



## Oliver Williamson: mercados, jerarquías y consejos

Las teorías en torno a la «economía de la gobernanza» del último premio Nobel de Economía

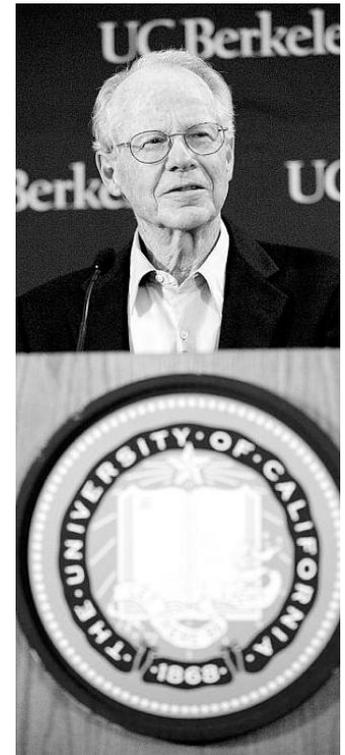
**CÁNDIDO PAÑEDA**

**CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA APLICADA DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO**

El premio Nobel de Economía del año 2009 ha sido concedido a la politóloga Elinor Ostrom (perfil en LNE, 18 de octubre, página 36) y al economista Oliver E. Williamson. Los tres primeros trabajos de Williamson mencionados en el informe científico de los premios Nobel son su artículo pionero de 1971 sobre la integración vertical y sus dos libros ya clásicos: «Mercados y Jerarquías» y «Las instituciones económicas del capitalismo». Por razones de espacio y tras mostrar el contexto general de la «economía de la gobernanza», me centraré en las seis primeras páginas del artículo de 1971, en las que se llega ya a una primera razón para desarrollar dentro de la empresa algunas actividades que en principio se dejaban al mercado. Finalmente, cerraré el artículo con unos consejos de Williamson que pueden ser de interés para el desarrollo de los estudios de Administración de Empresas (AdE).

De acuerdo con el diccionario de la Real Academia Española, la «gobernanza» es el «arte o manera de gobernar... promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía» y es de esto de lo que va la «economía de la gobernanza»: del arte de gobernar sobre la base de un equilibrio sano entre diversos componentes, entre los que destacan el estado, el mercado... y las empresas. Y es que gracias al premio Nobel Coase sabemos que las economías de mercado tienen en su seno relaciones de no mercado que se realizan dentro de las empresas, en las que impera la jerarquía (el ordeno y mando). Hay, pues, mercados y jerarquías y, dentro de estas últimas, hay jerarquías públicas como el Estado y jerarquías privadas como las empresas y lo que se plantea Oliver Williamson es el análisis de la gobernanza privada, de las empresas, en un entorno en el que existe la alternativa del mercado.

En el momento en el que Williamson publica su pionero artículo de 1971, la visión establecida respecto a la integración vertical era, básicamente, negativa, ya que incrementaba el poder de la empresa resultante de la integración, con lo que iba en contra de la eficiencia. Pues bien, frente a dicha visión, lo primero que señala Williamson es que «la empresa es más que un sencillo instrumento de eficiencia» en el sentido habitual del término, que, además, puede ser eficiente en otro sentido, ya que «tiene también un potencial de coordinación que a veces trasciende al del mercado». Esto es, la empresa se relaciona con la eficiencia y, también, con la coordinación y ello puede llevarla a ir más allá del mercado. Podemos, pues, aumentar la eficiencia mediante la integración



vertical, ya que «en muchos más casos de los que se piensa habitualmente, la sustitución del intercambio de mercado por la organización interna es atractiva», debido a que en algunas ocasiones hay «fallos del mercado» en el sentido de que la operación del mercado «conlleva costes de transacción», costes que se pueden paliar a veces mediante la integración vertical o, dicho de otra manera, mediante la «internalización».

Para mostrar los «fallos de mercado» relacionados con los costes de transacción y, consecuentemente, abrir la posibilidad de mejorar los resultados mediante la integración vertical, Williamson parte de un mercado estático en el que en un determinado sector hay intercambios de componentes específicos del sector (esto es, de componentes que sólo sirven para dicho sector). Se supone que hay economías de escala y ello lleva a que sólo quepan unos pocos productores eficientes. En un entorno de este tipo, lo habitual es que se termine con un monopolio bilateral. Es preciso, pues, negociar los precios y, dado que «cualquier precio coherente con beneficios no negativos para ambas partes es factible, cabe esperar que se inicie una negociación..., un regateo... que, siendo desde un punto de vista conjunto (y socialmente) improductivo, constituye una fuente de ganancias pecuniarias privadas». Dicho de otra manera, la negociación es improductiva en el sentido de que las ganancias totales de ambas empresas no van a aumentar, pero sí puede ser productiva para la empresa que logre quedarse con la mayor parte de los beneficios conjuntos, y de ahí que exista tal regateo. Ahora bien, dado que esa negociación genera unos costes (de la negociación desencadenada por el intercambio; costes, pues, asociados a la transacción), es posible que una de las empresas involucradas se plantee la conveniencia de optar por una fórmula que evite los costes de dicha negociación (reducir, en definitiva, los costes de transacción). Se abre así la posibilidad de resolver el problema mediante la integración vertical, internalizando la producción de dicho componente y, en resumen, sustituyendo al mercado por la empresa. Aparentemente, ya hemos llegado al final, pero lo cierto es que podríamos lograr lo mismo mediante un contrato. Así pues, concluye Williamson, «aunque puede haber integración vertical bajo estas condiciones, no hay nada en la naturaleza del problema que exija tal resultado».

Tal como se acaba de apuntar, precisamos más elementos y de ahí que Williamson introduzca en ese instante el relacionado con los contratos incompletos. Dado que la producción de dicho componente es un proceso, es decir, es algo dinámico, ya que, debido al avance tecnológico, es preciso rediseñar dicho componente continuamente, nos encontramos con que el contrato siempre estará incompleto, siempre tendrá cabos sueltos. Estamos en un «proceso de decisión secuencial, adaptativo», y «se puede distorsionar dicho proceso de toma de decisiones óptimas» por una razón fundamental: el oportunismo, que, tal y como nos señala la Real Academia, «consiste en aprovechar al máximo las circunstancias para obtener el mayor beneficio posible, sin tener en cuenta principios ni convicciones». Así, dado que el contrato tiene cabos sueltos y existe el oportunismo, lo previsible es que alguna de las partes aproveche dichas ambigüedades para tratar de beneficiarse a costa de la otra. En este entorno, «la integración vertical puede que sea lo que procede, ya que de esa manera se evita el conflicto entre la inversión eficiente y la toma secuencial de decisiones eficiente. Las adaptaciones secuenciales se convierten en una ocasión para el ajuste cooperativo en vez de para la negociación oportunista». Ahora sí que tenemos una razón suficiente para la integración vertical que, como se acaba de apuntar, se basa en ideas clave tales como activos específicos, contratos incompletos, oportunismo y procesos de decisión adaptativos. La argumentación de Williamson va mucho más allá de lo presentado hasta ahora, pero lo expuesto es suficiente para mostrar su papel pionero (nadie había combinado todos estos elementos antes de su artículo de 1971).

Además de desplazar la frontera del conocimiento, el artículo de Williamson de 1971 tiene una consecuencia práctica fundamental, cual que cambia radicalmente la visión que se tenía de los procesos de integración vertical, que, al final, no eran tan ineficientes como se pensaba antes de la aportación de Williamson. Dicho con las palabras con las que concluye su artículo: «Nótese que el presente análisis indica que los grados de integración vertical que se observan no son, desde un punto de vista del bienestar social, excesivos. Debería quedar claro que en principio existen argumentos más amplios que los que se aceptan habitualmente en favor de la integración vertical».

Termino ya mencionando las sugerencias que Williamson realiza en un trabajo de 2007 respecto a los estudios de Administración de Empresas (AdE, no confundir estos humildes estudios con los mucho más ambiciosos estudios de Administración y Dirección de Empresas, ADE), que se derivan de su formación en el Carnegie Institute of Technology, en sus tiempos más dorados, cuando daban clase Simon, Modigliani, Merton (tres futuros Nobel) y otros profesores de no menor valía tales como Cyert o Muth. Los tres consejos son: «disciplina, apertura y mente activa».

El «tener una mente activa» se refiere a optar por una orientación docente de tipo investigador en vez de por una de tipo autoritario. En vez de «ésta es la ley aquí» optar por una docencia «más tentativa, pluralista y exploratoria y plantear la pregunta "¿qué es lo que está pasando aquí?"».

El «ser disciplinado» remite a que, siendo el mundo de los costes de transacción un proyecto interdisciplinario en el que se combinan el derecho, la economía y la teoría de las organizaciones, «los manuales de economía estándar son los principales elementos, el lugar obvio por el que empezar y, para muchos propósitos, el lugar donde terminar».

El tercer rasgo mencionado (la apertura) lo presenta Williamson con unas palabras poco afortunadas («sea interdisciplinario»). No lo digo yo, lo afirma él mismo: el mandamiento «ser interdisciplinario» es realmente una exageración. La versión matizada es ésta: «hay que estar preparado para cruzar las fronteras disciplinarias si es necesario y en la medida en que sea necesario para mantener el contacto con los fenómenos».

paneda@uniovi.es