

Documentos de Economía

Edición electrónica.

***Una aproximación a las Diferencias entre los Paradigmas
Neoclásico, Neoinstitucional y Evolucionista dentro de la
Teoría Moderna de la firma***

UA

Universidad
del Atlántico

Vicerrectoría de Investigaciones, Extensión

Facultad de Ciencias Económicas

Septiembre 03 2012

UNA APROXIMACIÓN A LAS DIFERENCIAS ENTRE LOS PARADIGMAS NEOCLÁSICO, NEOINSTITUCIONAL Y EVOLUCIONISTA DENTRO DE LA TEORIA MODERNA DE LA FIRMA

JUAN CARLOS TRUJILLO**

RESUMEN

El objetivo principal de este ensayo es resaltar la importancia del estudio de la Teoría Moderna de la Firma a nivel microeconómico, conociendo la posición ideológica de los programas investigativos neoclásico, neoinstitucional y evolucionista con relación a siete temas específicos. Estos temas son los supuestos conductistas, el tiempo, la asignación de los recursos, la maximización del beneficio, el conocimiento productivo, los costos de transacción y el individualismo metodológico. En el análisis breve de estos temas se advierte la sutil convergencia entre los pensamientos evolucionista y neoinstitucional así como la frecuente divergencia entre éstos y la escuela neoclásica. Al final se afirma la necesidad de la coexistencia de estos paradigmas como fundamento para ampliar el espectro ideológico del estudio de la firma.

Palabras clave: comportamiento de la firma, comportamiento de la organización, costos de transacción, economía institucional y evolucionaria.

ABSTRACT

The main objective of this essay is to highlight the importance of the study of the modern theory of the firm at a microeconomic level by knowing the ideological position of the neoclassical, neoinstitutional and evolutionary research programs with regard to seven specific issues. These issues are: conductist assumptions, time, resource allocation, profit maximization, productive knowledge, transaction costs and methodological individualism. Throughout the brief analysis of these issues, the subtle convergence between the evolutionary and neoinstitutional thoughts is warned as well as the frequent divergence between these latter and the neoclassical school. At the end, the need for the coexistence of these paradigms is stated as a foundation to widen the ideological spectrum of the study of the firm.

Key words: firm behavior, organizational behavior, transaction costs, institutional and evolutionary economics.

Clasificación JEL: D21, D23, B52.

** Economista Universidad del Atlántico. Magister en Ciencias Económicas Universidad Nacional de Bogotá. Profesor de Economía Universidad Del Atlántico. E-mail: juantrujillo@mail.uniatlantico.edu.co. Tel:3135163250

INTRODUCCIÓN

Al abordar la teoría de la firma se hace imprescindible la ubicación dentro del contexto de los tres principales paradigmas que la conforman y que predominan en la actualidad. En efecto, los enfoques neoclásicos, neoinstitucional y evolucionista sugieren claras divergencias en su demarcación conceptual respecto a la teoría de la firma¹. Es necesario por esta razón dilucidar las principales diferencias que alejan estos enfoques el uno del otro, así como también considerar las posibles complementariedades entre éstos o en algún subconjunto de éstos.

En realidad sería menos complicado analizar las discrepancias tanto metodológicas como fácticas entre la posición neoclásica versus la visión neoinstitucional o entre los neoclásicos frente a los evolucionistas, como quiera que sus fundamentos analíticos divergen de manera abrupta. Contrariamente, el escrutinio de las disparidades conceptuales entre los enfoques neoinstitucional y evolucionista constituye un ejercicio intelectual de mayor complejidad. Hasta el presente no están claras las diferencias entre estos dos enfoques y, como se verá más adelante, en muchos casos sus tesis se complementan entre sí.

Antes de proceder a describir los argumentos teóricos de cada enfoque respecto a siete temas específicos, debe enfatizarse la sujeción al ordenamiento conceptual propuesto por Sidney Winter. Este autor distingue los tres enfoques de acuerdo al interés fundamental que predomina en cada uno de ellos, contrastando esencialmente los aspectos de producción versus intercambio. Así, el enfoque ortodoxo o neoclásico - o la ortodoxia del libro de texto² como Winter la denomina - concentra su interés principal en la producción, en tanto que los enfoques institucional y evolucionista se adhieren en mayor medida a la esfera del intercambio o mejor a las relaciones de frontera de las firmas en particular.

1. LOS SUPUESTOS CONDUCTISTAS

La primera diferencia a tratar será el análisis de los supuestos conductistas: la racionalidad limitada y el oportunismo. De la microeconomía de texto es bien sabido que el individuo posee una racionalidad ilimitada. Pero más allá de los supuestos de información perfecta y

¹ En ocasiones me refiero al enfoque neoclásico como el enfoque ortodoxo o simplemente ortodoxia. Así mismo, el enfoque neoinstitucional lo presento algunas veces como economía del costo de transacción.

² Siguiendo a Winter (1996) sólo tomo en consideración la ortodoxia del libro de texto. Deliberadamente dejo de lado el contexto analítico de la ortodoxia del ensayo de trabajo.

simétrica concomitantes con el análisis microeconómico neoclásico, el individuo es considerado como un maximizador de su función de utilidad - lo cual es presentado como su único objetivo - sujeto a una restricción presupuestal. Ahora bien, el hecho de que este individuo maximice su utilidad en un ambiente de plena incertidumbre knightiana³, donde la información acerca de las restricciones que enfrenta tiene que ser descubierta y donde la habilidad de la mente humana para visualizar las posibles implicaciones de una parte de la información es limitada, deja un espacio abierto para una estructura analítica diferente.

Es justamente allí donde los enfoques neoinstitucional y evolucionista, en su orden cronológico, entran a cubrir ese desfase metodológico. Por ejemplo, para los neoinstitucionalistas como Williamson⁴, el supuesto de racionalidad limitada es central en su análisis porque implica a la firma como un dispositivo *per se* capaz de administrar la incertidumbre y el cambio continuo (Ricketts, 1994, p. 339). En el mismo sentido, para la visión evolucionista, la racionalidad del hombre es limitada: los problemas de decisión de la vida real son demasiado complejos para ser entendidos y por ello las firmas no pueden maximizar sobre el conjunto de todas las alternativas concebibles. En otras palabras, los procedimientos y reglas de decisión relativamente simples son las herramientas utilizadas para guiar la acción. (Nelson y Winter, 1982).

Con relación al segundo supuesto conductista, el oportunismo, cabe señalar que los institucionalistas, y particularmente el trabajo de Williamson, ponen de relieve el énfasis del cumplimiento de los contratos en la relación de monopolio bilateral *ex post*. Este énfasis es importante puesto que las partes comprometidas en una relación contractual *ex post* pueden querer desviarse de su intercambio y así apropiarse de los incrementos en el valor de la inversión - o de los ahorros en costos -, y generar con ello una conducta oportunista. En consecuencia, es importante tener en cuenta dentro de la relación contractual *ex post* el grado de especificidad de los activos - físicos y/o humanos- y la existencia de oportunidades por fuera de esta relación (Tirole, 1990, pp. 21-29).

No obstante no ser contundente su posición frente al oportunismo, la visión evolucionista al aceptar su compromiso con las tesis behavioralistas consolidadas en el trabajo de Herbert Simon en torno a la racionalidad acotada, en principio alberga la posibilidad de una

³ El adjetivo hace mención a Frank Knight y su clásico libro "*Risk, Uncertainty and Profit*" de 1921.

⁴ Otros exponentes importantes del enfoque neoinstitucionalista son Ronald Coase -cuyo artículo de 1937 fue pionero en el campo de la firma-, el premio nobel Douglas North, y más recientemente el también premio nobel Joseph Stiglitz.

conducta oportunista en la estructuración de los tratos al interior de una organización. (Nelson y Winter, 1982 pp. 35-36). Incluso, quizás no se ha enfatizado lo suficiente en la literatura económica reciente sobre el hecho de que la racionalidad acotada también impone límites sobre el comportamiento oportunista. (Al respecto véase Ricketts, 1994, Capítulo 2).

Sobre este tema de la presencia del oportunismo en la teoría ortodoxa, es bien sabido que aunque su interés radica esencialmente en el intercambio, como se afirmó, el único mecanismo de gobernanza que utiliza son los precios. Por lo tanto, la existencia del oportunismo queda totalmente desvirtuada de la estructura analítica ortodoxa de la firma.

Como corolario de la anterior discusión se puede enunciar otra característica que distancia la ortodoxia de los otros dos enfoques: el supuesto de la información perfecta y simétrica. En efecto, algunos autores consideran que la microeconomía neoclásica no está basada en los supuestos de información gratuita ni en condiciones particulares del ambiente de las transacciones sino en la maximización restringida. Por ello, la aplicación de esta técnica a situaciones donde la información se distribuye asimétricamente entre las partes contratantes, donde el ambiente es incierto, donde las partes actuarán de manera oportunista si existen intereses y donde el cumplimiento hace parte del problema del diseño contractual óptimo ha generado una vasta gama de nuevas contribuciones que siguen la tradición neoclásica. Un ejemplo de estos nuevos estudios es la teoría del Principal-Agente que cabe dentro de lo que Winter (1996) denomina la ortodoxia del ensayo de trabajo.

2. EL TIEMPO

Una de las divergencias más radicales entre los tres enfoques es la manera como abordan el tiempo. El paradigma ortodoxo o neoclásico, por un lado, contempla un modelo estático que se caracteriza por procesos atemporales y abstractos que son derivados a su vez de una información ya “dada” que se sustenta en la teoría del equilibrio general. Por otro lado, no está claro si la economía del costo de transacción aspira a un modo de explicación histórico- evolutivo o si por el contrario se apoya en descripciones estáticas de corte ortodoxo. Sin embargo, la frecuencia en la utilización de ejemplos históricos en el enfoque neoinstitucionalista intuitivamente permite relacionarlo con el primero de éstos.

Según el pensamiento evolucionista, las estructuras organizacionales que existen en cualquier momento no pueden ser íntegramente explicadas en referencia a las condiciones prevalecientes en ese instante. En su lugar, estas estructuras deben ser analizadas en el contexto de una senda de tiempo evolucionaria (*path-dependence*) que ha producido las rutinas de búsqueda, redes de contactos, normas culturales, convenciones y mecanismos de cumplimiento informales que coadyuvan a los desarrollos institucionales. Así pues, las estructuras institucionales son dependientes en el tiempo. (Ricketts, 1994). Según esta interpretación, la visión neoinstitucionalista es virtualmente compatible con el pensamiento evolutivo. Y es aquí, justamente, donde subyace la pregunta, ¿en qué instancias particulares se materializa esta compatibilidad?

Para responderla partimos del hecho de que los costos de transacción ejercen influencia sobre la organización económica en el tiempo toda vez que suscitan innovaciones en el conocimiento productivo⁵ en el sentido de permitir la elucidación de dificultades transaccionales que las firmas han podido experimentar en el pasado⁶. Sólo aquellas firmas que propenden por tales innovaciones crecen en relación a sus competidoras, excepto las que tratan de imitar las innovaciones (Tirole, 1990). Desde el punto de vista evolucionista, es en este sentido precisamente donde es posible entender que la operación de optimización por parte de las firmas está supeditada a reglas de tanteo - *rules of thumb* -, o mejor al método del ensayo y error: se intenta algo, se encuentran problemas; se ensaya otra situación, y posiblemente el resultado mejore.

Adicionalmente, es imperativo destacar que la teoría evolucionista que se aplica en la interpretación de los fenómenos reales postula el cambio adaptativo en diversas formas e involucra dos premisas claves. La primera de ellas sugiere que la dirección de la respuesta adaptativa en el tiempo sigue la misma dirección del cambio en la maximización del beneficio - sin que necesariamente lo implique-. La segunda propone que los procesos adaptativos en últimas convergen a un nuevo equilibrio, siguiendo a Nelson y Winter (1982).

⁵ El conocimiento productivo aborda tanto la perspectiva organizacional como la tecnología.

⁶ Incluso el mismo Arrow quien fuera uno de los creadores del modelo de equilibrio general refiriéndose a las diferencias entre la teoría monetaria y la teoría del valor reconoce abiertamente la existencia de los costos de transacción (Arrow, 1969, p.134).

De igual forma, es posible discernir dos visiones diferentes en relación a la dirección de la senda evolucionista en la economía del costo de transacción. Por un lado Demsetz (1967) arguye que los derechos de propiedad tienden a desarrollar una estructura a lo largo del tiempo que conlleva la realización de ganancias en eficiencia; y Williamson (1993), por su parte, realza la importancia de los procesos evolucionistas, los cuales producen instituciones que racionalizarán los costos de transacción. No obstante, algunas sendas evolucionistas pueden no ser beneficiosas en tanto éstas no pueden garantizar el crecimiento económico como bien lo plantea North (1991). Es en este sentido que North cuestiona los resultados de las políticas para el desarrollo que recomiendan los economistas que no tienen en cuenta el proceso histórico de desenvolvimiento económico de los países del tercer mundo.

3. LA ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS

En cuanto a la asignación de recursos por parte de las firmas se evidencian posiciones bastante disímiles entre los tres enfoques. En términos generales, la robustez de una teoría de la firma y del comportamiento de la industria debería ser evaluada en buena parte en función de resultados que esclarezcan fenómenos tales como la respuesta de las firmas y de la industria como un conjunto al cambio exógeno en las condiciones del mercado.

En ese orden de ideas, la teoría ortodoxa trata el problema del cambio exógeno respecto a las firmas de una manera *ad-hoc*. Formalmente, la ortodoxia intentó explicar la determinación de los precios de equilibrio, es decir, de insumos y productos bajo varias condiciones subyacentes de demanda de productos y oferta de factores. Sin embargo, la teoría no plantea directamente la pregunta: ¿qué pasaría si la demanda del producto de la industria se incrementa, o si el precio de un factor de producción en particular se incrementa? Aun más, la teoría no plantea estos interrogantes a menos que se asuma que los ajustes en el comportamiento de los agentes son instantáneos y que los cambios en las condiciones del mercado y en los precios de equilibrio resultantes son perfectamente previstos de antemano por los individuos (Nelson y Winter 1982, p.24). Esta forma *ad-hoc* de tratar los cambios en las condiciones de mercado, sin duda, deviene del hecho de considerar que el único mecanismo óptimo de asignación es el equilibrio de mercado

walrasiano, el cual, a través del sistema de precios - su único mecanismo de gobernanza - garantiza la eficiencia paretiana.

La economía del costo de transacción, por su parte, no se sustenta en una teoría general para explicar sus mecanismos de asignación. En su lugar, recurre al método deductivo analizando diversos casos particulares para determinar en qué forma y bajo qué condiciones las firmas hacen uso de los mecanismos de gobernanza. Para este enfoque, la unidad básica de análisis es la transacción; su atractivo para propósitos predictivos se centra en lo siguiente: *“las transacciones, las cuales difieren en sus atributos, están alineadas con las estructuras de gobernanza, las cuales difieren en sus costos y competencias, en una forma discriminante - principalmente en la reducción de los costos de transacción”* - (Williamson, 1989, p.388). La implementación de tal análisis requiere que las estructuras de gobernanza sean debidamente caracterizadas⁷. Al respecto, Williamson argumenta que los mercados (precios), los híbridos (varias formas de contratación de largo plazo), las jerarquías y las normas de justicia local (por ejemplo, la asignación de órganos humanos para ser transplantados) difieren en formas estructurales concretas y además poseen un patrón de atributos que las define a cada una de ellas.

La aceptación de la existencia de los costos de transacción y su influencia sobre la evolución de las organizaciones permite al enfoque evolucionista adherirse en buena medida a las consideraciones teóricas del neoinstitucionalismo. Sin embargo, su mecanismo de asignación se explica parcialmente en conexión con los detalles específicos de las formas como se relacionan las firmas con los propietarios, los clientes y los proveedores de insumos, los cuales constituyen el rubro denominado "rutinas organizativas". Si estas rutinas son rentables – es decir, la actuación productiva en conjunto-las organizaciones mejoran en el tiempo (Winter, 1996 p.261). De ahí que las rutinas exitosas conducirán a las firmas a expandirse en aquellas áreas donde el éxito pueda replicarse.

4. LA MAXIMIZACIÓN DEL BENEFICIO

Un punto álgido de esta discusión tiene que ver con el supuesto de la maximización del beneficio. En el modelo ortodoxo más simple de la firma, el objetivo de ésta es

⁷ Williamson (1989) afirma que son cuatro las estructuras de gobernanza del sistema capitalista: los mercados, los híbridos, las jerarquías y las normas de justicia local.

simplemente el beneficio o el valor de mercado, y mientras más beneficio se obtenga mejor. Pero esta formulación simplista ha venido siendo cuestionada por los académicos desde hace mucho tiempo⁸. En efecto, la teoría neoclásica presume que los miembros de una organización - una firma, por ejemplo - actúan de forma tal que maximizan una función objetivo de unas pocas variables estándar. Y si esta apreciación es válida, surgen dos interrogantes pertinentes lúcidamente planteados por Tirole (1990): ¿incluye la función objetivo otras variables diferentes al beneficio - prestigio, ego, poder, número de subordinados, tamaño del presupuesto, convivencia, amistad, etc.-? ¿poseen realmente una función objetivo bien definida o utilizan reglas de tanteo?

La respuesta a estos interrogantes consiste en saber qué tan exitosas son las "explicaciones racionales" de la racionalidad acotada (Ibid.). En consecuencia, la crítica evolucionista en relación con la postura ortodoxa se hace relevante en un precepto fundamental: la ortodoxia considera que la capacidad de procesar la información es invariablemente tratada sin costo alguno e ilimitada en cantidad - recuérdese que los neoclásicos no abordan conceptualmente los supuestos conductistas.

Una vez concebido el problema de la racionalidad acotada, siguiendo el análisis evolucionista, es posible reconocer la existencia de rezagos entre la decisión y la acción efectiva así como la posibilidad de que las predicciones sobre el mercado no sean correctas. Por lo tanto, la maximización debe ser entendida de tal forma que incluya los costos de información y los costos de transacción. (Nelson y Winter, 1982, pp. 65-71). También sería oportuno puntualizar que el hecho de que la ortodoxia no se apoye en el supuesto de la racionalidad acotada restringe en últimas, de manera absoluta el papel de la organización interna de la firma como determinante de la incertidumbre a la cual se ve expuesta.

Del anterior análisis se infiere que en un contexto evolucionista, las firmas no deben verse como maximizadoras estrictas del beneficio sino más bien como buscadoras de beneficio (Winter, 1996), involucradas en un ambiente de lucha motivada, justamente, por el beneficio, teniendo en cuenta que la optimización *per se* menoscaba la presencia de factores imprevisibles.

⁸ El primero en cuestionar el análisis neoclásico fue Coase, incluso antes de la publicación de "*The Nature of Firm*" en 1937.

Siguiendo la tradición Coasiana, los principales exponentes del programa de investigación neoinstitucional abrazan la idea de que las firmas son optimizadoras del beneficio⁹. Pero, ¿hasta qué punto se distancia esta conceptualización de la contraparte ortodoxa tradicional? La interpretación que brinda Winter parece estar no muy alejada de la visión evolucionista. Tal como lo sugiere Williamson (1989 p.55): “... cuando se afrontan las realidades de la racionalidad limitada, deben considerarse expresamente los costos de la planeación, adaptación y monitoreo de las transacciones”. Es así como Winter, inmerso en el trabajo de Williamson, advierte la indistinta utilización semántica de los términos "maximización del beneficio" entre este autor y Coase. Además, el mismo Winter sugiere que la postura de Coase frente a este tema es una franca aproximación al concepto de "búsqueda del beneficio" similar al defendido por las tesis evolucionistas. (Winter, 1996 p.262). De esta manera se puede establecer un maridaje ideológico de estos paradigmas en relación con esta materia.

5. EL CONOCIMIENTO PRODUCTIVO

La idea del conocimiento en la teoría ortodoxa de la firma está inevitablemente asociada al concepto de conjunto de posibilidades de producción. Si bien es cierto que la ortodoxia del libro de texto basa su análisis en la firma como depositaria del conocimiento productivo - a través del conjunto de posibilidades de producción o función de producción-, su descripción sobre la manera como se procesa el conocimiento al interior de la organización es sorprendentemente exigua.

El "estado del conocimiento" que interpreta la ortodoxia como "función de producción" invita a considerar una serie de cuestionamientos. Por ejemplo, ¿por qué el "estado del conocimiento" se presenta de esta forma y no de otra?, ¿cómo cambia en el tiempo?, ¿es ese "estado" el mismo para todas las firmas en un momento dado del tiempo? En la mayoría de los casos la ortodoxia ha eludido la respuesta a estos interrogantes. Aún más, cuando estas indagaciones han efectivamente surgido, la ortodoxia las conmina a un tratamiento *ad hoc*. En tales circunstancias el conjunto de producción de una firma en el modelo ortodoxo estándar se asume como dado. El asunto del cambio en el tiempo tampoco es considerado y

⁹ Aparte de Williamson, quien se nutre principalmente de la obra de Coase, se destacan George Stigler, David Akerlof y Mancur Olson, entre otros.

el análisis sobre si diferentes firmas poseen diferentes conjuntos de producción no se plantea de manera unificada en los modelos ortodoxos. Por esto, es de suponer que los conjuntos de producción para todas las firmas involucradas son exactamente los mismos dentro de este esquema analítico (Nelson y Winter, 1982 p.61)

De igual forma cabe preguntarse: ¿cómo se relaciona el conocimiento poseído por una firma con el conocimiento de las demás? Tal como se expresó arriba, la respuesta del modelo ortodoxo estándar es simplemente ignorar el cuestionamiento y asumir el conjunto de producción de cada firma como dado. En efecto, en los modelos de equilibrio competitivo se permite que los precios de mercado sean el único canal de influencia causal que enlaza las acciones de las diferentes firmas (Ibid, capítulo 2). Sólo en la presencia de rendimientos crecientes a escala y luego decrecientes se presenta colusión entre agentes, esto es, se crean incentivos y ventajas para la constitución de firmas por parte de la sociedad. Dicho en otras palabras, si por ninguna circunstancia se presentan rendimientos crecientes a escala durante la producción, la teoría ortodoxa no prevé ni la creación ni la interacción de las firmas.

En síntesis, la ortodoxia del libro de texto considera que la condición *sine qua non* para que existan firmas es suponer de entrada su existencia. Éstas, a su vez, se caracterizan por una función de producción. Por lo tanto, se trata de unos entes sin ninguna estructura interna, sin conflictos internos y sin posibilidades de evolucionar.

El paradigma neoinstitucional por su lado, asevera que tanto los individuos como las firmas dentro del mercado son depositarios del conocimiento. El mercado se entiende entonces como un proceso creativo de aprendizaje donde interactúan todos los agentes - firmas e individuos -. La novedad aquí es que estos agentes se equivocan toda vez que su conocimiento del contexto en el cual se desenvuelven siempre es parcial, pero acumulan información y aprenden a través del tiempo. En esta perspectiva, el mundo económico con su complejo tejido institucional no puede ser concebido como un estado de permanencia - *statu quo* - sino más bien como un proceso evolutivo de aprendizaje socio-cultural (Lozano, 1999).

En ese mismo sentido, la economía evolucionista sostiene que son las firmas, principalmente, las que son depositarias del conocimiento, aun cuando no descarta de plano la idea de que los individuos también lo sean. Las firmas desempeñan su función como

depósitos del conocimiento en buena parte debido a la consolidación en el tiempo de la relación entre los insumos - en especial, su recurso humano - con la organización. (Winter 1996 p. 264). Es importante resaltar el énfasis que Nelson y Winter le imprimen al proceso de "búsqueda" - la contraparte económica de la teoría biológica evolucionista - y a la actividad empresarial implícita, la cual consideran íntimamente relacionada con la capacidad para transformar las rutinas organizativas. La función empresarial se convierte entonces en un objetivo central de la concepción evolucionista. No podría pasar inadvertido, sin embargo, que la actividad empresarial, tal como los autores de este enfoque la conciben, está intrínsecamente ligada al sentido Schumpeteriano del término, lo que a su vez manifiesta la exaltación de la figura del empresario innovador en los desarrollos teóricos de este programa investigativo¹⁰.

6. LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

Aunque pareciera no ajustarse al orden lógico seguido hasta ahora, la existencia de los costos de transacción no debe soslayarse y por ello valdría la pena ser analizados brevemente en el contexto de cada uno de los paradigmas que se han venido desarrollando. En primer lugar, los supuestos de información completa y de contratos libres de costos - cualesquiera que fuesen estos costos - imposibilita a la teoría ortodoxa de explicar los fenómenos reales de la estructura organizacional. Un mundo con tales características - el modelo de equilibrio general - estaría exento de estructuras organizacionales, aunque existe el supuesto implícito de que el Estado actúa como un mediador perfectamente efectivo y gratuito en el cumplimiento de los contratos (Ricketts, 1994 p. 337). Por esta razón, no aparece la figura de los costos de transacción en este paradigma. En segundo lugar, los fundamentos analíticos del neoinstitucionalismo implican la prevalencia de contratos incompletos en razón de la racionalidad acotada; y riesgo contractual debido al oportunismo y a la especificidad de los activos. Precisamente por esto se reconoce que las transacciones entre los agentes económicos implican unos costos de transacción generados por las condiciones de incertidumbre y de carencia informativa (Morales, 1997). En tercer lugar, el enfoque evolucionista advierte la existencia de los costos de transacción, como

¹⁰ En el enfoque evolucionista, tal vez sea el trabajo de Alchian (1950) el que preambula la idea de la innovación tecnológica como factor crucial en el desarrollo ulterior de las firmas.

aquí se ha querido mostrar, y más aún, se fundamenta en éstos para explicar la evolución en el tiempo de las "rutinas organizativas".

7. EL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

El último factor de desacuerdo a tratar - particularmente entre los evolucionistas y la ortodoxia - tiene relación con la aguda crítica que le formula Winter a la ortodoxia del libro de texto. Esta concierne a la violación al principio del individualismo metodológico (Winter, 1996). Debe acotarse en primera instancia que la ortodoxia asume - en no pocas ocasiones- como unidades analíticas a grupos de individuos, baste mencionar "la familia, "la empresa", y en algunos casos "el Estado", entre otros. El problema radica en que estos "elementos", en apariencia, no son consustanciales con la filosofía utilitariana individualista que subyace a la teoría económica neoclásica (Nelson y Winter, 1982 p. 54). Es así como la ortodoxia entra en contradicción al no invocar su más íntimo principio constructivo: la unidad última del análisis es siempre el individuo.

Quizás uno de logros más distintivos de la postura evolucionista, si se quiere verlo desde esa óptica, es el cambio protuberante en la visión microscópica de la organización. Bajo esta poderosa lupa se distingue una visión que en cierto modo no se aleja en demasía de la tradición individualista (Ibidem). Esta visión contempla la redefinición de la firma como un mercado, un esquema particular de relaciones de intercambio voluntario entre los individuos que la componen y no simplemente una estructura analítica unitaria y cerrada.

Pese al hecho de endilgarle a las firmas el atributo de depositarias del conocimiento productivo, la ortodoxia, según la versión de Winter, no le imprime contenido a la explicación sobre la manera cómo se lleva a cabo este proceso al interior de éstas (Winter, 1996 p.258). Por esta razón, los evolucionistas consideraron necesario ampliar el espectro descriptivo en relación a cómo abordar el hecho de que "*las organizaciones saben cómo hacer cosas*" (Ibid, p.263). Al final, el resultado muestra que son los procesos organizacionales - producto del cambio evolutivo - y no el conocimiento individual los que perduran y por ende se afianzan en el tiempo.

Paralelamente, el enfoque neoinstitucional no se ajusta a la mecánica individualista propuesta por la teoría ortodoxa. Sobre este particular cabe señalar que existen dos versiones en torno al individualismo metodológico. Una versión fuerte, por un lado, que

considera al mercado como la única institución o mecanismo de interacción y coordinación entre los agentes; en otras palabras, sólo existen individuos y no existen instituciones diferentes al mercado. Y concomitantemente está la versión débil, que mantiene la posibilidad de explicar fenómenos sociales, institucionales, comportamientos colectivos y no exclusivamente el mercado, siempre y cuando se analicen éstos en función de las decisiones de los individuos (Lozano, 1999). La visión neoinstitucionalista de la firma se enmarca así dentro del contexto de la interacción de los agentes - individuos - con las instituciones.

COMENTARIO FINAL

Una vez revisadas las principales diferencias de estos paradigmas de la teoría de la firma queda la sensación de que aún está por surgir una teoría verdaderamente desarrollada de la organización económica. A la luz de la evidencia empírica parecería que la teoría neoclásica ortodoxa aporta pocas luces. Sin embargo, los cimientos del pensamiento ortodoxo han sido el mejor escenario para la crítica de las visiones alternativas, lo que de una u otra forma amplía el panorama científico. De la misma forma, la economía evolucionista está aún por demostrar su capacidad predictiva, la cual es contingente a las distribuciones de probabilidad *a priori*. Al enfoque institucional por su parte le queda un largo tramo por recorrer en su intento de formalizarse vía teoría de juegos; lo que seguramente mejorará su poder predictivo. En fin, se espera mucho de estos programas investigativos. Pero no hay que apresurarse. La teoría moderna de la firma en últimas se retroalimenta de cada uno de ellos.

REFERENCIAS

- Alchian, A. (1950). "Uncertainty, Evolution and Economic Theory", *Journal of Political Economy* (58), June.
- Arrow, K (1969). "The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation", *Collected Papers of Kenneth J. Arrow*, vol. 2, General Equilibrium, Oxford, 1983.
- Coase, (1937) . "The Nature of the Firm", *Economica*, November.

- Demsetz, H (1967). "Toward a theory of property right", American Economic Review 57, May.
- Lozano, J. "Economía Institucional y Ciencia Económica", en Revista de Economía Institucional, No. 1 noviembre, 1999. pp. 99-124.
- Morales, F. "Eficiencia e intercambio. Corriente Neoclásica, Institucionalismo y Neoinstitucionalismo", en Cuadernos de Economía, volumen XVI No. 26. Bogotá, 1997, pp. 69-82.
- Nelson, R y Winter, S. (1982) "An Evolutionary Theory of Economic Change". Harvard University Press. Capítulos 2 y 3.
- North, D (1991). "Institutions, Institutional Change, and Economic Performance". Cambridge University Press..
- Ricketts, M. (1994) "The Economics of Business Enterprise. An Introduction to Economic Organisation and the Theory of Firm ". Harvester Wheatsheaf. Second Edition , pp. 337-49.
- Tirole, J. (1990) "The Theory of Industrial Organization". The M.I.T. Press Fourth Printing,, pp. 1-51/261.
- Williamson, O (1989). "Las Instituciones Económicas del Capitalismo ". Fondo de Cultura Económica. México. Primera Edición.
- Williamson, O y Winter, S (compiladores) (1996). "La Naturaleza de la Empresa. Orígenes, Evolución y Desarrollo". Fondo de Cultura Económica. México.

Documentos de Economía

03

Septiembre del 2013

UA
Universidad
del **Atlántico**

***Vicerrectoría de Investigaciones, Extensión
Facultad de Ciencias Económicas***