsqueda del interés propio asegura la realización plena de todas las ventajas de la negociación original (por ejemplo, el monopolio de los recursos), también permite la eliminación de los problemas de contratación *ex post* mediante la utilización de una cláusula general en que las partes de un contrato prometan ofrecer francamente toda la información relevante y comportarse de manera cooperativa durante la ejecución del contrato y en los intervalos de la renovación contractual (1989: 75).

Las salvaguardas sancionan y regulan las conductas egoístas y dolosas *ex post* y de esta manera, se reducen los niveles de incertidumbre. La racionalidad limitada con oportunismo está lejos de constituirse en una utopía contractual, y más bien forman parte de un enfoque realista que trata de abordar las distintas problemáticas que enfrentan los contratos (Williamson, 1989 y 1996). En la siguiente sección se aborda una propuesta que enfatiza más la confianza en las relaciones contractuales.

### **3. Teoría cognitiva, cooperación y confianza**

Bart Nooteboom, autor que se apoya en un enfoque cognitivo de la empresa, plantea alternativas para analizar las organizaciones económicas, las relaciones de contratación y contrarrestar el oportunismo. Esta visión sostiene que la empresa es una organización dedicada a resolver problemas cognitivos, tales como enfrentar la incertidumbre en un entorno que exige innovaciones continuas y la adaptación a las institucionales. Pero también la empresa es un instrumento mediante el cual los individuos se coordinan y cooperan entre sí para alcanzar objetivos comunes; un espacio de producción en el que convergen, se difunden y se alinean percepciones y juicios; y un lugar en donde se generan reglas de comportamiento y se adaptan normas y valores sociales, las cuales regulan el intercambio interorganizacional (véase Gráfica 2). En los siguientes párrafos describiremos cada uno de estos procesos dado que, desde nuestra perspectiva, son algunos de los ejes centrales de la teoría cognitiva.

**Gráfica 2**  
**Algunos elementos centrales de la propuesta de Nooteboom**



Fuente: Williamson (1989: 87).

### *3.1 La empresa como una unidad organizacional cognitiva*

Para Nooteboom (2000 y 2000b), uno de los principales elementos en el análisis de la empresa es comprender cómo se genera y se comparte el conocimiento, el aprendizaje y las rutinas, dentro y fuera de la empresa. El aprendizaje es esencial en la empresa en tanto generador de innovación. Para entender las razones por las que existen empresas, las bases de su crecimiento y la forma en cómo interactúan los seres humanos, hay que comprender los procesos cognitivos.

Los procesos del conocimiento en los seres humanos abarcan la inferencia racional, el saber hacer, el saber cómo, las percepciones, interpretaciones, juicios, categorizaciones, emociones y sentimientos. El conocimiento implica el desarrollo de los procesos de percepción (por ejemplo, la conciencia y los estímulos a la sensibilidad), la interpretación (los distintos significados y el entendimiento) y la evaluación (verificar la congruencia de las acciones respecto a metas fijadas). La percepción, interpretación y evaluación son los ejes de los procesos de socialización y difusión de experiencias individuales y organizacionales (Nooteboom, 2000b).

Las acciones y los juicios que los actores sociales realizan en su vida diaria se apoyan no solamente en la racionalidad, los impulsos y los sentimientos; también responden a decisiones heurísticas. Es decir, a un conjunto de procedimientos adaptativos y selectivos (productos de distintas experiencias) que son utilizadas para enfrentar la incertidumbre y buscar la sobrevivencia (Nooteboom, 2008).

En este sentido, debemos pensar a los individuos como agentes que continuamente se adaptan a su ambiente, los cuales hacen uso de las rutinas (explotación), además frecuentemente exploran y experimentan soluciones potenciales para enfrentar los problemas (exploración). Este último implica ajustar y evaluar continuamente las mejores opciones para sobrevivir en el largo plazo, interactuar con el ambiente y simular escenarios (Holland 2004 y Lara, 2008).

Sin embargo, cuando los individuos actúan, dentro y fuera de la empresa, se ven limitados o alentados por las instituciones (costumbres, valores, etcétera).<sup>8</sup> Por lo tanto, los conocimientos generados en las organizaciones se conforman como resultado de rutinas, pero también de esquemas mentales o paradigmas que evolucionan y son el resultado de procesos de aprendizaje individual y colectivo (Nooteboom, 2000 y 2004).

El conocimiento se crea y se difunde entre los miembros de un grupo a través de rutinas, así como mediante el uso de símbolos, rituales y esquemas que se crean y modifican por medio la interacción social. El comportamiento de los agentes económicos no puede interpretarse de manera estática; el aprendizaje y las relaciones sociales en tanto procesos dinámicos modelan los esquemas cognitivos. Las preferencias y actitudes son adaptables ya que los individuos se encuentran asociados en un contexto social que cambia y los afecta (Nooteboom, 2000; Holland, 2004 y Hodgson, 2007).

En la medida que el contexto institucional e histórico es diferente en cada grupo social y que las rutinas organizacionales tienen un carácter particular, las empresas poseen características diferentes o disímiles entre sí. El conocimiento al interior de una organización tenderá a unificarse si se logran establecer rutinas, difundir una cultura y se estandarizan las múltiples experiencias cognitivas que se obtienen en los procesos de producción, comercialización e innovación (Nooteboom, 2000).

<sup>8</sup> Al respecto menciona Hodgson (2007: 57): “Las instituciones juegan un papel esencial al proporcionar una estructura cognitiva que permite interpretar los datos sensibles y fijar hábitos intelectuales y rutinas, transformando la información en conocimiento útil. La fuerte influencia de las instituciones en la cognición humana provee cierta estabilidad significativa a los sistemas económicos, corrigiendo y restringiendo parcialmente las diversas y variables acciones de los agentes”.

### *3.2 La heurística de la explotación y la exploración y las necesidades de cooperación*

La acumulación y la aplicación de los conocimientos y experiencias, en distintas situaciones productivas y tecnológicas, permiten crear empresas ambidiestras. Se trata de organizaciones capaces de producir, en el corto plazo, y reproducir las rutinas más exitosas que le garantizan la estabilidad necesaria para satisfacer la demanda del mercado. También son organizaciones que poseen la flexibilidad para impulsar (en el largo plazo) aquellas capacidades que permitan crear nuevos productos y procesos o mejorar los existentes, en un ambiente de incertidumbre. En una empresa ambidiestra no es fácil de coordinar los recursos en tanto se requiere alinear los conocimientos o reducir la distancia cognitiva durante los procesos de explotación, pero mantener la flexibilidad y la ambigüedad cognitiva durante la exploración (Nooteboom, 1999 y 2000).

En condiciones de procesos de explotación y exploración, los ciclos de coordinación del aprendizaje y de la reproducción tecnológica siguen un proceso heurístico compuesto de cinco etapas, y son: la acomodación, la consolidación, la generalización, la diferenciación y la reciprocidad. La acomodación es un proceso que supone romper con un modelo mental (paradigma) tradicional o dominante, que inicialmente se sustenta en la explotación y necesita ser sustituido por nuevas ideas o combinaciones que proporcionen respuesta a problemas tecnológicos emergentes, en un contexto de incertidumbre. Por su parte, la consolidación implica difundir, estandarizar y aplicar un nuevo paradigma que promueva nuevas exploraciones y facilite aprender mediante el ensayo-error; hasta eliminar redundancias que coadyuven a aplicar formas diferentes de explotación. La siguiente etapa es la generalización, esta consiste en utilizar y diseminar el nuevo paradigma para dar solución a múltiples problemas hasta identificar las prácticas más exitosas. Este proceso requiere del uso de la exploración (Nooteboom, 1999 y 2000; García, 2007).

Por otro lado, en la diferenciación se sigue explorando a medida que se amplía la variedad de soluciones a problemas cada vez más específicos y se impulsan las innovaciones incrementales, en tanto se estandariza la explotación en aquellas situaciones en las cuales ha logrado dominar el nuevo paradigma. Y finalmente, la reciprocidad consiste en transferir y retroalimentar los éxitos y los errores encontrados en la aplicación del nuevo paradigma en diferentes situaciones; este proceso implica obtener nuevas experiencias y reflexionar sobre los conocimientos obtenidos hasta que la exploración logre dominar en la mayoría de los campos sociales y tecnológicos. Después de esta fase, el ciclo se repite iniciándose otra vez con la fase de acomodación. La explotación se da sobre todo en las fases de consolidación y la generalización, mientras que la exploración tecnológica hace su aparición desde la fase de diferenciación (Nooteboom, 1999 y 2000).

Mantener los procesos de exploración y explotación también exige que la empresa preserve vínculos estrechos con otras organizaciones a fin de reducir la incertidumbre cognitiva. Por un lado, el objetivo de crear un ambiente en el que exista un lenguaje común y formas similares de interpretar, percibir y de actuar, es reducir la distancia cognitiva que existe en la empresa. Dentro de la organización, la autoridad debe administrar todos los recursos internos y externos de la empresa y crear un patrón cultural (creencias, formas de interpretación y valores).

La habilidad para coordinar dichos recursos depende del aprovechamiento y aplicación de los conocimientos y las experiencias acumuladas por la dirección, pero también de las capacidades organizacionales que posean para alinear las diferentes percepciones existentes (Nootboom, 1997). En este sentido, el crecimiento de la empresa y la innovación se asocian al desarrollo de las capacidades organizacionales y cognitivas, pero también a los procesos de cooperación y adaptación.

La cooperación orientada a la solución de problemas o a la innovación tecnológica exige comunicación, así como expresar las necesidades e ideas de los individuos; a fin de evitar falsas interpretaciones en el grupo. Cada persona en función de sus propias experiencias interpreta la realidad de diferente forma, por lo tanto esta brecha cognitiva solamente puede cerrarse mediante el uso de un lenguaje común y de una mayor proximidad que resulta del entendimiento mutuo. Al conjunto de capacidades organizacionales que una empresa tiene y desarrolla para apropiarse, aplicar y difundir los conocimientos y rutinas que le son favorables, para cumplir con sus actividades y alcanzar sus objetivos, se le denomina capacidad de absorción. Lo deseable es que las empresas disminuyan la distancia cognitiva y aumenten su capacidad de absorción para crecer e intensificar sus lazos de cooperación social (Nootboom, 2000b y 2004).

Esta distancia cognitiva puede derivar tanto de la diferencia que existe entre las organizaciones o individuos en términos del conjunto de conocimientos o habilidades tecnológicas que cada uno de ellos tiene (competencias), o de los valores y normas de comportamiento que le son propios a cada uno de ellos (gobernanza). Reducir esta distancia implica, por un lado, aumentar la capacidad de absorción (un entendimiento mutuo) y, por otro lado, alinear los incentivos a las necesidades para facilitar la cooperación (gobernanza) (Nootboom, 2009).

En efecto, las empresas cooperan con otras organizaciones (clientes, proveedores, universidades, etcétera) porque el conocimiento se encuentra disperso. La manera cómo las empresas pueden acceder o asimilar nuevos conocimientos, y lograr mejores combinaciones tecnológicas, es mediante las alianzas estratégicas (licencias, fusiones, adquisiciones, subcontrataciones y *joint ventures*) (Nootboom, 1999 y 2008).

A mayor incertidumbre (en el sentido de miopía cognitiva), y en donde la escasez de soluciones para resolver problemas y adaptarse al ambiente, es nece-

sario recurrir a los recursos externos por medio de la cooperación. En este sentido, el conocimiento es el principal recurso que coadyuva a reducir la incertidumbre (Nootboom, 1999; Bogenrieder y Nootboom, 2004).

Sin duda, la cooperación entre empresas implica riesgos relacionales en términos de retención, inmovilización o dependencia (*hold-up risk*) y de derrame de conocimiento (*spillover risk*). El riesgo de retención se vincula al costo de cambio (*switching cost*) de una relación a otra, en la medida en que la primera involucra inversiones específicas. Este riesgo resulta de la dependencia de uno de los participantes, debido al valor único del socio. El riesgo de derrame aparece cuando el conocimiento de una empresa deja de ser exclusivo y es usado por otra organización a fin de imitar las innovaciones. La filtración de información ocurre cuando un proveedor se convierte en competidor o en situaciones en las que un proveedor filtra la información a otras empresas (Nootboom, 2006b; Taboada y García, 2010).

Para evitar estos dos riesgos relacionales, la empresa requiere diseñar esquemas de control o gobernación entre los cuales tiene como alternativas utilizar los siguientes: evadir el riesgo, controlar la oportunidad mediante la jerarquía o el contrato, controlar los incentivos, empleando los servicios de terceros, diseñar y controlar redes de cooperación o utilizar la confianza (Nootboom, 2004b; García, 2007; Taboada y García, 2010).

Respecto a las formas de control, es relevante mencionar que Nootboom destaca que: a) no existe una alternativa de gobernación que constituya la mejor solución, cada una obedece a las condiciones particulares en que se desenvuelva la relación; b) aunque cada forma posee sus propios instrumentos de control, éstos pueden combinarse para construir una opción de gobernación más elaborada; c) el sistema de control debe ser visto dinámicamente, como un proceso de adaptación, a menudo exploratorio y, d) el sistema de control deberá incluir la terminación de la relación dentro del propio “ciclo de vida del control” de la relación.

Este riesgo relacional está en función de la capacidad de absorción, la distancia cognitiva, el conocimiento tácito y el aprendizaje (Nootboom, 2009). Estos elementos ya se han considerado por lo que pasaremos a enfatizar más el papel de la confianza en la regulación de la cooperación en la siguiente sección.

### *3.3 Las instituciones como reguladoras de las relaciones contractuales: la importancia de la confianza para atenuar el oportunismo*

Bogenrieder y Nootboom (2004) al analizar las transacciones entre empresas consideran tres dimensiones: la cognitiva, la temporal y la social. La primera se asocia a los procesos de aprendizaje, la alineación de las distintas interpretaciones,

la difusión de rutinas y el uso de un lenguaje común; procesos que tienen un papel central en la consolidación de la cooperación. La segunda, la temporal, está orientada al tipo de relaciones sociales que surgen en distintos periodos. Y la tercera, la social, comprende las instituciones regulan la conducta de los actores

Más que el contrato en cuanto a tal, en tanto evento de intercambio estático y legal, Nootboom *et al.* (1993) se preocupan más por la relación social en la que están inmersos los contratos. Desde esta perspectiva, los acuerdos contractuales son parte de un proceso de interacción continua y cambian en el tiempo, por lo que hay posibilidades de adaptarse a las conductas de los individuos que intervienen en un contrato determinado. Los contratos se apoyan en las rutinas de intercambio, las reglas y las expectativas de confianza; procesos que son objeto de institucionalización.

Para Nootboom (2009), las instituciones son reglas explícitas o normas implícitas preestablecidas, socialmente transmitidas y que se apoyan en hábitos. Las instituciones estructuran, incentivan o limitan el comportamiento social. Dentro de las instituciones no solamente se consideran las costumbres, los valores, rutinas, estándares, lenguajes, pensamientos, ritos y creencias; las cuales rigen la forma de vida de las empresas y de la sociedad en su conjunto. También, las instituciones integran leyes, regulaciones, órdenes judiciales y políticas que rigen los contratos y las acciones de las personas. En su conjunto, todos estos elementos que son el resultado de la interacción social limitan o incentivan el comportamiento humano durante las relaciones contractuales.<sup>9</sup>

Las transacciones, en donde hay de por medio alta especificidad de los activos, se regulan mediante: los derechos de propiedad, la reputación social, la confianza y de distintas estructuras de coordinación (la evasión contractual, la integración de la producción, la elaboración de contratos, la autoridad, las redes sociales y la confianza) (Nootboom, 2000 y 2000b; García, 2007). En este contexto, el oportunismo no deja de ser una opción de comportamiento,<sup>10</sup> en tanto se busca la colaboración para satisfacer necesidades individuales, aunque dicha actitud no garantiza los deseos de cooperar o de confiar en el largo plazo (véase Cuadro 2).

<sup>9</sup> En este sentido, Holland (2004) subraya que el comportamiento de los seres humanos está más influenciado por el número de interacciones generadas en una red social que por las propias acciones del individuo; en tanto el número de interacciones modifican los modelos mentales, exigen adaptación y generan nuevos aprendizajes. Por lo tanto, cuando los individuos se adaptan a las relaciones sociales es porque han aprendido o han modificado las reglas.

<sup>10</sup> Como resultado de nuestro esquema cognitivo en algunas ocasiones los individuos actuarán con benevolencia y otras con oportunismo, pero ninguno de los dos comportamientos se puede dar como dado dada la complejidad de nuestra mente. Como señala Kurzweil (1999: 19) respecto a este carácter contradictorio: “[...] los seres humanos parecemos complejos debido a que nuestras aspiraciones compiten entre sí. Los valores y las emociones representan metas que a menudo entran en contradicción unas con otras y son subproductos inevitables de los niveles de abstracción con los que hemos de tratar forzosamente en tanto que seres humanos”.

**Cuadro 2**  
**Recursos de la cooperación**

	<i>Nivel micro</i>	<i>Nivel micro</i>
Egoísta	Coerción o miedo a las sanciones de una autoridad (Dios y las leyes).	Ventajas materiales o interés propio.
No Egoísta	Ética: valores y normas sobre la conducta adecuada de los individuos.	Lazos de amistad, parentesco o de empatía.

Fuente: Williamson, citado en Nooteboom (1997: 313).

La confianza es fundamental sobre todo cuando hay necesidad de cooperar y está en riesgo la difusión y el intercambio de distintos tipos de conocimientos que son esenciales para innovar. La confianza es un proceso que implica compartir valores y normas *ex ante*, tanto en relaciones contractuales o en situaciones más informales (un acuerdo “frente a frente”) (Nooteboom, 1999).<sup>11</sup>

Alguien confía en la otra persona porque puede tener algún interés de por medio, pero también porque puede existir benevolencia. La benevolencia exige cierto nivel de lealtad y de solidaridad, así mismo involucra amistad y sentimientos de simpatía. Por lo tanto, es viable que durante las distintas transacciones económicas, y en condiciones de incertidumbre, los agentes económicos no siempre se comporten de manera oportunista, muchas veces también actuaran con benevolencia y se apoyarán en la reputación. Cualquiera que sea el tipo de transacciones que realicen los agentes económicos es necesario que: en el tiempo se observe el comportamiento de la otra parte, se adquieran conocimientos sobre la relación de cooperación y se aprendan nuevas experiencias respecto a cómo interactuar en condiciones de competencia o de mucha presión. Por lo tanto, las transacciones económicas también pueden formar parte de las rutinas sociales de la empresa (Nooteboom, 2006).

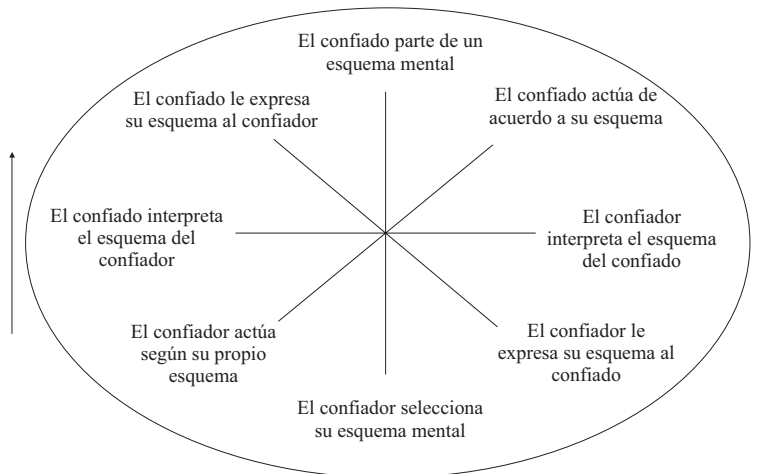
La confianza supone que ninguna de las partes involucradas en un acuerdo determinado intentará perjudicar, mentir o dañar la relación de cooperación; pero no se descartan los riesgos, tales como la posibilidad de traición, el oportunismo o la existencia de incentivos potenciales para actuar con dolo (Nooteboom, 2000). La confianza

<sup>11</sup> En este sentido, la propuesta de Nooteboom respecto al tratamiento de la confianza y las instituciones se inserta dentro de los que Gandlgruber (2009) denomina Nuevo Institucionalismo Económico (NIEC). Desde el punto de vista del NIEC se “[...]considera(n) aún más las motivaciones no egoístas reflejadas en la confianza como base de la cooperación y coordinación, en la réplica de patrones cooperativos y en la previsión con elementos miopes. Desde la perspectiva de una diversidad de preferencias, la confianza como ambiente que facilita la solución cooperativa de los problemas de interacción adquiere un sentido diferente. La confianza no solamente se genera como respuesta a las preferencias individuales exógenas, sino como resultado de procesos (co-)evolutivos de interacción entre los actores. La confianza representa patrones de comportamiento que van más allá de una confianza egoísta basada en la formación de patrones compartidos de comportamiento” (Gandlgruber, 2009: 46).

se apoya tanto en la racionalidad (el interés propio), el aprendizaje (interpretaciones, experiencia y rutinas exitosas) y la cultural (los valores y las normas del grupo) (Noo-teboom, 2000). La confianza no es ciega, exige monitorear el comportamiento de la contraparte, pero tampoco es incondicional dado que se deben poner límites temporales y de tolerancia hacia la actitud y las acciones que durante las transacciones o la cooperación tienen los socios (Noo-teboom, 2000b y 2002). Incluso, ante la desconfianza, el individuo perjudicado puede hablar sobre sus inconformidades (alzar la “voz”) o dar por terminado el contrato (“salida”) (Bogenrieder y Nooteboom, 2004).

La confianza se construye en el tiempo sobre la base de los distintos esquemas mentales o cognitivos que las personas tienen respecto a su realidad y sobre las relaciones de cooperación que establecen con otros sujetos. Estos esquemas definen las acciones, las expectativas y el comportamiento de los individuos. De tal manera, en el proceso de la construcción de la confiabilidad, la persona que desea confiar (confiado) parte de un esquema cognitivo sobre el cual trata de construir la colaboración; expresando sus necesidades y actuando según su parecer. Las reacciones y las actitudes que el confiado posee se convierten en un mensaje que es interpretado por la persona a quien se le ha depositado la confianza (confiador). El confiador actúa y da respuesta al confiado expresándole su sentir y seleccionando su propio esquema de acción para actuar. El confiado interpreta el comportamiento del confiador y responde al nuevo estímulo de acuerdo a su propio esquema (véase Gráfica 3).

**Gráfica 3**  
**Ciclo del esquema mental de la relación de confianza**



Fuente: Adaptado a partir de Nooteboom (2006).

El ciclo sin duda implica que las personas involucradas en la relación contractual (el confiado y el confiado) continuamente interpretan y seleccionan la información, pero también observan el comportamiento de su contraparte, de esta manera se puede prevenir el oportunismo con dolo o daño moral. En su defecto, si alguna de las partes se ve perjudicada durante la relación y desea sobrevivir, deberá aprender y evitar situaciones en donde se registre el mismo patrón de comportamiento. A este mecanismo interno de anticipación o previsión a las probables consecuencias generadas se le denomina “modelo interno” (Holland, 2004).

Este proceso requiere de la observación o del monitoreo mutuo respecto a las acciones que cada una de las partes realiza en los distintos momentos de la interacción; tanto la benevolencia como el oportunismo pueden estar presentes. La inclinación de los individuos hacia uno u otro lado de la balanza dependen de sus decisiones heurísticas, de las presiones y tentaciones, y de las costumbres o valores existentes (Nooteboom, 2006).

En este contexto, se plantean tres etapas en la construcción y desarrollo de la confianza: la inicial o de control, la de evaluación y la de extensión. Durante el inicio de una relación es necesario vigilar las acciones y actitudes de la otra parte a fin de evitar el oportunismo. En la segunda etapa, se valora el cumplimiento de los objetivos de la relación y el comportamiento de las otras personas sobre la base del conocimiento y de las experiencias acumuladas. Finalmente, se extiende la relación de colaboración a largo plazo con base en las rutinas, los sentimientos, la amistad, la reputación, los valores y las costumbres. Aunque no necesariamente todas las relaciones sociales atraviesan por estas etapas, algunos terminan en la primera o en la segunda etapa. En general, hay distintas vías para construir la confianza basadas en la cooperación, sin duda también las contingencias, las preferencias, los valores y de la historia de cada relación social le dan a este proceso su carácter idiosincrático (Nooteboom, 2000 y 2002).

La confianza tiene ciertas paradojas inherentes lo que hace de ésta un proceso complejo, sin embargo existen elementos que la sustentan. Al respecto menciona Nooteboom (2010: 131):

[...] una paradoja es que la confianza se basa a la vez en la falta y disponibilidad de la información. Otra es que la confianza puede ir más allá del interés propio calculador y aun estar sujeta a límites, y que no debe ser incondicional. La confianza es necesaria para unas relaciones provechosas pero puede ir demasiado lejos y producir inercias. La confianza es la base y resultado de la interacción entre personas. Tiene fundamentos institucionales impersonales y fundamentos personales. En la confianza, la racionalidad y la emoción están interrelacionadas. La confianza se puede romper pero también profundizar por los conflictos. La confianza es a la vez sustituto y complemento de los contratos. Pero a pesar

de esta complejidad es posible aclarar e incluso precisar el concepto, manteniendo sus sutilezas, mediante la exploración sistemática de los objetos, aspectos, límites [...].

En este contexto, el oportunismo no es una actitud que debe tomarse como dada en las relaciones sociales según enfatiza Williamson (1989), sobre todo si hay posibilidades de construir la confianza. El comportamiento de los individuos y de los grupos se regula mediante: el ambiente institucional, la confianza, la interacción social y del aprendizaje. Este esquema difiere de las propuestas, que como la de Williamson, enfatizan más el papel de los individuos en la economía, el oportunismo, los acuerdos institucionales y la información (véase Cuadro 3).

**Cuadro 3**  
**Algunas diferencias entre la propuesta teórica de Nootboom y la de Williamson**

<i>Nootboom</i>	<i>Williamson</i>
Énfasis en la explicación del ambiente institucional (normas, valores, costumbres y rutinas).	Énfasis en los acuerdos institucionales (gobernanza en y entre las empresas).
El hombre social: metodología apoyada en la interacción social.	El hombre económico: metodología basada en el individuo.
La confianza es un proceso que se construye.	Prevalece el oportunismo: la confianza es una categoría irrelevante.
Las preferencias, el aprendizaje y los conocimientos son procesos constructivos.	Las preferencias y los conocimientos están dados. Se le da prioridad a la información.

Fuente: Elaborado a partir de Nootboom (1996).

## Conclusiones

Pensar que los individuos actúan solamente de manera oportunista o se comportan exclusivamente basados en la confianza durante la construcción y el desempeño de sus relaciones socioeconómicas, es utópico. El contexto social e institucional y la historia de los acuerdos, formales e informales, influyen sobre cómo los individuos toman sus decisiones asociadas a la producción, la comercialización o la distribución de los bienes. Las organizaciones y el contexto social restringen o incentivan el comportamiento de los individuos, pero también los individuos y los grupos pueden influir sobre las normas, valores o leyes que regulan su actuar social. La actitud oportunista existe como también la confianza, pero estos elementos no pueden analizarse en medio de un vacío social.

Williamson reconoce la existencia de la confianza, mientras que Nootboom señala que la posibilidad de una actitud oportunista se encuentra presente en

toda relación contractual por lo que es necesario supervisar y controlar. Aunque ambos autores consideran que los intercambios económicos requieren de distintas estructuras de gobernabilidad para lograr la coordinación.

Sin embargo, los supuestos teóricos y analíticos de los que parten estos autores son diferentes; por esta razón, los resultados y las propuestas de sus modelos difieren. Sin duda, las categorías analíticas que subraya Williamson, tales como las de contrato, oportunismo, racionalidad limitada, activos específicos, números pequeños, estructuras de gobernabilidad y las salvaguardas, son conceptos que han contribuido a entender la forma cómo se dan las transacciones económicas y el contexto institucional. No obstante, Nooteboom enfatiza los procesos cognitivos y el aprendizaje, los procesos de exploración y explotación, el monitoreo, la construcción de las relaciones de intercambio, la confianza y la forma como las normas o reglas limitan el comportamiento social.

La realidad social es tan compleja que sería difícil descartar la existencia de cualquiera de las categorías mencionadas por Williamson y Nooteboom. Sin embargo, los supuestos de los que parte cada propuesta y la capacidad de abstracción para enfatizar ciertos fenómenos de la realidad, es lo que da lugar a estos dos modelos de análisis institucional. La novedad de cada teoría está en la forma como cada uno de los autores combinan conceptos y limitan su esquema analítico. Es importante retomar ambos argumentos a fin de dar luz a la comprensión en situaciones socioeconómicas concretas o en estudios de casos. La variedad y amplitud de estos estudios de casos serán los que, sin duda, enriquecerán ambas teorías e incluso nos permitirán hacer una sola conexión o síntesis de ambas propuestas: ¿o acaso no, la realidad social también retroalimenta o pone límites a las teorías de la empresa?

### **Referencias bibliográficas**

- Alchian, A. y H. Demsetz (1986). "Production, Information Costs, and Economic Organization", en J. Barney y W. Ouchi (eds.), *Organizational Economics, USA*: Jossey Bass Publishers, pp. 129-155.
- Aoki, M. (1990). *La estructura de la economía japonesa*, México: FCE.
- Bogenrieder, I. y B. Nooteboom (2004). "Learning groups: what types are there?: a theoretical analysis and empirical study in consultancy firm", *Organizational Studies*, vol. 25, No. 2, pp. 287-313.
- Coase, R. (1996). "La naturaleza de la empresa", en O. Williamson y S. Winter (coords.), *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo*, México: FCE, pp. 29-48.

- (1994). “Organización Industrial: Una Propuesta de Investigación”, en *La empresa el Mercado y la Ley*, Capítulo 3, España: Alianza Editorial, pp. 51-64.
- Demsetz, H. (1997). *La economía de la empresa*, España: Alianza Editorial.
- (1986). *La competencia: aspectos económicos, jurídicos y políticos*, España: Alianza Editorial.
- García, A. (2007). “Alianzas estratégicas y mecanismos de coordinación: una síntesis de las aportaciones de Nooteboom a la teoría de la empresa”, en E. Taboada (coord.), *Hacia una nueva teoría de la empresa*, México: UAM-Ediciones Eón, pp. 209-229.
- A. Lara y E. Taboada (2004). “La coordinación híbrida desde la perspectiva de Williamson y de Nooteboom”, *Análisis Económico*, vol. XIX, núm. 40, primer cuatrimestre, México, UAM-Azcapotzalco, pp. 101-118.
- Gandlgruber, B. (2010). *Instituciones, coordinación y empresas*, México: Anthropos-UAM-Cuajimalpa.
- (2009). “Tendencias en la economía institucional contemporánea: relación entre actores e instituciones en la coordinación”, en E. Ibarra (coord.), *Estudios Institucionales*, España: Biblioteca Iberoamericana, pp. 35-64.
- Hodgson, G. (2009). “Instituciones e Individuos: interacción y evolución”, en E. Ibarra (coord.), *Estudios Institucionales*, España: Biblioteca Iberoamericana, pp. 103-133.
- (2007). “La propuesta de la economía institucional”, en G. Hodgson, *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, México: UNAM, pp. 49-88.
- Holland, J. (2004). *El orden oculto: de cómo la adaptación crea la complejidad*, México: FCE.
- Kurzweil, R. (1999). *La era de las máquinas espirituales*, Argentina: Planeta.
- Lara, A. (2008). “Sistemas complejos adaptables y teoría de la empresa: el programa de investigación”, *Economía Informa*, núm. 352, mayo-junio, México, UNAM, pp. 65- 91.
- (2007). “Naturaleza y evolución de las organizaciones: la teoría de la empresa de Hebert Simon”, en E. Taboada (coord.), *Hacia una nueva teoría de la empresa*, México: UAM-Azcapotzalco-Ediciones Eón, pp. 113-134.
- Macho-Standler y Pérez Castillo (1997). *An introduction to the economics of information*, UK: Oxford University.
- Nelson, R. y S. Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.

- Nelson, R. y B. Sampat (2001). "Making Sense of Institutions as factor shaping economic performance", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 44, num. 1, January, North Holland, Ed. Elsevier, pp. 31-54.
- Nooteboom, B. (2010). "La dinámica de la confianza: comunicación, acción y terceras partes", *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, núm. 23, segundo semestre, pp. 111-133.
- (2009). *A cognitive theory of the firm: learning, governance and dynamics capabilities*, UK: Edward Edgar Publishing.
- (2008). "Preface", *A cognitive theory of the firm* (<http://www.bartnooteboom.nl>) consultado el 3 de octubre de 2008.
- (2006). "Human nature in the adaptation of trust", *Working Paper*, The Netherlands: Center for Economic Research, Tilburg University (<http://www.bartnooteboom.nl>), consultado el 3 de octubre de 2008.
- (2006b). "Beyond Penrose: A cognitive theory of the firm", *Discussion Paper*, The Netherlands: Center for Economic Research, Tilburg University.
- (2004). "Governance and competence: how can they be combined?", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, No. 28, UK, Cambridge Political Economy Society, pp. 505-525.
- (2004b). "Management Control in Inter-organizational Relationships", *Discussion Paper*, The Netherlands: Center for Economic Research, Tilburg University.
- (2002). *Trust: forms, foundations, functions, failures and figures*, UK: Edward Elgar Publishing.
- (2000). *Learning and innovation in organizations and economies*, UK: Oxford University Press.
- (2000b). "Institutions and forms of coordination in innovation systems", *Organizational Studies*, (21/5), pp. 915-939.
- (1999). "Innovation, learning and industrial organization", *Journal of Economics*, vol. 23, Cambridge, pp. 127-150.
- (1997). "Effects of trust and governance on relational risk", *Academy of Management Journal*, vol. 40, No. 2, pp. 308-338.
- Nooteboom, B. et al. (1993). "Understanding the subcontracting relationship: the limitations of transaction cost economics", en J. Child, M. Crozier, et al., *Societal Change Between Market and Organization*, Germany: Europe Centre Vienna, pp. 77-98.
- North, D. (2006). "Desempeño económico en el transcurso de los años", *Temas de Management*, Universidad del CEMA, vol. IV, noviembre, pp. 16-24.
- Simon, H. (1988). *El comportamiento administrativo*, Argentina: Aguilar.

- Taboada, E.; M. Sámano y M. Chávez (2011). “La empresa y el empresario desde tres perspectivas teóricas”, en J. Mercado y L. Ibarra (coords.), *La empresa en México: teoría y práctica*, México: Fontamara, pp. 13-40.
- Taboada, E. y A. García (2010). “Teoría cognitiva de la empresa”, en A. García (coord.), *Teoría de la Empresa, las organizaciones y las instituciones*, Ide@SCONCYTEG, núm. 58, pp. 337-358.
- ([http://octi.guanajuato.gob.mx/octigto/index.php?option=com\\_wrapper&Itemid=3](http://octi.guanajuato.gob.mx/octigto/index.php?option=com_wrapper&Itemid=3)[http://octi.guanajuato.gob.mx/octigto/index.php?option=com\\_wrapper&Itemid=3](http://octi.guanajuato.gob.mx/octigto/index.php?option=com_wrapper&Itemid=3)), consultado el 20 de abril de 2010.
- Taboada E. (2007). “La economía de los costos de transacción: el enfoque de Oliver Williamson”, en E. Taboada (coord.), *Hacia una nueva teoría de la empresa*, México: UAM-Azcapotzalco-Ediciones Eón, pp. 89-112.
- Vanberg, V. (1999). *Racionalidad y reglas*, España: Gedisa.
- Williamson, O. (2001). “La nueva economía institucional: balance y perspectivas”, *Revista BCV*, vol. XV, núm. 1, Venezuela, Banco Central de Venezuela, pp. 39-74.
- (1999). “La integración vertical de la producción: consideraciones acerca de las fallas del Mercado”, en Carroll y Teece (eds.), *Empresas mercados y jerarquías*, México: Oxford University Express, pp. 14-30.
- (1998). “The Institutions of Governance”, *American Economic Review*, No. 88, pp. 75-79.
- (1998b). “Transaction Cost Economics: How Works; where it is Headed”, *The Economist*, 146, No. 1, pp. 23-58.
- (1996). “Calculativeness, trust, and economic organization”, en Williamson O., *The Mechanisms of Governance*, USA: Oxford University Press, pp. 250- 274.
- (1993). “Transaction cost economics and organization theory”, *Industrial and corporate change*, vol. 2, No. 2, pp. 107-155.
- (1991). *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones anti-trust*, México: FCE.
- (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: FCE.