

OLIVER EATON WILLIAMSON

(1932 - 2020)

Nació en Superior, Wisconsin, Estados Unidos. “Mis padres eran maestros, pero mi papá dejó la enseñanza cuando se casó y se puso a trabajar con su suegro, en una inmobiliaria... Estudiar en la escuela pública de Superior fue una experiencia muy igualitaria” (Williamson, 2009).

Estudió ingeniería en el MIT y economía en las universidades de Stanford y Carnegie Mellon, doctorándose en esta última en 1963. “Pensé en estudiar abogacía, luego me atrajo la ingeniería, por lo cual cursé el college en el MIT. Cuando estudié en Stanford mi entrenamiento en ingeniería me aventajó con respecto a quienes había estudiado ciencias sociales... Con el tiempo me di cuenta que existe una gran diferencia entre ingeniería y economía: en la primera los supuestos de ausencia de fricción ayudan a entender; en economía complican el entendimiento” (Williamson, 2009).

“Mi paso de administración de empresas a economía derivó de 4 eventos: el curso que dictó James Howell; que éste me recomendara tomar un curso dictado por Kenneth Joseph Arrow; el consejo que me dio Charles Bonini, que tomara el curso interdisciplinario que se dictaba en Carnegie; y una beca por 3 años que me otorgó la Fundación Ford... Arrow me recuerda como un alumno que formulaba buenas preguntas. Siempre tuve curiosidad por entender cómo funcionan las cosas” (Williamson, 2009). “En Carnegie Mellon uno aprendía a ser disciplinado, interdisciplinario y tener una mente activa” (Williamson, 2010). “A comienzos de la década de 1960, junto con Richard Michael Cyert y James Gardner March (entre otros), se dedicó al estudio de las verdaderas motivaciones que generan las decisiones en las grandes corporaciones” (Shepherd, 2007).

“Lo atrajeron las cuestiones analizadas por los economistas del comportamiento, como Herbert Alexander Simon, Richard Michael Cyert y James Gardner March, pero prefería los métodos desarrollados por economistas como John Fraser Muth, Merton Howard Miller y Allan H. Meltzer” (Masten, 2010).

Enseñó en las universidades de California (Berkeley), Pensilvania y Yale, retornando en 1988 a la de Berkeley.

Presidió la Asociación americana de derecho y economía.

“Mi experiencia como asistente económico especial del titular de la División Antitrust del departamento de Justicia, fue un hecho definitorio para mí” (Williamson, 2009).

“Sus principales contribuciones pertenecen al plano de la teoría... Constituyen un contraejemplo del ‘principio’ de [Paul Robin] Krugman, según el cual las ideas que no son modeladas, pronto decaen” (Gibbons, 2010). “Por su estilo no matemático, sus trabajos son conocidos entre abogados, científicos políticos, sociólogos y analistas de empresas... Su presentación ‘preformal’ de su teoría la hacía aparecer algo vaga... Hasta la publicación de Mercados y jerarquías, ocurrida en 1975, su labor no fue apreciada” (Masten, 1996). “A menudo acuñó términos inusuales, como ‘preferencias por los gastos’, ‘racionalidad acotada’, ‘amenazas creíbles’, para ideas que ya existían en la literatura” (Shepherd, 2007).

En 2009 compartió el premio Nobel en economía con Elinor Claire Ostrom. Según el Comité Nobel, mereció el galardón “por su análisis de la gobernanza económica, especialmente qué tareas se realizan dentro y cuáles fuera de cada empresa... Argumentó que los mercados y las organizaciones jerárquicas, como las empresas, representan organizaciones de gobernanza alternativas, que enfocan de manera diferente la resolución de los conflictos. El problema de los mercados es que alientan el regateo y el desacuerdo, el problema con las empresas es que sus directivos abusan de su poder” (Nobel foundation. Press release)

“Enseñó que mercados, empresas, asociaciones, agencias y hasta familias, deben ser analizadas desde el punto de vista de la resolución de los conflictos... A comienzos de la década de 1970 argumentó que a veces las organizaciones jerárquicas dominan los mercados porque constituyen una manera más eficaz para solucionar los conflictos... Cuando la tendencia al regateo es sustancial, no hay garantía que el acuerdo final sea inmediato o eficiente... Su idea principal se basa en 2 factores: no hay necesidad de formar empresas cuando no hay limitaciones en los contratos, y tampoco la hay cuando compradores y vendedores pueden fácilmente encontrar a sus contrapartes. Las empresas emergen cuando las transacciones son complejas y no estandarizadas, y cuando las partes que realizan la transacción son mutuamente dependientes. Por ejemplo, cuando las partes tienen activos que sólo son valiosos dentro de cierta relación (por eso, cuando están distantes, hay integración vertical entre una mina de carbón y una generadora de electricidad que lo utiliza como insumo)... Según él, las grandes corporaciones existen principalmente porque son eficientes, al aprovechar las economías de escala” (Nobel foundation. Information for the public).

“En una monografía básica, publicada en 1971, sostuvo que las empresas existen cuando las transacciones son complejas y los activos tanto humanos como físicos tienen fuertes relaciones específicas. Como tanto la complejidad como la especificidad pueden ser medidas, la teoría tiene implicancias empíricas y puede estar sujeta a verificación... Su argumentación se basa en 4 elementos: los mercados funcionan, a menos que haya obstáculos para redactar y hacer cumplir contratos detallados; una vez que un agente ubicado en el costado largo del

mercado se involucró en una relación específica de inversión física o humana, la transacción que comenzó en un mercado `grueso` se transforma en un mercado `delgado`; las pérdidas asociadas con las negociaciones ex post están positivamente relacionadas con las cuasi rentas; y se pueden reducir las pérdidas integrando las transacciones dentro de la empresa” (Nobel foundation. Scientific background).

“El enfoque de los costos de transacción reformula a la empresa como una estructura de gobernanza... La decisión de fabricar, en vez de comprar, tiene grandes implicancias: los conflictos cuando se compra se dirimen en los tribunales, cuando se fabrica cada organización es su propio tribunal... Recomendó de manera sistemática analizar a las organizaciones utilizando `lentes de contrato`, mientras la ortodoxia sugiere verlos utilizando `lentes de elección`... Entender la gobernanza implica utilizar un análisis interdisciplinario, que combina economía, derecho y teoría organizacional. Su carrera es un testimonio de la productividad que genera este enfoque” (Masten, 2010).

“Distinguía entre las negociaciones caso por caso, de las relaciones de largo plazo que se plasman en contratos... Desarrolló el concepto de `information impactedness`, aplicable a situaciones en las cuales resulta difícil estimar los costos de transacción” (Wikipedia).

“Es conocido por su juicio agudo y su consejo generoso” (Masten, 1996). Además de Arrow, “reconoce una gran deuda con Alfred Chandler por enfatizar la importancia de las innovaciones institucionales; con Ronald Coase por su enfoque de costos de transacción y con Herbert Alexander Simon por introducir un conjunto de supuestos de comportamiento en el análisis económico” (Beaud y Dostaler, 1995).

¿Por qué los economistas nos acordamos de Williamson? Porque “es el fundador y principal desarrollador de la economía de los costos de transacción (TCE)”; “es uno de los padres fundadores de la nueva economía institucional. Creó la economía basada en los costos de transacción. Durante las 4 últimas décadas generó el contexto en el cual los economistas piensan sobre las empresas, los contratos y la economía de las organizaciones” (AER, 2008).

Es autor de Economía del comportamiento discrecional, publicado en 1964; Control corporativo y comportamiento de las empresas, publicado en 1970; Mercados y jerarquías, que viera la luz en 1975; Las instituciones económicas del capitalismo, publicado en 1985; Organización económica, publicado en 1986; Los mecanismos de la gobernanza, publicado en 1995; y Las instituciones económicas del capitalismo, publicado en 1998. “En Economía..., basado en su tesis doctoral, cuestionó uno de los supuestos fundamentales de la teoría de la firma surgida de las cajas negras: que los gerentes maximizan las utilidades de las empresas. Por el contrario, sostuvo que los gerentes pueden gastar recursos en ítems que aumentan sus propios beneficios, a expensas de los de las empresas donde trabajan” (AER, 2008). “Economía... introdujo el primer modelo consistente y económicamente sano del funcionamiento de la empresa basado en la maximización de la utilidad, no de las ganancias, abriendo la caja negra de la teoría económica de la empresa a las herramientas del análisis

económico moderno” (Masten, 1996). “Hasta la aparición de Mercados y jerarquías la importancia de su enfoque no fue apreciado por completo” (Masten, 2010).

“El principal objetivo del enfoque neoclásico es el de entender cómo el sistema de precios coordina el uso de los recursos, no el funcionamiento interno de las empresas que operan en la práctica” (Williamson, 2010). “A diferencia del análisis neoclásico, Williamson supone que los seres humanos no son muy competentes como optimizadores, y por el otro lado son mejores mentirosos, tramposos y remolones” (Masten, 1996).

TCE. “Mi labor se inspiró en el enigma planteado por Coase (1937): ¿qué consideraciones de eficiencia llevan a una empresa a fabricar por sí misma algo que necesita, en vez de comprárselo a un tercero?.. Fui el primero que planteó la cuestión de los costos de transacción, sugiriendo que la frontera operatoria de las empresas no era algo dado sino algo que tenía que ser derivado... Reformulé la pregunta inicial de Coase en los siguientes términos: ¿bajo qué condiciones una empresa decidiría comprar un componente tecnológicamente separable del proceso de producción, en vez de producirlo ella misma?” (Williamson, 2010). “Coase fue pionero, pero Williamson descubrió sus implicancias... Este elevó la idea original de aquel, de una tautología a la categoría de teoría que genera predicciones, un logro que el propio Coase reconoció” (Masten, 1996).

“Comenzó sus investigaciones observando que todas las formas organizacionales tienen sus problemas y por consiguiente las decisiones referidas al ámbito organizacional son del tipo problema contra problema” (Masten, 1996). “En su etapa rudimentaria, la teoría de los costos de transacción enfrentó problemas conceptuales, operativos y de aplicación; mientras que en su etapa de madurez planteó cuestiones de intervención selectiva, remediabilidad, compromisos creíbles y posibles variaciones de los resultados vía operación repetitiva de los modelos” (Williamson, 2010).

“Williamson sostiene que una combinación de 2 factores obstaculiza las habilidades de las empresas para realizar transacciones a través del mercado: por una parte, los contratos incompletos plantean la necesidad de la adaptación; y por la otra la especificidad de la relación implica una `transformación fundamental´ en la cual esas adaptaciones serán negociadas en condiciones de monopolio bilateral. Esta falla de mercado lleva a la integración vertical de los procesos productivos” (AER, 2008).

Integración vertical. “Analicé la cuestión combinando las perspectivas que surgen de la economía y la de la organización” (Williamson, 2010). “En 1971 mostré que la producción no integrada de bienes intermedios funciona adecuadamente vía contratos simples cuando los activos son genéricos; mientras que la ventaja se vuelca a favor de la organización jerárquica y la dependencia bilateral, en presencia de activos específicos y perturbaciones aisladas” (Williamson, 2010). “En Williamson (1971) cuestionó la visión implícita en la política antitrust, según la cual las fusiones son malas porque aumentan el poder monopólico, planteando las bases de Mercados y... y Las instituciones... En estas obras Williamson une la idea de Coase de costos de transacción, con el funcionamiento práctico de las empresas” (AER, 2008).

“En otro trabajo publicado en 1976 refutó el punto de vista de la escuela de Chicago, demostrando que en contextos complejos, donde los contratos completos no se pueden formular, la regulación -aunque problemática- resulta superior a la subasta rígida de franquicias” (AER, 2008).

“En 1968 sugirió que las posibles economías de escala resultantes de las fusiones, podrían más que compensar los correspondientes efectos monopólicos, por lo que ambos factores deberían ser tenidos en cuenta en las políticas públicas” (Shepherd, 2007).

“Como para Hayek, para Williamson el cambio es el elemento clave en el contexto económico y la adaptación a eventos inesperados el problema central de la organización económica” (Masten, 1996).

“Una vez que la inversión física o humana adoptó un carácter específico, la continuidad en la relación de intercambio se vuelve importante” (Masten, 1996).

AER (2008): “Oliver E. Williamson. Distinguished fellow 2007”, American economic review, 98, 5, diciembre.

Beaud, M. y Dostaler, G. (1995): "Williamson, Oliver E.", Economic thought since Keynes, Routledge.

Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.

Coase, R. H. (1937): “The nature of the firm”, Economica, 4, noviembre.

Gibbons, R. (2010): “Transaction-costs economics: past, present and future?”, Scandinavian journal of economics, 112, 2.

Masten, S. E. (1996): “Oliver E. Williamson”, en Samuels, W. J.: American economists of the late twentieth century, Edward Elgar.

Masten, S. E. (2010): “Williamson, Oliver E.”, New palgrave dictionary of economics, Online edition.

Shepherd, W. G. (2007): “Oliver E. Williamson”, en de Jong, H. W. y Shepherd, W. G.: Pioneers of industrial organization, Edward Elgar.

Williamson, O. E. (1971): “The vertical integration of production: market failures considerations”, American economic review, 61, 2, mayo.

Williamson, O. E. (2009): “Autobiografía”, Nobelprize.org.

Williamson, O. E. (2010): “Transaction cost economics: the natural progression”, American economic review, 100, 3, junio.