La credibilidad y la confianza frente al oportunismo en las relaciones de cooperación inter-firma

Eunice Taboada Ibarra
Profesora Investigadora del Departamento de Economía de la UAM-A.

Introducción

Desde el punto de vista teórico, la coordinación económica ha sido ampliamente explicada a través de dos alternativas extremas: el mercado y la firma (jerarquía). La opción de la cooperación inter firma como forma de coordinación alternativa ha sido poco estudiada.

En su planteamiento de los Costos de Transacción, Williamson apunta la existencia de esta forma de coordinación. Sin embargo, la cooperación dentro del mismo en el contexto de la conducta oportunista del agente se presenta como un sin sentido, no obstante la inclusión de salvaguardas *ex ante* respecto a conductas oportunistas *ex post*. Razón por la que es menester encontrar el elemento que, sin restar importancia al oportunismo para la explicación de la existencia de costos de transacción, permita dar cabida a la cooperación inter firma.

Para tal efecto, se sugiere considerar la generación "artificial" de credibilidad y confianza, ya que ambos elementos –como el oportunismo– son inherentes al agente y sin embargo contribuyen a la atenuación de este último. Se plantea generar "artificialmente" la credibilidad y la confianza mediante el establecimiento de normas y estándares como factores que posibilitan las relaciones de cooperación inter firma y hacen de ésta una estrategia empresarial que bajo ciertas circunstancias permite enfrentar menores costos de transacción al reducir el oportunismo, la racionalidad limitada y la incertidumbre.

A continuación se presenta de manera sintética el planteamiento de Williamson, enfatizándose lo relativo al oportunismo y a las relaciones de contratación híbridas (cooperación inter firma). En el segundo apartado, se hace referencia a la credibilidad y a la confianza que se generan a través de normas y estándares. Como ejemplo empírico se incluye lo relativo a la industria automotriz. En el tercer punto se analizan las consecuencias de incluir la confianza y la credibilidad bajo la perspectiva del planteamiento de los Costos de Transacción. Finalmente se presentan las conclusiones.

Es pertinente señalar que debido a que el interés del presente trabajo es el de subrayar la incompatibilidad de establecer relaciones híbridas en presencia de oportunismo tal y como las define Williamson en su planteamiento de los Costos de Transacción, la exposición de este trabajo gira exclusivamente en torno a esos tópicos y a ese autor. Omitiéndose así otros

enfoques teóricos y las criticas al planteamiento aquí presentado.

1. El oportunismo y las relaciones híbridas desde la perspectiva de Oliver Williamson

La economía del costo de transacción estudia la manera en la que los participantes en una relación comercial se protegen contra los riesgos asociados con el intercambio. Busca explicar la forma en que dichos agentes, a partir de un conjunto de opciones institucionales factibles, eligen la modalidad que les ofrezca protección al menor costo de transacción posible en relación con las inversiones específicas involucradas en sus transacciones.

Las transacciones difieren entre sí en muchos sentidos: el grado en el que involucran activos específicos, la frecuencia con que ocurren, la incertidumbre respecto a las condiciones tecnológicas y de mercado y, en particular, en la forma en que el comportamiento oportunista y la racionalidad limitada de los agentes incide sobre ellas.

Para facilitar el intercambio, y de esta manera protegerse de los riesgos que implica, se establece algún tipo de contrato. Los costos de transacción surgen como resultado de diseñar y establecer contratos *ex ante* de la transacción, de vigilar su cumplimiento *ex post*, así como su renovación.

La eficacia de la contratación depende de la forma en que se combinan los factores humanos y de la propia transacción (los primeros son la racionalidad limitada y el oportunismo, y los segundos, la incertidumbre, la especificidad de los activos, la frecuencia con la que se realiza y el número de agentes involucrados en la misma). La manera en que se integran lleva a distinguir resultados muy claros respecto a sus consecuencias y al tipo de contrato y forma de gobernación que requieren.

Dada la complejidad de los factores implicados, los contratos que se establecen son incompletos. Debido a este hecho, la parte de una relación de intercambio que invierte en un activo específico enfrenta el siguiente riesgo: si las circunstancias cambian, es posible que el socio comercial intente apropiarse de los beneficios derivados del activo específico. Para salvaguardar esos beneficios y enfrentar el oportunismo del agente, la empresa puede recurrir a la integración con el mismo, esto es, a la fusión de las partes para eliminar intereses contrarios. Otra opción es la de establecer un contrato de compra recíproca por el que habría un mutuo intercambio de "rehenes", o un contrato de propiedad parcial, entre otros.

Por su parte, las alternativas de gobernación se presentan en una gama que va del mercado a la jerarquía. En el mercado de contado se realizan las transacciones simples que involucran activos estandarizados en las que los precios son la única fuente de información necesaria y disponible para tomar las decisiones. Sin embargo, cuando la transacción se hace más específica y en el mercado hay pocos oferentes o demandantes, puede ser pertinente sacar la transacción del mercado (internarla) o establecer una relación bilateral respecto a las decisiones de inversión a través de la propiedad combinada, entre otras opciones.

Del lado contrario al mercado se encuentra la jerarquía y en el extremo de ésta se ubica la empresa totalmente integrada, en la que las partes involucradas en la relación de intercambio se hallan bajo una propiedad y control unificados. La jerarquía resulta superior que el mercado porque permite proteger mejor las inversiones específicas y puede responder con mayor eficiencia a los cambios que se presenten, esto es, su capacidad de efectuar adaptaciones no programadas y secuenciales es mayor. No obstante, el contar con estos atributos implica incurrir en costos burocráticos que se generan al ofrecer a los gerentes mayores incentivos para buscar elevar las utilidades y al "saturar" la capacidad de la dirección conforme la empresa crece o va integrándose cada vez más.

La alternativa intermedia entre el mercado y la jerarquía son las modalidades "híbridas" (la cooperación inter firma), que al ser estructuras descentralizadas en las que las partes son autónomas pero con una relación contractual de largo plazo, subsanan en alguna medida los dos inconvenientes antes referidos de la jerarquía (costos burocráticos y deseconomías de escala burocráticas) y en este sentido pueden implicar menores costos de transacción que ésta, al reducir la racionalidad limitada (la toma de decisión está descentralizada), disminuir el oportunismo de los agentes (las inversiones y, por lo tanto, los riesgos son conjuntos) y aumentar la capacidad de respuesta adaptativa (la cooperativa, más que la autónoma)[1], debido a que se comparten información e intereses.

Respecto al mercado, las modalidades híbridas resultan superiores porque presentan una capacidad de respuesta adaptativa cooperativa mayor sin perder los incentivos de competencia que lo caracterizan. Esto considerando siempre que los dos tipos de organización son útiles para distintas clases de transacciones. El mercado lo es para las transacciones simples, de carácter estandarizado, mientras que las modalidades híbridas, para las que involucran especificidad intermedia de activos, alta recurrencia y poca oferta de proveedores o vendedores en el mercado.

En los dos subapartados siguientes se profundiza respecto al oportunismo y las modalidades híbridas, por ser los elementos que interesa hacer "concordar" aquí.

a. Oportunismo

Como se señaló, Williamson invoca los siguientes supuestos conductistas: racionalidad limitada y oportunismo. Establece que ambos supuestos "pretenden ser concesiones de la naturaleza humana tal como la conocemos [...]. Estos dos supuestos conductistas apoyan la siguiente presentación compacta del problema de la organización económica: crear estructuras de contratación y gobernación que tengan el propósito y el efecto de economizar la racionalidad limitada, al mismo tiempo que defiendan a las transacciones de los peligros del oportunismo" (Williamson, 1985:10).

El oportunismo fue analizado por Williamson considerando que existen tres niveles de búsqueda del interés propio. En su forma más simple enuncia a la *obediencia*, que de hecho implica el desinterés propio. Después señala la *búsqueda sencilla del interés propio* (o la forma semi-fuerte de dicho fin). En este caso los individuos son enteramente abiertos y honestos en sus esfuerzos por obtener ventajas individuales. Es el supuesto de la economía neoclásica en el que "los problemas de organización económica dependen de los aspectos tecnológicos, sin que haya un comportamiento problemático imputable al incumplimiento de la regla por los actores humanos" (Williamson, 1985:59).

Sin embargo, Williamson señala que lo que prevalece es la *forma fuerte de búsqueda del interés propio: el oportunismo.* "Entiendo por oportunismo la búsqueda del interés propio con dolo [...]. Se incluyen aquí tanto las formas activas como las pasivas, y tanto los tipos *ex ante* como los tipos *ex post*" (Williamson, 1985:59). En este contexto, el individuo (y en consecuencia, la organización) establecerá relaciones económicas que involucrarán comportamiento oportunista, por lo que es sólo mediante la consideración de dicha conducta y sus consecuencias que se pueden prever *ex ante* a la firma de un contrato las medidas convenientes para atenuar los "peligros del oportunismo" en dichas relaciones.[2] Esto es, para el estudio de la organización económica, "las transacciones sujetas al oportunismo *ex post* se beneficiarán si pueden elaborarse salvaguardas apropiadas *ex ante*" (Williamson, 1985:59).

No obstante, si se tiene presente la definición del oportunismo de Williamson, no parece posible establecer una relación "creíble y confiable" con otro agente, aun cuando se hayan establecido salvaguardas "apropiadas" *ex ante* y éstas fueran "suficientes". El oportunismo -como característica de la condición *humana*, tal como él lo define- prevalecería: "el oportunismo se refiere a la revelación incompleta o distorsionada de la información, especialmente a los esfuerzos premeditados para equivocar, distorsionar, ocultar, ofuscar o confundir de otro modo [...]; es responsable de las condiciones reales o aparentes de asimetría de la información que complican enormemente los problemas de la organización económica" (Williamson, 1985:57).

En este contexto, para que las relaciones inter firma tengan lugar, cuando Williamson presenta la *"transformación fundamental"* (que explica el paso de una relación multilateral a una bilateral o "cara a cara") hace referencia al involucramiento de activos específicos, a la frecuencia de la transacción, pero también a la existencia de la familiaridad o confianza.

> "La familiaridad permite la realización de economías de la comunicación: se desarrolla un lenguaje especializado a medida que se acumula la experiencia y que se emiten y reciben señales en forma sensible. Evolucionan relaciones de confianza institucional y personal. [...] En igualdad de las demás circunstancias, las relaciones de intercambio idiosincrásicas que revelen una confianza personal soportarán mayores tensiones y mostrarán mayor adaptabilidad. [...] Es evidente que se requieren estructuras de gobernación que atenúen el oportunismo e infundan confianza" (Williamson, 1985:72).

Sin embargo, Williamson no menciona cómo existiendo la búsqueda del interés en su forma fuerte

(oportunismo) sea posible generar relaciones de familiaridad o confianza que "garanticen" que el oportunismo no será lo que al final predomine. Esto es, que a pesar del oportunismo sea factible la credibilidad y confianza necesarias en el comportamiento de las partes para establecer relaciones bilaterales o multilaterales exitosas.

b. Relaciones contractuales híbridas

Cuando Williamson se refiere a las formas híbridas de contratación, las ubica como una opción intermedia entre los mercados discretos y la organización jerárquica (ver Diagrama 1). Argumenta que se generan principalmente debido a la existencia de activos específicos de grado intermedio y sin relativa movilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes de la tecnología y el mercado (Williamson, 1991:132).

Diagrama 1
Ubicación de las Relaciones Contractuales Híbridas

Lo que Williamson califica como *híbrido* es una relación contractual de largo plazo que preserva la autonomía de las partes, pero que provee de salvaguardas adicionales específicas a la transacción en comparación con las del mercado. Este tipo de contratación atenúa los riesgos de la contratación bilateral en la medida en la que involucra sacrificios menos severos para las partes y compromisos creíbles entre los que intercambian.

A pesar de señalar que esta estructura de gobernación al mismo tiempo que disminuye el oportunismo (por la inclusión de salvaguardas de orden privado) infunde confianza en la realización de las transacciones que involucran inversiones especificas, no detalla cómo pueden darse compromisos creíbles entre los que intercambian y conservarse una relación en la que el oportunismo se define como él lo hizo cuando, además, es un elemento intrínseco del comportamiento humano.

Se requiere buscar la forma en la que las relaciones inter firma puedan ser explicadas sin eliminar el supuesto del oportunismo, que es fundamental en la teoría de los costos de transacción y que da cuenta de las dificultades del intercambio.

Una opción es la de generar artificialmente la credibilidad y la confianza mediante la exigencia de las partes de una serie de requisitos de comportamiento mínimos, con lo que de alguna manera se buscaría "cerrar el margen de acción" del oportunismo. A continuación se presenta la forma en la que se piensa que este punto se ha resuelto en el desarrollo de las relaciones inter firma y ha dado lugar a una mayor existencia de acuerdos de cooperación entre empresas.

2. La credibilidad y la confianza generadas a través de normas y estándares

En el contexto de la teoría de los Costos de Transacción y con relación a la interacción de firmas en un sistema o red de abastecimiento, no resulta infructuoso considerar la necesidad de que exista un *marco mínimo de credibilidad y confianza para que las relaciones tengan lugar y para que la vinculación de la partes resulte sinérgica y beneficiosa para las mismas (sobre todo cuando se busca establecer una relación de cooperación en ambientes de alta complejidad tecnológica).*

Para que las relaciones inter empresa se den, no obstante las existencia de oportunismo de los agentes, se requiere generar un ambiente de familiaridad (credibilidad y confianza) que permita que los individuos u organizaciones cumplan, o vean cumplidas, las expectativas de coordinación e interacción que crearon al establecer un compromiso de relación inter organizacional.

> "Para Luhman la confianza es un mecanismo mediante el cual se reduce la incertidumbre y se controla la complejidad difusa de la sociedad contemporánea, permitiendo establecer cadenas de coordinación de acción y reacción social que funcionan eficazmente y con mayor duración" (Bueno, C. 2002:5).

La credibilidad y confianza en el trato pueden darse en el marco de la conformación o cumplimiento de una serie de *normas y estándares* de comportamiento compartidos que permitan mecanismos de interacción y respuestas de los actores, hasta cierto punto predecibles o mejor acotadas.

Las normas y los estándares[3] pueden clasificarse como elementos que permiten generar lo que Sako (1998) denomina confianza contractual y confianza de competencias. La confianza contractual se refiere a "la expectativa mutua de que las promesas hechas se cumplirán. Las promesas pueden ser escritas u orales, claramente detalladas por escrito o dejadas al entendimiento tácito". La confianza en las competencias se refiere a "la expectativa mutua de que la otra parte será capaz de satisfacer sus promesas. Las competencias técnicas y gerenciales están incluidas aquí" (Sako, 1998: 27).

Considerar a la contraparte poseedora de formalidad y de competencias la hace creíble y confiable, propiciando con ello el establecimiento de alguna forma de acuerdo interempresarial. En este sentido se coincide con Lara (2000 a:6) respecto a que "la confianza es el sustrato básico sobre el cual se sedimenta la relación contractual".

Las normas y los estándares en la industria automotriz

La automotriz está entre las industrias de mayores requerimientos tecnológicos. A través del tiempo se ha mantenido a la vanguardia tecnológica y organizacional y actualmente registra una serie de elementos que –más que nunca– dan cuenta de su complejidad tecnológica: la producción ajustada, la integración creciente de componentes eléctricos y electrónicos, la modularización y la conformación de agrupaciones industriales en torno a una o varias empresas grandes (principalmente de las ensambladoras).

En la evolución tecnológica de esta industria, la relación proveedor-usuario ha sido fundamental, y su desarrollo es reflejo también del ambiente de complejidad antes referido. La proveeduría multinivel, la subcontratación con diferentes intensidades de exclusividad y la mayor cercanía geográfica y tecnológica entre las partes son hoy la característica, y es en este contexto que se recurre a la cooperación inter firma como una estrategia que resulta benéfica para las partes al permitirles acceder y asimilar conocimientos, y poner en práctica nuevas combinaciones técnicas y organizacionales con la finalidad de responder a la competencia internacional.

Las redes de proveeduría de las ensambladoras automotrices con empresas de autopartes y componentes, a través de programas, relaciones tecnológicas y formas de contratación específicos, dan cuenta de la dificultad de los modos de vinculación inter firma y ejemplifican la manera en que, con distintos grados, se presenta la cooperación entre los participantes de dichas redes.

En este marco de alta complejidad tecnológica,[4] organizacional y contractual y de fuerte competencia a nivel internacional, es que el estudio de las relaciones de cooperación inter empresarial resulta fundamental y, desde la perspectiva teórica, importa conocer cómo se lleva a cabo la vinculación entre las partes.

De esta manera, si se considera que las empresas que forman la cadena de producción automotriz tienen como finalidad fabricar automóviles que cumplan con requerimientos competitivos a nivel internacional, todos los participantes en la misma deben hacer esfuerzos en esa dirección, ya que de otra forma corren el riesgo de quedar fuera del mercado. En este sentido es necesario que no sólo coincidan en el objetivo a alcanzar, sino también en la forma de alcanzarlo. Para tal efecto convienen ciertas normas y procedimientos con la finalidad de aprovechar mejor los recursos individuales y colectivos, así como de economizar los costos de transacción generados en el intercambio entre las mismas.

Las empresas armadoras (ensambladoras o terminales) se constituyen como los núcleos integradores de una enorme y compleja red de abastecedores que bien pueden ser grandes corporaciones o empresas independientes de distintos tamaños y de localización geográfica diversa. Cada empresa o unidad productiva se especializa en un producto o proceso específico que forma parte de un producto o proceso de producción o ensamblaje subsiguiente.

El sistema de proveeduría se lleva a cabo dentro de una estructura jerárquica y piramidal en el que la ensambladora automotriz se ubica en la cúspide y de forma descendente se encuentran las proveedoras en niveles jerárquicos descendentes. En este orden, las empresas proveedoras directas o de primer nivel se ubican inmediatamente después de la armadora, seguidas por las de segundo y tercer nivel.

Algunas de las empresas de primer nivel ya fabrican bajo el sistema de producción modular y entregan sus módulos directamente en la línea de ensamble de la armadora. Las empresas de este nivel, modularizadas o no, se abastecen de sistemas,

subsistemas, componentes, herramentales e insumos de las empresas de los niveles inferiores. En este contexto, el establecimiento de normas y estándares, así como la existencia de interfases estandarizados dentro de la producción modular, pueden verse como elementos que dan lugar al orden y la variabilidad[5] en las relaciones inter firma no sólo de proveeduría, sino también de investigación y desarrollo.

Esto es particularmente notorio y extendido a raíz del incremento de la competencia a nivel internacional y de la globalización de la producción de esta industria. Por ejemplo, las tres grandes armadoras de Estados Unidos (Chrysler, General Motors y Ford) unificaron su certificación de calidad y en Agosto de 1994 concretaron la aplicación de la norma QS9000.[6]

Esta norma homogeniza los parámetros de calidad, exige a las empresas de primer nivel el desarrollo de proveedores e incluso demanda que las de segundo nivel se sometan al mismo proceso de certificación. Además establece un estándar único que implica que las unidades económicas de la cadena productiva del automóvil tienen que comprobar que están produciendo bajo directrices universales. En el cumplimiento de esta norma se registran todos los procesos productivos y la relación de proveeduría, y periódicamente (cada seis o doce meses) se realizan auditorias directas a las plantas para corroborar el cumplimiento de los distintos estándares y procedimientos.

> "Pertenecer al grupo de empresas con este último reconocimiento [QS9000], implica transformar los procesos de producción y ofrecer a los trabajadores un programa de capacitación teórico–práctico muy sofisticado, donde se garantiza la capacidad y habilidad para desarrollar el trabajo. El QS9000 exige que la empresa implemente un programa de capacitación que desarrolle 'operadores universales', esto es, entrenados en la polivalencia tecnológica" (Bueno, C. 2002: 15).

Otra forma de homogenización de la interacción proveedor-usuario es mediante la exigencia por parte de las ensambladoras de que sus proveedoras directas y de los primeros niveles utilicen una serie de tecnologías de información específicas para que ellas lleven un mejor control del intercambio de datos de la cadena de proveeduría, de la entrega de mercancía y de información oportuna sobre inventarios y logística, entre otros.

Por ejemplo, en el caso de Chrysler, los abastecedores deben utilizar el EDI (*Electronic Data Interchange*) para el intercambio de datos; la SPIN (*Supply Parter Information Network*), la red de información de socios de proveeduría; el SCOPE (*Supply Chain Order-entry Process Empowerment*), la facultación del proceso de ingreso de pedidos de la cadena de proveeduría, y participar en el SCORE (*Supplier Cost Reduction Effort*) que es un programa de reducción continua de costos de proveeduría. Con el uso de estas tecnologías se busca generar credibilidad y confianza en las transacciones al unificar y estandarizar los distintos procesos (de producción, distribución e interacción) en la cadena global de proveeduría, sin importar la ubicación geográfica de los participantes y promoviendo la interacción continua y en tiempo real de los participantes.

La generación, utilización y exigencia de normas y estándares, así como el uso de tecnologías de información específicas a la industria automotriz, forman parte del lenguaje especializado de la misma, y constituyen una base de credibilidad y confianza para establecer relaciones de cooperación inter firma.[7] Con estos factores, las partes se protegen parcialmente de la *forma fuerte de búsqueda del interés propio* (el oportunismo) de su socio, al partir del reconocimiento de que este último ha sido capaz de poner en marcha y cumplir los requerimientos mínimos de calidad, tiempo y formas que demanda.

3. La credibilidad y la confianza en la perspectiva de los costos de transacción

Al igual que el oportunismo, la credibilidad y la confianza son supuestos conductistas especialmente relevantes en el ámbito industrial. Mientras que el oportunismo alerta respecto a la búsqueda del interés propio por parte del individuo (y las organizaciones), la credibilidad y la confianza lo hacen con relación a la posibilidad de que se estructuren vinculaciones inter firma que permitan a los participantes pactar relaciones estables para responder a las exigencias del entorno.

La confianza y credibilidad generadas mediante el cumplimiento de normas y estándares de alguna forma da lugar a cierta homogenización de la interacción de las firmas, esto es, a la creación de un marco mínimo de comportamiento homogéneo en el que agentes heterogéneos que persiguen su propio interés (beneficios positivos, ventajas tecnológicas, etcétera) y que cuentan con recursos diferentes, buscan en-

frentar la incertidumbre conductista y del ambiente de forma sistémica y bajo distintas modalidades de relación inter firma.

Esto no contradice los planteamientos de Williamson, pero permite que, no obstante el oportunismo, sea factible establecer relaciones de cooperación entre los agentes al "atenuar" la presencia del mismo y avanzar en la evaluación de la confianza contractual y de competencias de los implicados.

Debido a que crear un estándar implica la cuantificación, codificación, acumulación y transmisión de información sobre criterios técnicos y sociales, su aceptación y cumplimiento por las partes involucradas (por ejemplo, ensamblador y proveedor) permite construir una base de confianza, y con ello enfrentar menos situaciones de oportunismo *ex ante* y oportunismo *ex post*.

> "Los estándares reducen el costo de transacción y coordinación, ya que facilitan la comunicación al interior de una industria; además de permitir la coordinación y convergencia de las redes tecnológicas. El estándar, al revelar los atributos básicos de los bienes -peso, medidas, exigencias de no adulteración y normas de conocimiento explícitas regularmente de naturaleza pública-, propicia la disminución de la asimetría de la información existente entre proveedores y usuarios, limitando simultáneamente [para ambos agentes] el oportunismo" (Lara, 1999:9).

Asegurar los estándares de calidad y el cumplimiento de normas reduce efectivamente los costos de transacción, no sólo por la disminución del margen de oportunismo, sino por la reducción de costos de monitoreo y de transmisión de información técnica.

> "Una vez que los agentes están certificados satisfaciendo estándares regulatorios, los costos de transacción (...) son efectivamente bajos. (...) Los estándares proveen las bases de lo que Zucker (1986) refiere como confianza institucional. Esto permite, potencialmente, la existencia de contratos *arm's lengtt* [con igualdad en términos de independencia y dominio] entre agentes de la cadena de proveeduría" (Nadvi, 1999:1624).

La "homogenización de la interacción" lograda a través de normas y estándares no sólo incide en las relaciones inter firma, sino también en las intra firma. En ambos casos porque:

i. Disminuye el oportunismo en la medida en que se establece una "plataforma" de requerimientos mínimos claros que garantizan que ambas partes –proveedores y compradores– la conocen y cumplen con ella.
   En específico contribuye de manera importante en la reducción del oportunismo *ex ante* (selección adversa), respecto a que el agente cumpla con lo demandado con relación a ciertos tópicos (por ejemplo, de contar con capacidades y tecnologías específicas). También aminora el oportunismo *ex post* (riesgo moral) debido a que se cuenta con un mayor conocimiento de las partes respecto a la información y conocimientos que se tienen y se carecen (respecto a las normas y los estándares), por lo que resulta más fácil elaborar las salvaguardas y los contratos pertinentes.
ii. Hace eficiente el flujo de información por cumplimiento de normas, estándares y procedimientos y disminuye costos de coordinación por el establecimiento de un código de comunicación común.
iii. Disminuye los costos de monitoreo.

Finalmente, las normas y estándares pueden verse como una opción de lo que Williamson invoca como "estructuras de gobernación que atenúen el oportunismo e infundan confianza" (Williamson, 1985:72).

Conclusiones

Para efecto de poder entender la existencia de cooperación inter firma desde la teoría de los Costos de Transacción a pesar del oportunismo tal como lo define Williamson, en este documento se incluyeron la credibilidad y la confianza generadas mediante el establecimiento de normas y estándares como atenuantes del mismo.

La consideración de las normas y los estándares posibilita generar una base o plataforma hasta cierto punto homogénea de participantes en la industria, ya que los interesados sólo podrán ser incluidos en la cadena de proveeduría en la medida que cumplan con las reglas que se establezcan y acepten en ella. Así, aunque los agentes sean heterogéneos y se rijan por contratos distintos, la base sobre la que estos últimos se elaboran involucra la posibilidad de enfrentar menos elementos de oportunismo, por ejem-

plo, respecto a la calidad, tecnología, infraestructura de información y tiempos de entrega.

De esta manera, el margen de oportunismo queda mejor acotado y es posible que las salvaguardas *ex ante* respecto a conductas oportunistas *ex post* resulten menos costosas y más efectivas, aún cuando en el extremo el oportunismo involucre la acción premeditada para distorsionar la información y la actuación con dolo.

Como se apuntó en el apartado tres, la inclusión de las normas y los estándares en la teoría de los Costos de Transacción tiene la conveniencia de generar "artificialmente" un marco de confianza y credibilidad que permite disminuir el oportunismo *ex ante* y *ex post* entre los agentes. Su inclusión puede verse como parte de una estructura de gobernación que cumple con los requisitos establecidos por Williamson, porque además de disminuir el oportunismo, infunde confianza y economiza racionalidad limitada.

Respecto a la disminución de la racionalidad limitada, las normas y los estándares permiten un mejor aprovechamiento de los recursos productivos específicos al involucrar la capacitación y normalización constante para un fin particular. Dan lugar a que las actividades operativas y de investigación y desarrollo de la empresa sigan trayectorias específicas y, al ser claras y compatibles al interior y exterior de la firma, promueven la flexibilidad (variabilidad) pero en un marco acotado (con orden).

Una relación contractual entre firmas que *ex ante* a la firma del contrato se apegan a ciertas normas y estándares tiene un impacto positivo en la generación de confianza respecto al cumplimiento de lo pactado en el mismo, con relación a ciertas capacidades de las partes para llevar a cabo las tareas contratadas (generar confianza contractual y confianza de competencias), y respecto al manejo de un lenguaje común que facilita la comunicación y familiaridad entre las partes.

Las normas y los estándares, "reforzados" por salvaguardas *ex ante* en contratos relacionales de largo plazo contribuyen a que las relaciones de cooperación inter firma resulten exitosas al generar una base de confianza mínima sobre la que, no obstante el oportunismo, es posible coordinar los recursos económicos con ventajas respecto al mercado y a la jerarquía (integración vertical) en condiciones de especificidad intermedia de activos.

Notas

1 La capacidad adaptativa cooperativa es la consciente, de clase intencional. La autónoma es la espontánea, a través del sistema de precios.

2 "El oportunismo *ex ante* y *ex post* se reconocen en la literatura de los seguros bajo los rubros de selección adversa y riesgo moral, respectivamente. La primera es consecuencia de la incapacidad de los aseguradores para distinguir entre los riesgos y la renuencia de quienes tienen escasa intención de revelar francamente su verdadera condición de riesgo. La incapacidad de los asegurados para comportarse en una forma plenamente responsable y realizar acciones de mitigación del riesgo origina problemas de ejecución *ex post* [riesgo moral]. Ambas condiciones se resumen bajo el rubro de oportunismo" (Williamson, 1985:57).

3 "Un estándar es una regla o convención establecida por la autoridad y sirve como una regla para medir cantidad, peso, extensión, valor o cualidad. En términos de la US Federal Trade Comisión (1978), un estándar se expresa como un documento técnico cuya intención es describir el diseño, materiales, procesos, seguridad o rendimiento característico de un producto" (Lara, 1999:8).

4 Un *sistema tecnológico complejo* está compuesto por un grupo muy variado, denso e interdependiente de componentes y subsistemas de diferentes campos tecnológicos. En este caso el desarrollo y evolución del automóvil han implicado la resolución de una de las integraciones técnicas más complejas de miles de partes y componentes de campos tecnológicos diversos y disímiles (Lara y Constantino, 2000). Por ejemplo los del acero, eléctrica, electrónica, vidrio, textil y química, entre otros.

5 La *variabilidad* es el concepto que sirve para captar la naturaleza de coordinación de los sistemas complejos, cuya evolución debe verse como co-evolución de diferentes sistemas complejos que deben competir y cooperar para sobrevivir. Se requiere alentar la variabilidad pero sin generar inestabilidad (*con orden*), esto es, lograr variaciones que no provoquen ruptura con la trayectoria tecnológica. (Lara, 2001).

6 "La QS9000 se deriva del modelo de calidad ISO9000 generado por la *International Standard Organization*, que es un organismo creado en Europa en 1987 y cuyo objetivo era crear sistemas estandarizados de calidad independientes de las marcas y que sirvieran de guía sobre estándares que dictaba el mercado y que regularían la calidad. Las tres grandes de la industria automotriz norteamericana encontraron el ISO9000 demasiado genérico, por lo que optaron por elaborar especificaciones más acotadas para la industria automotriz. En Agosto de 1994, el QS9000 reemplazó a todos los programas de calidad previos" (Bueno, C, 2000).

7 Mark Fruin (1992) señala que fue precisamente la cooperación inter firma la que permitió a Japón consolidar su sistema empresarial. La dinámica de desarrollo de la misma dio lugar a que superara la industrialización tardía mediante la adquisición de tecnología y la especialización organizacional a diferentes niveles, enfatizando el aprendizaje organizacional. Para hacerlo, establecieron estrategias competitivas y estructuras de

cooperación uniendo plantas, firmas y redes de empresas de tal forma que se constituyó un sistema caracterizado por la especialización en las funciones y productos, la competencia estrecha, la especialización complementaria y las políticas de cooperación. Sin embargo, como es sabido, el caso japonés difiere del occidental, en buena medida por cuestiones culturales, por ejemplo, su fuerte énfasis en la importancia de la lealtad, obediencia, obligación y reciprocidad (favores y privilegios otorgados mutuamente) en las relaciones personales e inter firma. Estos elementos propiciaron la existencia hasta los años sesenta de una forma de cooperación tradicional y rígida. A partir de los setenta, ante la inestabilidad de los mercados, surgió otra forma de cooperación: la flexible. En ella prevalece el interés mutuo, los convenios de colaboración, la búsqueda conjunta de reducción de costos mediante compartir información, infraestructura, aprovechamiento de rutinas y el desarrollo de la confianza. No obstante, el paso hacia la cooperación flexible partió de los principios que ya prevalecían en la rígida. En el caso occidental, la búsqueda de las condiciones para la cooperación inter empresarial flexible no surge de esas bases y, por lo tanto, se requiere de generar el marco de confianza y credibilidad aquí señalado.

Estas condiciones diferenciadas explican el desarrollo de la industria automotriz japonesa, no sólo en términos tecnológicos y productivos, sino sobre todo organizacionales, que se reconocen mundialmente no sólo dentro de la industria automotriz, y que responden en buena medida a los factores idiosincrásicos (confianza, credibilidad, lealtad, compromiso, etc) que constituyen la cultura organizacional japonesa, que de forma creciente se ha difundido y tratado de imitar.

Fuentes bibliográficas

Bueno, Carmen (2000b), "Cadenas Productivas: Estrategia de la Globalización" en Bueno, C. (coord.), *Globalización: Una Cuestión Antropológica*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social y Miguel Angel Porrúa.

Fruin, Mark (1994), *The Japanese Enterprise System. Competitive Strategies and Cooperative Structures*, Clarendon Press, Oxford.

Lara, Arturo (2001). "Arquitectura Modular y Administración de la Variabilidad Tecnológica: El caso del Sector Automotriz" en Flores, José y Ramón Tirado (Comp.), *Economía Industrial y Agrícola en México ante la Apertura*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

Lara, Arturo y Constantino Roberto (2000), "The Automotive Sector"; en *Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context*; Mario Cimoli (edit), Continuum, London.

Sako, Mari (1998), "The Information Requirements of Trust in Supplier Relations: Evidence from Japan, Europe and the United States", en Lazaric, N. y Lorenz, Edward, *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar.

Williamson, O. (1971), "La Integración Vertical de la Producción. Consideraciones Acerca de las Fallas de Mercado" en Carroll, G. y David Teece, *Empresas, Mercados y Jerarquías. La Perspectiva Económica de los Costos de Transacción*, México, Oxford University Press, 2000 (primera edición en español).

Williamson, O. (1975), *Mercados y Jerarquías: su Análisis y sus Implicaciones Antitrust*, México, FCE, 1991 (primera edición en español).

Williamson, O. (1985), *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*, México, FCE, 1989 (primera edición en español).

Williamson, O. (1991a),"La Lógica de la Organización Económica" en Williamson, O. y Sidney Winter (comp.), *La Naturaleza de la Empresa. Orígenes, Evolución y Desarrollo*, México, FCE, 1996 (primera edición en español).

Williamson, O. (1994),"Transaction Cost Economics and Organization Theory", en *The Handbook of Economic Sociology, Smelser, N. y Richard Swedberd* (eds), Princenton University Press.

Williamson, O. (1999), "Algunas Reflexiones", en Carroll, G. y David Teece, *Empresas, Mercados y Jerarquías. La Perspectiva Económica de los Costos de Transacción*, Oxford University Press México, 2000 (primera edición en español).

Publicaciones periódicas

Bueno, Carmen (2000a), "QS9000: Calidad en la Diversidad", *en Revista Mexicana de Sociología*, vol. 62, núm.3, julio-septiembre, pp. 29-49.

Nadvi, Khalid (1999), "Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of the Sialkot Surgical Instrument Cluster to Global Quuality Pressures", en *World Development*, vol.27, núm. 9.

Williamson, O. (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange" , en *American Economic Review*, 73, pp.519-540.

Williamson, O. (1991b), "Strategizing, Economizing, and Economic Organization", en *Strategic Management Journal*,23, pp. 75-94.

Williamson, O. (2002), "The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract", en *Journal of Economic Perspectives*, Vol.16, No.3, Summer 2002, pp 171-195.

Otras fuentes

Bueno, Carmen (2002), "Relaciones de Confianza en la Cadena de Abastecimiento de la Industria Automotriz", *Mimeo*, México, Universidad Iberoamericana, Santa Fe.

Lara, Arturo, (2000a), "Proveedor Exclusivo, Aprendizaje Tecnológico y Clusters", *Mimeo*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

Lara, Arturo, (1999), "Competencia y Cooperación en la Construcción de Estándares", Mimeo, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.