

## La Nueva Escuela Institucional (NEI) y su aporte a la teoría de la organización

José Daniel Martínez Chaparro<sup>8</sup>

Carlos Fernando Parra Moreno<sup>9</sup>

Juan pablo Mariño Jiménez<sup>10</sup>

### Resumen

El análisis económico ortodoxo (economía neoclásica) ha obviado algunos aspectos dentro del análisis empresarial. Los procesos al interior de la organización desaparecen en este análisis, solo para enfocarse en los inputs y outputs, es decir, en la economía neoclásica la empresa se reduce a una caja negra de decisiones. La economía institucional brinda la oportunidad de abordar este vacío teórico al incluir aspectos como el análisis de los costos de transacción, las jerarquías, arreglos institucionales en general entre otros elementos. El presente documento realiza una revisión documental entorno a los aportes a la teoría organizacional de la escuela neo-institucional.

**Palabras claves:** Instituciones, Nueva Economía Institucional, teoría organizacional, estructura organizacional.

### Abstract

Orthodox economic analysis (neoclassical economics) has overlooked some aspects of business analysis. The processes within the organization disappear in this analysis, only to focus on the inputs and outputs, that is, in neoclassical economics the company is reduced to a black box of decisions. Institutional economics offers the opportunity to address this theoretical gap by including aspects such as the analysis of transaction costs, hierarchies, institutional arrangements in general, among other elements. This document carries out a documentary review around the contributions to the organizational theory of the neo-institutional school.

**Keywords:** Institutions, New Institutional Economics, organizational theory, organizational structure.

**Clasificación JEL:** L20

### Introducción

Los primeros aportes de la teoría organizacional se centraron en comprender al “primer administrador”, los procesos y principios de las organizaciones para dar paso al estudio de la estructura y posteriormente al management. A su vez, durante la mayor parte de siglo pasado, la corriente principal de la ciencia económica se fundamentó en los principios de la economía neoclásica, donde ciertos supuestos y elementos teóricos no eran parte de la agenda del análisis económico, como es el caso de las instituciones.

Para la corriente principal a través de la “teoría de precios, la empresa se reduce básicamente a una función de producción. El comportamiento de una empresa no es más que la aplicación de diferentes técnicas de maximización” (Gandlgruber, 2004, p.20), esto implica finalmente que el análisis de la empresa termina por ser un proceso solo de elección racional. Al respecto, Kenneth Arrow llama la atención al mencionar que las empresas son más que un punto, estas tienen una estructura interna y “cuestiona ahora el principio que la economía se puede reducir a dinámicas de precios basadas en decisiones óptimas de los actores” (Gandlgruber, 2004, p.21).

8. Docente catedrático del programa de Administración Financiera del Instituto de Educación a Distancia de la Universidad del Tolima. Administrador Financiero de la Universidad del Tolima, Administrador de empresas agropecuarias de la Universidad del Tolima, Magister en Dirección de Marketing de la Universidad de Viña del Mar Chile.

9. Docente Tiempo Completo del Instituto de Educación a Distancia de la Universidad del Tolima, adscrito al Departamento de Estudios Interdisciplinarios. Director del programa de Administración Financiera. Economista de la Universidad del Ibagué, Magister en Administración, Universidad Nacional de Colombia, Magister (c) en Economía, Universidad Externado de Colombia. Doctorando en Administración de la Universidad de La Salle. Integrante del grupo de investigación GIETO. e-mail cfparra@ut.edu.co

10. Docente Tiempo Completo del Instituto de Educación a Distancia de la Universidad del Tolima, adscrito al Departamento de Estudios Interdisciplinarios. Administrador de empresas, Especialista en Gerencia de Mercadeo, Magister en Administración de Empresas y Doctor en Gestión del turismo. Investigador Asociado ante Minciencias.

Desde los inicios del siglo XX y en especial con la obra de los institucionalistas y de autores alternos como Ronald Coase van a sentar las bases del nuevo edificio teórico de la economía para dar lugar a la nueva propuesta de la teoría organizacional apoyada desde esta. Estos nuevos aportes se van a configurar en la Nueva Economía Institucional (NEI), que a partir de los fundamentos neoclásicos justifico la importancia de las instituciones para la economía.

Son diferentes los grandes economistas que han aportado a esta nueva escuela, de forma directa o con aportes que han permitido construir su teoría, entre ellos se encuentran: Herbert Simon (premio Nobel en 1978), Ronald Coase (premio Nobel en 1991), Douglas North (premio Nobel en 1993), Oliver Williamson (premio Nobel en 2009), Elinor Ostrom (premio Nobel en 2009) y Paul Migrom (premio Nobel en 2020).

El presente artículo es de carácter de revisión de literatura y presenta las siguientes secciones: en primera instancia se aborda las escuelas que explican la configuración de la estructura organizacional; posteriormente se explica los principales planteamientos de la NEI; finalmente se presentan las conclusiones.

### Algunos antecedentes de la NEI

Una primera aproximación a revisar respecto a la organización interna de la empresa se lleva a cabo a través del trabajo de Max Weber, quien a partir de su teoría burocrática se le da un énfasis racional-legal a la administración, “el trabajo de Weber caracterizó a la autoridad como carismática, tradicional y racional-legal” (Rivas, 2009, p.14). Para Weber “Las relaciones entre los miembros del grupo son impersonales y están regidas por criterios formales.

Cada persona actúa de acuerdo a lo que le exige su puesto (Ibíd., 2009, p.14), quien a su vez consideraba que la división del trabajo es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa. Por tanto, para Weber “la mejor forma de organización es la que tiene reglas claras y racionales, decisiones impersonales y excelencia técnica en sus empleados y gestores (Ibíd., 2009, p.14).

En la década del sesenta, Hebert Simon plantea el tema del comportamiento organizacional y su incidencia en la toma de decisiones, que hasta el momento se consideraban exactas, libres de incertidumbre y homogéneas entre las diversas empresas, es decir, no consideraban el comportamiento estratégico de las mismas. Para Simon todos los niveles organizacionales toman decisiones, a través de decisiones que pueden ser programables (establecidas en manuales) y no programables (de orden intuitivo y basadas en la experiencia), de esta forma, “la mejor forma de organización es la que permite que los empleados de todos los niveles tomen decisiones y colaboren en el cumplimiento de los objetivos, de acuerdo a su nivel de influencia y autoridad (Rivas, 2009, p.17).

En los años setenta aparecen varias escuelas que aportan a la construcción teórica de la administración. La primera es la escuela de la Teoría Política representada por Philip Selznick, Jeffrey Pfeffer y Croazier los cuales consideran que al interior de las organizaciones existen procesos políticos y “son fuentes constantes de intereses de grupo” (Ibíd., 2009, p.17) y conflictos, los cuales pueden mediarse y sacar buenos resultados a partir de estos. Para esta escuela, la incertidumbre es una variable externa o del entorno, y es más común para empresas públicas. La segunda escuela es la Contingencial o Situacional (Slater, Burns, Woodward y Child) considera que el medio ambiente es la principal variable de incidencia en la estructura de las organizaciones. La tercera escuela es la Ecológica de Hannan y Freeman que considera que la “la mejor forma de organización es la que consigue adaptarse al entorno y seguir operando con eficiencia (Ibíd., 2009, p.20).

### La Nueva Economía Institucional (NEI)

La Economía Neoclásica u Ortodoxa considera que “el marco institucional asociado a un sistema de mercados competitivos de tipo neoclásico consiste básicamente en instituciones “eficientes” (Alcaide, 2016, p.22).

Tradicionalmente la escuela Neoclásica de la Economía considera el interior de la empresa como una “caja negra”, donde no se conocen

sus procesos como la asignación de recursos, la formación de la estructura organizacional, el gobierno corporativo, la toma de decisiones racional, entre otros. Esta teoría desarrolla sus ideas a partir de considerar unos inputs (factores productivos) y unos outputs (nivel de producción) dentro de un marco estático y a-histórico.

La NEI plantea algunas temáticas que han abierto el espacio teórico y analítico que inicialmente ofrece la escuela neoclásica de la economía.

Algunas contribuciones teóricas en la que se ha profundizado son: la teoría de la firma, los costos de transacción, los derechos de propiedad, el análisis económico del derecho, la economía de la información y la teoría de la agencia.

Para el NEI las instituciones son “un conjunto de reglas y restricciones que influyen decisivamente en el intercambio, las elecciones y conducta de los agentes, la organización económica, los costos de transacción y el desempeño económico (Ayala, 1999, p.20). Las instituciones facilitan el intercambio, reduce los conflictos sociales, limita la conducta de los individuos, y la calidad de estas instituciones limitará la cantidad y el acceso a la información, generará mayores costos de transacción, limitan el intercambio incidiendo en el desarrollo económico.

A fines de los setentas y principios de los ochentas aparece la escuela Institucional de Di Maggio, Powell, Meyer y Rowan donde se plantea que “la organización debe ser estudiada como un todo, y le da importancia a la distinción entre instituciones públicas y organizaciones privadas, en razón de su complejidad y sus fines. Las organizaciones son sistemas sociales, no solo técnicos” (Rivas, 2009, p.20). Basados en la sociología consideran que “sus fundamentos de la sociología, argumenta que el contexto social -las normas sociales, las creencias y las reglas- restringe y orienta el comportamiento de los agentes (Rivas, 2009, p.20). Para esta escuela, “la mejor forma de organización es la que considera e integra a las personas que la hacen funcionar” (Ibíd., 2009, p.20).

Otro de los aportes de la NEI es el estudio de los costos de transacción que son “gestión empresarial conlleva unos costos que no son recogidos por los precios, tales como: el costo de búsqueda del producto, el costo por diferenciar el precio relevante, el costo por negociar los contratos para llevar a cabo transacciones, y el de garantizar que lo pactado se cumpla” (Rivas, 2009, p.21). A partir de estos costos de transacción, Oliver Williamson identifica tres aspectos fundamentales de las transacciones: “La naturaleza de las transacciones tiene tres atributos: a) la especificidad de los activos, b) la frecuencia de la transacción y c) la incertidumbre de la transacción” (Rivas, 2009, p.21). Una primera conclusión a partir de esta propuesta, es que la mejor organización es la que logra minimizar los costos de transacción.

Adicionalmente, a Williamson se le reconoce por su análisis organizacional a partir del “análisis de la gobernanza económica, especialmente sobre los límites de la empresa” (López, 2018, p.33) que configuró una línea de investigación que dio continuidad a la perspectiva microanalítica de Coase (1937) sobre la naturaleza de la empresa. Williamson estudia las alternativas que tienen los agentes económicos para organizar sus intercambios, lo que dependerá de los costos de transacción en los que incurran, así como de determinados factores y elementos, a través de sus investigaciones reemplazo “la teoría neoclásica de la empresa como función de producción (lo que es una construcción tecnológica) con la teoría de la empresa como una estructura de gobierno (lo que es una construcción organizacional)” (Williamson, 2005, p.369).

Otros conjuntos de aportes provienen de la Teoría de la Agencia, centrada en el análisis organizacional privado, aunque se encuentran trabajos empíricos respecto al sector público. Esta teoría estudia las relaciones y formas contractuales entre el principal (líder, gerente, presidente etc.) y un agente (subordinado), dando origen a las relaciones de agencia, donde las acciones de un individuo dependen de otro, de esta manera:

“El objetivo básico de esta teoría es determinar, dadas ciertas hipótesis relacionadas con las personas, la organización y la información, cuál es el contrato más eficiente para gobernar la relación principal-agente, tomando como referente el control del comportamiento del agente” (Rivas, 2009, p.22).

Jensen y Meckling (1976) proponen los siguientes costos de agencia: los de formalización, los de supervisión, los de garantía y los de pérdida residual. El control organizacional se plantea en primera instancia a partir de la generación de contratos entre el principal y el agente, donde se regula el comportamiento y los resultados del de este último; y por otro lado, a través del desarrollo de sistemas de información donde el principal conozca las actividades y los resultados del agente.

Las instituciones “son elementos esenciales en la comprensión de la estructura interna de la empresa” (Alcaide, 2016, p.22). La NEI aborda temas al interior de la organización, así lo expone Williamson (Citado por Alcaide, 2016, p.17):

“En una primera, trata de justificar el nacimiento de una “organización interna” como

alternativa al mercado. El concepto de “organización interna” lo utiliza para hacer referencia a todo un conjunto de formas o modos de organización de las actividades económicas de producción que no tienen como base un sistema de precios (Williamson, 1975, p.29)”

### Conclusiones

La teoría Neoclásica propuso explicar la empresa desde una receta de cocina donde sus ingredientes, capital y trabajo, se mezclan para obtener un producto denominado X, el cuál surge de una relación matemática pero no explica cómo se originó desde el interior de la organización.

La NEI llega con sus aportes para dar vía a un entendimiento al interior de las empresas, de ver como se gestan todos estos procesos a partir de la cantidad de información y de los costos de transacción a su interior. Supuestos como el de la racionalidad ilimitada va a ser pensado por el de racionalidad limitada, las señales de mercado a través de los precios se pondrán en juicio, las formas de hacer asociación serán explicadas por nuevas formas estructurales, entre otros temas.

# Referencias Bibliográficas

Alcaide-Castro, M (2016). La existencia de la empresa en el mundo de Oliver E. Williamson. Temas laborales núm. 132/2016. p. 13-72.

Ayala-Espino, J (1999). Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. Fondo de Cultura Económica.

Coase, R.H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, New Series, Vol. 4, 16.

Caballero-Miguez, G. Economía de las instituciones: De Coase y North a Williamson y Ostrom.

Gandlgruber Bauer, Bruno (2004). Abrir la caja negra: teorías de la empresa en la economía institucional. *Análisis Económico*, XIX(41),19-58.

Jensen, M. y Meckling, W. (1976), "The Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure". En: *Journal of Financial Economics*, 3: 305-360.

López-Fernández, U (2018). Oliver Williamson y la gobernanza económica. *Revista eXtoikos*, Nº. 21, 2018, p. 33-36. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6867838>

Rivas-Tovar, L., A. (2009). Evolución de la teoría de la organización. *Univ. Empresa*, Bogotá (Colombia) (17): 11-32, julio-diciembre de 2009.

Williamson, O. (2005b): "Why Law, Economics, and Organization?", *Annual Review of Law and Social Science*, Vol. 1, pp. 369-396.

Williamson, O. (2009): "Economía de los costes de transacción", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, Marco Institucional y Crecimiento Económico, No 2/2011, pp. 3-37.

Williamson, O. (2005): "Why Law, Economics, and Organization?". *Annual Review of Law and Social Science*, Vol. 1, pp. 369-396.