

COSTOS DE TRANSACCIÓN Y CREACIÓN DE EMPRESAS¹

EXPENSES OF ENTERPRISE CREATION AND TRANSACTION

Mauricio Andrés Ramírez Gómez

Sociólogo de la Universidad de Antioquia, Economista de la Universidad Nacional de Colombia (Medellín). Magíster en Estudios Políticos de la Universidad Pontificia Bolivariana y estudiante del Doctorado en Administración de la Universidad EAFIT. Actualmente es Docente de tiempo completo del Departamento de Economía de la Universidad EAFIT. Correo electrónico: maramirez@eafit.edu.co

Artículo recibido el 19 de marzo de 2010 y aprobado para su publicación el 20 de mayo de 2010.

Eje temático: Economía institucional.

Subtema: Costos de transacción.

RESUMEN

En el presente trabajo se propone hacer un recorrido comparativo entre los enfoques micro y macro-analítico de la Economía Institucional, a partir de la aplicación que se hace de los costos de transacción en los estudios de creación de empresa. Para esto se recurrirá a los planteamientos de Coase (1937, 1960, 1994), Williamson (1981, 1991) y North (1990, 1993), cotejando sus propuestas analíticas con respecto a algunos artículos que se han publicado en este ámbito, para dar respuesta a la pregunta: ¿Es útil aplicar el enfoque de la teoría de los costos de transacción en los estudios de creación de empresas?

Palabras clave: costos de transacción, creación de empresas, incertidumbre, conducta oportunista, especificidad de activos.

ABSTRACT

This article seeks to develop a theoretical comparison between the micro and macro-analytical approaches of Institutional Economics, keeping focus on the application of transaction costs that are commonly used in the studies on enterprise creation. In order to do this, the article reviews the works of Coase (1937, 1960, 1994), Williamson (1981, 1991) and North (1990, 1993), contrasting their analytical proposals on some articles published on that issue in order to find out if it would

¹ Este artículo es resultado de una revisión preliminar de literatura que hace parte de la fundamentación teórica del proyecto de tesis doctoral que se está desarrollando en el campo de la economía institucional y la actividad emprendedora.

be useful to apply the cost transaction theory to the enterprise creation studies.

Key words: costs of transaction, entrepreneurship, uncertainty, conduct opportunist, specificity of assets.

Introducción

Dentro de la llamada Teoría Económica Institucional se han identificado dos enfoques, que han demarcado lineamientos al hacer sus aplicaciones en estudios sobre empresa. De un lado estaría el que llamaríamos el enfoque micro-analítico propuesto en sus inicios por R. Coase (1937; 1960; 1994) y continuado por O. Williamson (1981; 1991), en el que se determinan formas cooperativas y de organización entre las unidades empresariales, en función de sus costos de transacción. Y del otro, el enfoque de Douglass North (1990; 1993) quien introduce un enfoque macro-analítico al desarrollar su teoría del cambio institucional combinando la teoría de los costos de transacción con la teoría de la conducta humana, (Díaz *et al.* 2005).

Ambos enfoques han creado las condiciones para desarrollar dos tradiciones investigativas en los ámbitos de los estudios empresariales. En los ámbitos micro analítico se han desarrollado trabajos con aplicaciones en diferentes ámbitos de los estudios empresariales y los costos de transacción, entre los que se destacan temas como: las alianzas estratégicas entre empresas (Dyer, 1997; Hennart, 1988; 1991) e inversiones extranjeras directas y sus perspectivas (Hennart, 1989). Igualmente sobre teoría de la organización de la empresa, asociándolo a estructuras verticales (Roberts & Greenwood, 1997M; Jacobides & Winter, 2005; Salgado, 2003; Vásquez, 2004); temas de estrategia empresarial y barreras de entrada (Jones & Hill, 1988; Meyer, 2001). Y desarrollos en el ámbito de la empresa y la intensidad del comercio internacional (Verwaal & Donkers, 2003). Incluyéndose también el estudio de las dificultades

que se presentan en las pequeñas empresas para incorporarse al mercado internacional (Zacharakis, 1997). Por su lado, la tradición macro-analítica ha posibilitado un escenario de reflexión en el que se abre la posibilidad de incluir el estudio del entorno institucional, formal e informal de la empresa, referido a dos ejes de discusión: los mercados económicos y los mercados políticos (Díaz *et al.* 2005). Aplicados estos en los estudios de Creación de Empresas.

También es factible encontrar trabajos, con enfoque fundamentalmente teórico, en los que se presentan comparaciones entre los desarrollos micro y macro analítico, destacándose la utilidad de integrarlos complementariamente, para entender mejor los procesos que adoptan las empresas en sus diseños organizativos, en este sentido estarían los trabajos de Ghoshal y Moran (1996); Hirsch y Lounsbury (1996); Roberts y Greenwood (1997). En este contexto, el interés es hacer un ejercicio comparativo entre estas dos tradiciones analíticas a partir de una categoría específica de costo de transacción, además de indagar por sus aplicaciones en los estudios de creación de empresa, en términos de sus alcances y limitaciones.

El carácter de especificidad que se le ha dado al concepto de costo de transacción, permite hacerle un seguimiento sistemático a lo largo de algunas publicaciones académicas que se han dedicado a los estudios de empresa, específicamente en el área creación. En este sentido, bajo este marco analítico, el trabajo pretende dar respuesta a la pregunta: ¿Es útil aplicar el enfoque de la teoría de los costos de transacción en los estudios de creación de empresas?

Consecuente con lo anterior, el trabajo se desarrolla en tres partes: En la primera se presentan los postulados teóricos formulados por R. Coase (1937, 1960, 1994), O. Williamson (1981, 1991)

y D. C. North (1990, 1993), en lo referente a los Costos de Transacción. Posteriormente se hace la presentación de una selección de artículos que desarrollan esta aplicación teórica sobre estudios de empresa, haciendo énfasis en aquellos que tienen relación con creación. Por último se evaluará la utilidad metodológica de aplicar los enfoques micro-analítico, en términos de sus alcances y limitantes, en las áreas de creación de empresas.

Teoría de los costos de transacción

R. H. Coase

La economía de los costos de transacción se basa fundamentalmente en los trabajos de Coase (1937; 1960; 1994) sobre la empresa y el costo social, aunque adicionalmente se inspira en contribuciones de Stigler y Hayek, autores citados por Eggertsson (1995), a quienes se les reconoce sus aportes en torno a la economía de la información.

Las investigaciones más recientes sugieren que los costos de contratación² y los costos de transacción tienen profundas implicaciones en la asignación de recursos y en la estructura de la organización económica. Esto sustentado a partir de relacionar directamente los costos de realizar las transacciones con los procesos de asignación de los derechos de propiedad. Con esta vinculación analítica, de estas dos categorías, se presentan dos aspectos fundamentales a estudiar, de un lado la organización económica considerada desde su base material en términos de disponibilidad y circulación de factores productivos y de otro lado las

instituciones políticas y sociales que se consideran esenciales para el desarrollo de los mercados.

Bajo este ámbito teórico se presenta la categoría de Costos de Transacción, como los costos que se generan en los flujos transaccionales, es decir, en la esfera de la circulación de los factores requeridos para el desarrollo de los procesos productivos, teniendo como escenario los mercados. Estos mercados demandan que los agentes económicos involucrados intercambien sus derechos de propiedad sobre los activos económicos para el ejercicio de su uso exclusivo. Matthews (1986, citado por Eggertsson 1995) propone que “la idea fundamental de los costes de transacción es que son los costes derivados de la suscripción ex-ante de un contrato y de su control y cumplimiento ex post” (p. 25). Bajo los marcos de la teoría económica, a estos costos de transacción se les ha equiparado a los llamados costos de oportunidad.

Los costos de transacción se han vinculado a actividades desarrolladas dentro del proceso de intercambio que implica ceder derechos de propiedad que ejercen los agentes económicos sobre sus factores productivos. El listado de actividades que generan estos costos de transacción es bastante amplio: búsqueda de información sobre precios, calidad del producto y mano de obra, búsqueda de compradores y vendedores y conocimiento de la situación real de estos en términos de su capacidad de compra y abastecimiento y formulación de contratos y su posterior control para garantizar el cumplimiento de los mismos de parte de los agentes involucrados (Eggertsson, 1995).

A esto se le suma el hecho de no poseer información completa en los procesos transaccionales,

3 La Teoría de Contratos se presenta como el marco teórico más amplio que abriga el concepto de Costos de Transacción, entre otros. Teoría que fue formalizada en época más reciente por el Nobel de Economía Douglas C. North.

ampliándose los márgenes de incertidumbre con respecto a los posibles comportamientos oportunistas de los agentes participantes en los procesos de contratación. Igualmente, los esquemas regulativos del Estado evidenciado en normas restrictivas al comercio, determinan la conformación de altos costos transaccionales, asociado al pago de impuestos o aranceles a la entrada de los mercados.

Otro aspecto adicional, y que impacta directamente a las empresas, tiene relación con los factores de orden tecnológico que tendría un doble efecto. De un lado el acceso al desarrollo tecnológico implica el avance eficiente en procesos productivos que resultan ser más ágiles y eficaces, quizá con menores márgenes de pérdidas de materias primas y optimización en el uso de factores combinados. Pero, de otro lado, puede generar un impacto de incremento, como consecuencia de una mayor complejidad en el manejo de recursos productivos que exigen un mayor conocimiento y capacitación del recurso humano.

Eggertsson (1995) cita un estudio de North y Wallis (1986), en el que dan cuenta de las mediciones de los recursos utilizados en las transacciones, que no estaban directamente involucrados en el proceso productivo de los bienes finales, pero que se constituyen en parte esencial para su desarrollo. Es así que mostraron cómo en los Estados Unidos, entre 1870 y 1970, los recursos utilizados por las empresas como servicios financieros, seguros, mercado inmobiliario, valoración del trabajo realizado por los gerentes y dueños referidos a la coordinación y seguimiento de los intercambios, sumándole la labor del personal de oficina, capacitados, inspectores, policías y guardias de seguridad, representó una cuarta parte del crecimiento del PIB de Estados Unidos en ese período.

En este sentido, Coase (1937) presenta el centro de su reflexión en torno a la firma aludiendo que,

al interior de esta, las transacciones del mercado son eliminadas, viéndose reemplazadas por el emprendedor, quien será el encargado de coordinar la producción, ahorrándose ciertos costos de comercialización dado que puede gestionar factores de producción a costos más bajos. Considerando esto como un método alternativo para coordinar la producción.

Bajo este contexto la empresa, como unidad de estudio, se entendería por un lado como un conjunto de contratos de larga duración entre propietarios de los factores de producción y de otro lado se diría que la empresa sustituye el mercado de productos por el mercado de factores en el que las señales de precio no son tan determinantes como en el de los bienes, ya que están sometidos (la contratación de factores) a relaciones jerárquicas que reemplazarán los escenarios de mercado.

Por ejemplo el dueño del factor trabajo contratará con el empresario por un salario, cediendo sus derechos sobre el uso de su trabajo durante un período determinado. Con estos contratos de largo plazo lo que se hace es neutralizar las contingencias futuras en el mercado de factores. Estos contratos de larga duración garantizarían reducir contingencias en precios, cantidades y calidades.

Los contratos tienen dos modalidades, generalmente pueden centrarse en diseñar mecanismos de incentivos para las partes involucradas, para garantizar con esto mecanismos de autorregulación parciales. O de otro lado, se podría diseñar un contrato que protege a los propietarios de los factores y que han hecho su inversión en ellos para protegerse de los eventuales abusos de otros agentes.

Igualmente, Coase (1937) plantea la relevancia de la integración vertical como la esencia de la existencia de la firma, en el sentido que cuando los diferentes procesos de la firma se llevan a cabo

por contratistas independientes, esta producción será coordinada por el mercado, pero cuando los diferentes niveles de la empresa son asumidos por el emprendedor, esta se constituye en una alternativa al mercado, y es allí cuando identifica la firma como un sistema de relaciones que adquieren vida a partir de la dirección de dichos recursos en cabeza de un emprendedor.

Coase (1937) identifica una disyuntiva en el papel organizador que le atribuye a este emprendedor cuando se ve sometido a la decisión de comprar ciertos insumos en el mercado o producirlos por sí mismo, reconociendo que por ambas formas habrá costos, pero con la diferencia de que una u otra representará menores costos y esto estará determinado por la estructura de contratación (costos de contratación asociados a costos de transacción) que se defina para garantizar dichos recursos, tanto en cantidad como en calidad. Se podría afirmar que el emprendedor emerge cuando el agente económico identifica que la alternativa menos costosa en el mercado es asumir la producción por sí mismo, creando su empresa y reemplazando al mercado.

O. Williamson

Williamson (1991) introduce un aspecto adicional en la discusión sobre la teoría de los costos de transacción, asociando el criterio de la eficiencia como aspecto fundamental con el que se mide el desempeño de la empresa, con miras a economizar costos. Este logro lo refiere a dos formas de

organización (formas de gobierno) como lo es el mercado y las jerarquías³.

Igualmente se reconoce que estos costos comparativos se presentan de manera diferencial de acuerdo a las estructuras de gobierno, y pueden variar en función de los ambientes institucionales, entendidos estos como el conjunto de reglas políticas, sociales y legales que están constituidas como la base para la producción, intercambio y distribución. Los cambios en el ambiente se los atribuye a los derechos de propiedad, la ley, los efectos de la reputación y la incertidumbre.

A partir de la lógica de los modelos de gobierno, se afirma que la empresa se estructura con la finalidad de ser más eficiente que los mercados, para hacer ciertas transacciones. Lo que conduce a estimular el estudio de la empresa en sus mecanismos internos (Roberts & Greenwood, 1997; Jacobides & Winter, 2005)⁴.

En este marco se estudia la empresa como una forma de organización económica en la que se manifiestan problemas asociados a la generación de costos transaccionales, debido a que se deben tomar decisiones en entornos complejos, en los que existen diversidad de mercados y competidores, además de una amplia dispersión de precios y variedad de calidades.

Con respecto a estas presiones, en sus entornos, las empresas responden creando mecanismos formales a través de organizaciones y jerarquías

3 Williamson (1991) establece tres formas de gobierno: La de mercado, la jerárquica y un híbrido de ambas. La Jerarquía: Se caracteriza por la cooperación, por los controles administrativos, implicando grandes costos burocráticos. El mercado: en este las partes son autónomas y tienen un fuerte incentivo que se deriva del flujo de ingresos. La híbrida: se presenta como una combinación de mercado y jerarquía en donde se sacrifican incentivos a favor de mayor coordinación o donde se sacrifica cooperación a favor de más incentivos.

4 En este sentido se hace alusión a los enfoques microanalíticos de la empresa desarrollados con el instrumental teórico propuesto desde la teoría de los costos de transacción.

internas que les permiten asignar y distribuir recursos, pero siempre sometidas a problemas de acceso a la información que implica situaciones de racionalidad limitada, lo que dificulta el logro de procesos eficientes.

Williamson (1981) plantea dos supuestos referidos a las fuentes generadoras de costos de transacción: la primera tiene relación directa con el comportamiento de los agentes económicos involucrados en las transacciones, vinculándolo a la existencia de racionalidad limitada, oportunismo y objetivos traslapados. Plantea que el individuo tiene problemas con el procesamiento de la información que lo constituye en individuo con intencionalidades racionales y propenso a las conductas oportunistas, las que clasifica en dos tipos: a) oportunismo pre-contractual o selección adversa y b) oportunismo pos-contractual o riesgo moral.⁵

La segunda fuente generadora de costos de transacción Williamson (1981) la asocia a problemas de entorno, en el que se da la existencia de mercados no competitivos con presencia de pocos compradores o vendedores, lo que genera escenarios de amplia incertidumbre y con tendencias a comportamientos oportunistas (Ghoshal & Moran

1996). O también como resultado de mercados que requieren altos niveles de inversiones específicas⁶ en conocimientos y equipos.

La especificidad de los activos se constituye en un aspecto especialmente sensible para los agentes participantes en la transacción (empleado y empleador o cliente y proveedor) ya que una vez hecha la inversión, las partes involucradas operan bajo relaciones económicas que tendrán consecuencias futuras. Dependerán de las identidades específicas⁷ de las partes involucradas con efecto sobre los costos.

Lo mencionado anteriormente ha hecho referencia al comportamiento de la empresa en su contexto interno, bajo lo que se ha denominado los enfoque micro analíticos que han propuesto el desarrollo de un instrumental analítico y conceptual para entender el comportamiento interno de la empresa a partir de los efectos exógenos generados por su entorno.

D. North

Algunos teóricos han ubicado la teoría de los costos de transacción bajo un enfoque económico y en niveles de análisis meso económicos⁸. Lo que

5 En el caso de la selección adversa, generado por fallos en el acceso a la información. Y el riesgo moral vinculado a la existencia o no de mecanismos de incentivos que neutralicen las conductas oportunistas. El trabajo de Zacharakis, (1998), hace una aplicación teórica muy amplia de las categorías de información asimétrica, selección adversa y riesgo moral, para el caso de las pequeñas empresas, en su proceso de incorporación en el mercado internacional.

6 Williamson (1991) identifica varios tipos de activos, a saber: de ubicación, físicos, humanos, de marca y de uso específico.

7 Estas aluden a que una de las partes contratantes tenga acceso a un conocimiento pleno de las capacidades (en términos económicos) de la otra parte con quien contrata, ya que se corre el riesgo de que esta asuma actitudes presumidas. Aunque se plantea que las fuentes de esta presunción podrían ser que la parte contratante no tenga posibilidades de medir sus incapacidades, o no identificar las barreras de entrada a ciertos sectores que posteriormente le harán incumplir con los compromisos pactados; esta situación lo que llevaría a pensar es que el riesgo de la identidad no se podría entender como una conducta oportunista, y se constituiría más en un asunto exógeno a la transacción.

8 En este sentido cabe destacar el aporte de Veciana (1999) en el que presenta un cuadro síntesis de los diferentes enfoques de estudio de la función empresarial y la creación de empresa.

significa que la teoría de los costos de transacción ha construido un “puente teórico” que permite analizar la empresa de forma contextualizada, sacándola del aislamiento estático y sin fricciones al que la tuvo confinada el análisis neoclásico ortodoxo, presentándola como una “caja negra” sellada.⁹

Es así que resulta pertinente articular el enfoque específico de la teoría de los costos de transacción con la teoría de contratos en los marcos de la teoría institucional, desarrollo teórico impulsado por North (1993) que se ha asociado al enfoque macro analítico de la empresa.¹⁰ En este sentido se ha considerado importante, para los investigadores de estudios en empresa, vincular complementariamente la perspectiva de los entornos institucionales con respecto a la búsqueda de procesos eficientes al interior de las empresas. Esta cooperación teórica se presenta como una posibilidad de desarrollar nuevas orientaciones teóricas (Hirsch & Lounsbury 1996).

Se ha destacado cómo las instituciones afectan el desempeño económico de la empresa, ya que estas condicionan mediante su estructura de incentivos y oportunidades, los comportamientos y acciones de los agentes económicos. “Los futuros empresarios y sus empresas [...] verán limitadas sus acciones por esta estructura institucional. Las reglas de juego [...] afectarán la aparición y desarrollo de las nuevas empresas” (Díaz *et al*, 2005, p. 210).

La negociación de los derechos de propiedad¹¹ y los marcos legales que la regulan, son reconocidos como aspectos cruciales en la determinación de los costos de transacción. Y a su vez estos, marcos legales, son objeto de estudio dentro de la teoría institucional, en los ámbitos analíticos de la denominada teoría de contratos.

Como se había mencionado, los riesgos y la incertidumbre son inherentes a los procesos transaccionales de la economía y es por esto que los contratos, entendidos como acuerdos (escritos y no escritos) entre los agentes partícipes de la transacción, se asumen como mecanismos atenuantes de los problemas derivados de una negociación incompleta. Sin embargo, siempre estará supeditado a la voluntariedad de las partes que de manera explícita o implícita están dispuestas a realizar una distribución de ganancias, pérdidas, riesgos y responsabilidades, en una transferencia de derechos de propiedad¹².

North (1990), afirma que los contratos surgen porque los agentes necesitan minimizar los costos de las transacciones por medio de estos y así logran los mayores beneficios del intercambio. Además, plantea que la definición de instituciones evita actitudes predatorias de parte de los agentes económicos y aún del Estado cuando este se presenta como un ente en función de intereses particulares y que se manifiesta en fenómenos de corrupción y abuso de poder. La bondad de los arreglos institucionales es que permiten la participación de la

9 Este fue el punto de partida de Coase (1994) quien refutó el modelo neoclásico de empresa que la concebía como una herramienta del sistema económico que hacía posible que por un lado ingresara capital y trabajo para luego arrojar bienes terminados.

10 “La teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial y la creación de empresas es la teoría institucional” (Veciana, 1999, p. 25).

11 A este respecto se ha citado en la parte inicial a Eggertsson (1995).

12 Referido esto a los comportamientos oportunistas.

mayoría de los individuos y garantizan la inclusión de los intereses de todos ellos en la defensa y protección de sus derechos de propiedad.

El contrato, como institución, reduce la incertidumbre proporcionando una estructura a la forma de realizar transacciones. En el contrato se conjugan la conducta humana y los costos y beneficios de una negociación. En tanto que la contratación, como procedimiento entre agentes que interactúan económicamente, es un problema de incentivos, “De tal manera que las personas que tienen más posibilidades de maximizar los beneficios provenientes de un derecho de propiedad, también tendrán incentivos para contratar” (North, 1990).

Debido a esto, los contratos que se establecen en las transacciones no son completos o derivados de un modelo de intercambio perfecto, por el contrario, surgen incompletos debido al riesgo y la incertidumbre que proviene del comportamiento humano y aún más importante por los elevados costos que implicaría tratar de alcanzar un contrato óptimo, ya que esto indicaría una perfecta distribución de información en ambas partes.

Pero en el mundo real del mercado, la información es escasa y los distintos agentes que interactúan en él deben incurrir en costos con el fin de adquirir información, bajo este realismo se argumenta que aún cuando estos acuerdos contractuales ordenan las transacciones y reducen la incertidumbre, incluyen una serie de limitaciones que implican la existencia de contratos con problemas de información.

Klein (1980) plantea que los contratos se considerarían incompletos por dos razones principales.

Primero, la incertidumbre implica la existencia de un amplio número de posibles contingencias y puede ser muy costoso conocerlas y especificarlas de manera completa; segundo, el desarrollo contractual particular, tal como un nivel determinado de energía que un empleado use en una tarea compleja, puede ser muy costoso de medir. Por lo tanto, las brechas contractuales pueden ser difíciles de prever y de evitar. El problema no desaparece ni siquiera con un sistema legal eficiente y expedito que permitiera la intervención de cortes y jueces de manera oportuna.

Este aspecto crítico que se destaca en torno a la imposibilidad de formular contratos completos, es lo que abre la posibilidad teórica de introducir la presencia de costos de transacción en las empresas, dada su condición de estar ligadas al mercado bajo este mecanismo de formalización de las relaciones entre agentes económicos participantes en las transacciones. Aspectos que son tratados al inicio de este texto.

En síntesis, se afirmaría que el análisis económico que brinda la teoría institucional desde sus discusiones específicas hechas desde los costos de transacción, derechos de propiedad y teoría de contratos, son una herramienta útil para entender el comportamiento de la empresa desde sus ámbitos de creación y posterior desarrollo y consolidación. El mensaje fundamental es mostrar que a la empresa no le interesa exclusivamente aprovechar los mercados existentes, o incorporar las tecnologías más eficientes para reducir sus costos medios, sino que también le interesa aprovechar las ventajas que le puede dar la especialización productiva en ambientes de cooperación y coordinación con otros agentes económicos, con miras a reducir sus costos de transacción.

Aplicación y alcance de los costos de transacción en estudios de creación de empresa

Desde la década de 1990 los análisis aplicados sobre teoría de los costos de transacción, han sido considerados relevantes a lo largo de la literatura académica, destacándose trabajos aplicados en los campos de la teoría de las organizaciones, estrategia de los negocios, finanzas y procesos de comercialización. Estos trabajos se han caracterizado por tener una amplia aplicación empírica en aspectos de comercialización que evidencian fenómenos de integración vertical, estrategias de compra y canales de distribución. Sin embargo, se carece de una revisión cuidadosa y sistemática que presente un resumen de la evidencia empírica de esta temática (Rindfleisch & Heide, 1997).

En la búsqueda de subsanar este vacío existente en la literatura, Rindfleisch y Heide (1997) presentan una revisión de 45 artículos empíricos que se han publicado entre 1982 a 1996 en revistas académicas sobre temas de mercadeo, gerencia, estrategia, economía y legislación. Se hacen tres preguntas fundamentales en torno a la aplicación de la teoría de los costos de transacción: 1) el contexto, 2) el método utilizado y 3) la validez de los marcos conceptuales. Con respecto a los

contextos, se presentan los estudios sobre integración vertical¹³, relaciones interorganizacionales verticales¹⁴ y horizontales¹⁵ y los comportamientos oportunistas bajo la modalidad de distribuidores concesionarios¹⁶.

Con respecto a las metodologías utilizadas en los estudios referenciados se hace evidente la aplicación de recolección de datos vía encuestas, información secundaria recurriendo a censos empresariales, bases de datos de contratos suscritos entre las partes, y se incluyen metodologías más complejas como el diseño factorial. Con respecto a los instrumentos de medición, se considera que ha sido uno de los aspectos más problemáticos en lo que tiene relación con la aplicación de esta teoría de los costos de transacción. Se ponen ejemplos de cómo se miden las estructuras de gobierno bajo sus modalidades de jerarquía, mercado e híbridas. Con respecto a esto, Rindfleisch y Heide (1997) destacan que los artículos revisados hacen ejercicios comparativos, en los que se ponderan de manera porcentual los grados de integración vertical, o la existencia de negocios compartidos o modelos subsidiarios.¹⁷

Y por último, con respecto a la pregunta sobre la validez de los marcos conceptuales, se hace mención que entre los problemas más analizados, en los artículos estudiados, son los mecanismos de salvaguarda, llegándose a la conclusión que los estudios empíricos, revisados, sobre teoría de los

13 Se cita, entre otros, el trabajo seminal de Monteverde y Teece (1982a) que proporciona un estudio sobre la industria del automóvil en los Estados Unidos.

14 Se hace alusión a los mecanismos híbridos de gobierno y se citan nuevamente los trabajos de Monteverde y Teece (1982b), analizado para la industria de fabricación de piezas para automóvil. También se citan, entre otros, los trabajos de Stump y Heide (1996), que aplican sus estudios en la industria química.

15 Aquí se estudian las empresas que desarrollan la cooperación tecnológica en la producción de semiconductores y citan, entre otros los trabajos de Gate (1989).

16 En este aspecto se cita el trabajo de John (1984), quien hace un trabajo sobre las compañías petroleras. Y también el trabajo de Likewise y Anderson (1988), que hacen un estudio para la industria de componentes electrónicos.

17 Se citan los trabajos, entre otros, de Klein, Frazier y Roth (1990).

costos de transacción, han llegado a demostrar que gran parte de las empresas usan este mecanismo para proteger sus activos específicos con respecto a los comportamientos oportunistas de sus socios (Rindfleisch & Heide 1997, p.44).

La revisión que hace Rindfleisch y Heide (1997) da cuenta de la necesidad de ampliar, refinar, enfocar y probar empíricamente, en proporción mayor, los estudios sobre teoría de los costos de transacción, aplicados a la empresa. Por esto, no es gratuito que se considere que los estudios sobre creación de empresa, referidos a esta teoría, han sido limitados (Veciana, 1999)¹⁸. Pero aún así, es posible encontrar trabajos teóricos y empíricos, que permiten hacer una aproximación a la pregunta inicial de este trabajo, referida a la pertinencia de la aplicación de la teoría de los costos de transacción en este campo de conocimiento.

Perspectiva general

Desde una perspectiva teórica general es importante iniciar mencionando algunos trabajos que, si bien no hacen aplicación específica de los costos de transacción, presentan variables teóricas que resultan ser determinantes al momento de crear la empresa, y que validan la pertinencia de aplicar estudios apoyados en la teoría de los costos de transacción.

En este sentido, Gartner (1985) identifica cuatro dimensiones en el ámbito de la creación de nuevas empresas en las que menciona la esfera individual, la organización, los procesos y el entorno, aspectos que permiten hacer un estudio comprensivo de la creación de empresa. De este

trabajo lo importante a relacionar, con el análisis de los costos de transacción, son el componente individual y de entorno. Ya que estas dos variables destacan, entre otros aspectos, la experiencia previa del empresario, que estaría ligada al conocimiento de los mercados reduciendo sus asimetrías en la información.¹⁹ Y de otro lado, las influencias gubernamentales, el acceso a factores productivos, proveedores y clientes, son variables de entorno relevantes que hacen pertinente el estudio de las formas de integración vertical de las nuevas empresas, asociado a la búsqueda de procesos eficientes al interior de la empresa, la que se organiza internamente con miras a reducir costos, aspectos analizados teóricamente por Williamson (1991).

De otro lado Verhuel *et al* (2003) desde una visión ecléctica, identifica algunos aspectos en lo que llama un macronivel de análisis en su reflexión de cómo se crean las nuevas empresas. Allí se destacan dos variables que son susceptibles de ser estudiadas desde la aplicación de la teoría de costos de transacción, son las variables de desarrollo tecnológico y estructura industrial. Ambas tienen relación con la búsqueda de procesos eficientes asociados a tamaños de escala en la producción, ambientes de cooperación tecnológica y escenario de oportunidades. Estos aspectos tienen relación directa con el estudio en inversiones específicas en activos, asuntos planteados por Williamson (1991).

Van Stel *et al* (2007) presenta la regulación que se ejerce desde el Estado, en 39 países, y cómo esta se acondiciona para efectos de creación de nuevas firmas. Dentro de los objetivos de este trabajo,

18 Esta perspectiva de análisis Veciana (1999) la ubica en un enfoque económico y en un nivel de análisis meso de ámbito empresarial.

19 La racionalidad limitada de este empresario con experiencia previa será mucho menor. Aunque, como ya se ha mencionado, no existe información plena y completa en los procesos transaccionales Williamson (1981).

está el estudiar el impacto de la reglamentación económica sobre la iniciativa empresarial bajo la consideración de una premisa: si el interés de un país está en aumentar la tasa de creación de nuevas empresas, la regulación económica debe flexibilizarse, en términos de reducción de trámites, ya que esto implicará el abaratamiento de los costos de creación de dichas empresas. Lo que se plantea con esto es uno de los problemas fundamentales expuestos por North (1990) en el que las estructuras institucionales y las reglas de juego afectan el comportamiento de los agentes económicos, y que en este caso sería la aparición y desarrollo de nuevas empresas.

Perspectiva específica

Desde una perspectiva específica se han identificado algunos estudios, teóricos y empíricos, en los que se asocia la teoría de costos de transacción con factores y variables que se consideran son importantes tener presente en la investigación sobre creación de empresas. Los estudios revisados hacen posible delimitar campos de aplicación en los que se han investigado aspectos referidos al ámbito financiero, como por ejemplo, el impacto sobre el mercado accionario de las pequeñas empresas, en las cuales se asocia tamaño y riesgo (Stoll & Whaley, 1983); o las dificultades para canalizar fondos monetarios que necesita la nueva empresa para acceder a recursos productivos (Salas 1990).

También se encuentran trabajos que se han preocupado por estudiar los problemas de entorno, asociado a las políticas de apoyo para la creación de las pequeñas y medianas empresas (Jiménez & Villasalero, 1999). Igualmente trabajos que estudian la decisión de integrar verticalmente la empresa en el momento de su creación (Jacobides & Winter, 2005; Chiles & McMackin, 1996). Se hace referencia a un estudio sobre problemas de

agencia en creación de empresas familiares (Corbetta & Salvato, 2004). Y por último se identifican dos trabajos en los que se destaca la formación y conocimiento previo de los empresarios que emprenden un negocio, asociándole problemas de incertidumbre en la calidad del producto, riesgos y activos de uso específico (Lohrke *et al* 2006; Michael, 2007). Aspectos que tienen impacto directo en la estructura de costos de transacción.

Iniciando con los trabajos que hacen referencia al tamaño de la firma y su desempeño financiero, estaría el trabajo de Stoll y Whaley, (1983); quienes aplican una prueba de transacción de activo fijo -CAPM- para demostrar que las tarifas de las comisiones de los corredores de bolsa estarán determinadas por costos transaccionales más altos en las empresas pequeñas representadas en la supervisión de las mismas, además que para estas empresas resultaría más costoso atraer fondos de inversión. Llegan a la conclusión que las ganancias proporcionales de los inversionistas, en función de estos costos de transacción dependerán del horizonte temporal que se asume para el portafolio de inversión. Dentro de los aportes de este trabajo, se resalta la aplicación de un instrumento de medición financiera, a partir del cual se hace posible medir un componente particular de los costos de transacción.

Desde el ámbito financiero, otro de los estudios consultados, el de Salas (1990), hace un análisis de los instrumentos financieros utilizados para canalizar los fondos monetarios que necesita la nueva empresa para acceder a los recursos productivos, utilizando la metodología de los costos de transacción. Se argumenta que los instrumentos financieros tienen el carácter de contrato, ya que llevan incluidos cláusulas que tratan de responder a los problemas que plantean las transacciones financieras que se dan en el proceso de creación de una empresa.

En el estudio se identifican dos variables en el proceso de contratación financiera: de un lado estaría el grado de prioridad en la recuperación de los fondos aportados y de otro lado las posibilidades de participación en la gestión de la empresa. La esencia del artículo radica en que identifica dos fuentes que generan los costos de transacción, cuando se crea una empresa: 1) el elevado riesgo objetivo, que es consecuencia de la escasa información histórica que hace imprevisible la respuesta del mercado y la evolución de los costos. 2) La existencia de asimetría en la información de la que dispone el empresario promotor y la que posee el inversionista externo. Esto estaría asociado a la dificultad con que cuentan los agentes que participan en la transacción que no les permite discernir ex-ante la predisposición hacia la honestidad en las prácticas comerciales, el talento empresarial y el verdadero valor económico del proyecto. En palabras de Williamson (1981) esto sería problemas de racionalidad limitada.

El aporte fundamental de este trabajo es la aplicación metodológica que se hace de los elementos teóricos de la teoría de costos de transacción asociado a las transacciones financieras que tienen lugar en el proceso de creación de empresas, ligándolo a los compromisos contractuales que se adquieren con las fuentes acreedoras.

Al inicio de este trabajo se alude la importancia de considerar, en el marco de la teoría de contratos, el estudio de los derechos de propiedad como fuente generadora de costos de transacción. En esta línea de análisis se ubica el trabajo de Jiménez y Díaz (1999), en el que se presenta un análisis contractual de la decisión de crear una empresa, a partir de formular un marco conceptual desde el que se estudia cuántas ideas de negocio se pierden o no se pueden aplicar como consecuencia de problemas contractuales. Lo destacable de este trabajo es que su enfoque teórico se sustenta en

la economía de los costos de transacción, la teoría de las relaciones de agencia y la perspectiva de los derechos de propiedad.

En este trabajo se parte de la terminología clásica de Williamson (1991), en la que se dice que el conjunto de transacciones que configuran la aplicación de una nueva idea de negocio puede ser desarrollada por tres estructuras de gobierno diferentes: creación de la propia empresa (fórmula jerárquica); venta de la idea de negocio (opción de mercado) y búsqueda de socios (fórmula híbrida).

El aporte de este trabajo radica en que hace una vinculación analítica entre idea del negocio y estructuras de gobierno y sus implicaciones en las políticas de apoyo para la creación de pequeñas y medianas empresas. Esta visión teórica alternativa brinda la posibilidad de dar una explicación diferente a lo que se ha denominado el desequilibrio innovador, dada la presencia de ideas que no pueden ser aplicadas. Plantea que hay otras vías para crear empresas, diferentes a la individual y que se explican en estas formas de gobierno presentadas desde la teoría de costos de transacción.

En los trabajos revisados se encuentran aplicaciones teóricas referidas a los procesos de integración vertical de las empresas, esto como alternativa a la reducción de costos de transacción, dado los niveles de incertidumbre con respecto al comportamiento de los demás agentes económicos.

El trabajo de Jacobides y Winter (2005) y Chiles y McMackin (1996) proponen una reflexión crítica, en términos de los enfoques planteados por la teoría de los costos de transacción en lo relativo a las estrategias de integración vertical. En el caso de los primeros establecen un criterio de complementariedad entre el enfoque de la teoría de los costos de transacción y la teoría de los recursos y

capacidades, como alternativa teórica para tener una mejor comprensión de por qué las empresas en un momento dado asumen las estrategias de integración. Estos autores consideran que para el análisis no solo se debe tener en cuenta que el motor de los procesos de integración vertical es la amenaza de comportamientos oportunistas, sino que allí entran a jugar un papel importante los objetivos estratégicos, las cualidades y capacidades de la empresa. En el caso de Chiles y McMckin (1996) plantean la existencia de comportamientos distintos al oportunismo y la racionalidad limitada que explican las estrategias de integración vertical en algunas empresas. Proponen asumir una menor rigidez en los análisis de la teoría de costos de transacción en lo relacionado con los comportamientos oportunistas, ya que se puede demostrar empíricamente que la confianza y los riesgos recíprocos pueden hacer presencia en modelos de integración empresarial, que no serían exclusivamente verticales.

Lo importante de estos trabajos es que brindan una visión complementaria y crítica, de uno de los aspectos más cuestionados del modelo teórico de Williamson, y que se ajusta de manera más adecuada a los comportamientos de la empresa en la realidad económica de su entorno.

Un marco de referencia que generalmente se asocia directamente con la teoría de costos de transacción son los problemas de agencia. Se reconoce que los problemas de agencia tienen un impacto directo sobre el análisis de la relación entre los agentes participantes en la estructura empresarial y su desempeño eficiente, con consecuencias directas sobre los costos, dada la eventualidad de desempeños disfuncionales al interior de la empresa.

En este sentido resulta pertinente presentar el trabajo de Corbetta y Salvato (2004), quienes

desarrollan un análisis comparativo entre el comportamiento de los costos de agencia de las firmas familiares con respecto a aquellas que no lo son. Los autores implementan un marco conceptual alterno para explicar dicha comparación, es así que introducen cuatro aspectos: 1) altruismo asimétrico. 2) separación de propiedad y gerencia. 3) conflicto de intereses entre dueños y prestamistas y 4) conflicto de intereses entre los accionistas dominantes y la minoría. Aunque este marco teórico no lo aplican en su trabajo, su importancia radica en que hacen una adecuación conceptual de la teoría de la agencia en función de la estructura de la organización de la empresa familiar. A pesar que su marco analítico es relativamente simple, dota de herramientas reflexivas a los investigadores para identificar oportunidades de emprendimiento empresarial en este campo de estudio.

Para finalizar, reseñamos dos trabajos en los que se enfatizan dos aspectos: formación y conocimiento previo de los empresarios que emprenden un negocio, asociándole problemas de incertidumbre en la calidad del producto, riesgos y especificidad en el uso de activos.

El artículo de Lohrke *et al* (2006) se introduce en un tema bastante novedoso para hacer la aplicación de la teoría de costos de transacción, como lo es el impacto del uso del Internet, en los procesos transaccionales, sobre las pequeñas y medianas empresas. Este estudio es una aplicación empírica en el que se toma una muestra de 42 pequeñas y medianas empresas en los Estados Unidos, que utilizan el Internet para establecer contacto directo con sus clientes. El criterio del que se parte es que el Internet se constituye en un medio que reduce los costos de transacción, ya que permite realizar algunas funciones de intermediación en lo referente a ayuda al cliente, sin tener un contacto físico.

El aporte esencial de este trabajo radica en la vinculación que hace del análisis formulado por Williamson (1991) en tipos de activos, referido a los de uso específico, que para este caso se asocia al Internet como herramienta de información sobre el producto. Adicionalmente, el trabajo hace su aporte empírico por medio de la aplicación de una encuesta con la que se pretendía medir el grado de uso del Internet. Además los autores proponen una posibilidad de ampliación posterior de esta investigación analizando el impacto del uso de este activo específico en las relaciones de largo plazo, asociado a la confianza mutua entre cliente y proveedor y que podría manifestarse en conductas oportunistas.

Y en el último trabajo revisado, Michael (2007) hace una contribución explícita sobre espíritu emprendedor y los costos de transacción referido a tres consideraciones fundamentales: 1) la medida de los costos de calidad. 2) el riesgo del exceso de confianza del empresario llamado riesgo de identidad. Y 3) el costo de los activos específicos requeridos en las transacciones. El objetivo fundamental de este trabajo consiste en examinar cómo el empresario puede inducir a sus clientes a que le compren en vez de hacer, y para esto se apoya en analizar las fuentes de la incertidumbre para los clientes que estarán asociadas a la calidad del producto y las potenciales conductas oportunistas que se llaman riesgo de identidad.

Límites de la aplicación de la teoría de los costos de transacción

La revisión de los diferentes trabajos da cuenta de la existencia de una amplia posibilidad de hacer aplicaciones de la teoría de costos de transacción en estudios de creación de pequeñas y medianas empresas. Pero se hace evidente que este

potencial investigativo se encuentra en proceso de desarrollo. Se nota la existencia de algunos aportes temáticos más amplios a lo largo de la década de 2000, con respecto a las percepciones que se tenían para la década de 1990.

Aún así, se podría concluir que la teoría de los costos de transacción ha brindado herramientas conceptuales, algunas de ellas criticadas, que han inspirado todo tipo de trabajos en el ámbito empresarial y en los que los estudios sobre pequeña y mediana empresa apenas se inician, siendo los más incipientes aquellos referentes a la creación de empresa.

Algunas consideraciones críticas que se hacen a la teoría de los costos de transacción se han mencionado previamente en este trabajo. Aun así, se considera pertinente hacer referencia adicional de otros aspectos adicionales. Por ejemplo, se plantea que esta teoría requiere de una mayor definición en lo que tiene relación con los costos administrativos en los que incurren las empresas, ya que aún existe allí mucha vaguedad en los análisis (Salgado, 2003).

Se ha mencionado que la discusión con respecto a las conductas oportunistas, es quizá uno de los puntos de mayor fragilidad en la teoría de los costos de transacción, ya que bajo esta postura se ha demeritado la importancia de las relaciones personales y de las redes empresariales en el surgimiento de la confianza, aspectos que van más lejos de los solos arreglos institucionales. Desconociéndose que las fuerzas morales y éticas también cumplen un papel cohesionador en los acuerdos pactados entre los agentes económicos (Madhok, 1997).

Otro aspecto a destacar, es que se le considera un modelo de estática comparativa (no dinámico) ya que no da cuenta del proceso de evolución del

diseño organizacional. Esta crítica está asociada a que el modelo de la teoría de los costos de transacción no da cuenta de la situación ex-ante sobre la cual se establecen las estructuras de gobierno al interior de la empresa y cómo emergen los nuevos diseños de la organización, dado un cambio de las condiciones (Roberts & Greenwood, 1997).

También se ha criticado a esta teoría, el hecho de considerar las conductas oportunistas como inmutables y propias de la naturaleza humana, en este sentido, algunos autores han planteado que lo que se asume como conductas oportunistas bajo esta teoría, realmente corresponde a situaciones exógenas a los procesos transaccionales. Se trae a colación, por ejemplo, los acuerdos transaccionales en los que se comparten beneficios y pérdidas entre las partes involucradas, esto bajo formas cooperativas que neutralizan las actitudes oportunistas (Michael, 2007).

Conclusiones

En el ámbito general, se podría afirmar que los postulados presentados a lo largo de la teoría de los costos de transacción permiten explicar las relaciones desarrolladas por las empresas, tanto en su ámbito interior como exterior y bajo el contexto del mercado.

En el ámbito específico de las pequeñas y medianas empresas, cabría decir que el complejo mundo en el que se crean las empresas está asociado a altos riesgos de incertidumbre, manifestado en la ausencia de conocimiento previo de desempeños en el mercado, inversiones financieras y asimetría en la información. Estos elementos hacen de la teoría de los costos de transacción, una herramienta útil que orienta en la comprensión y amplía las posibilidades investigativas en este ámbito de estudio. La tradición teórica lo que muestra es un avance importante en la forma-

lización, ampliación y redefinición conceptual de las categorías analíticas propuestas de esta teoría. Pero es evidente que falta una tradición investigativa en el campo aplicado y de estudios de caso en lo que corresponde a los ámbitos de creación empresarial.

Referencias

- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economics* 4 (noviembre), 386-405.
- _____. (1960). The problem of the Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3 (1), 1-44.
- _____. (1994): *La empresa, el mercado y la ley*. Barcelona: Alianza Editorial.
- Corbetta & Salvato. (2004). Self-Serving or Self-Actualizing. Models of Man and Agency Costs in Different Types of Family Firms: A Commentary on "Comparing the Agency Costs of Family and Non-family Firms: Conceptual Issues and Exploratory Evidence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 355-362.
- Chiles & McMackin. (1996). Integrating variable risk preferences, trust, and Transaction Cost economics. *Academy of management Review*, 21 (1), 73-99.
- Díaz, C., Urbano, D. & Hernández, R. (2005). Teoría Económica Institucional y creación de empresas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 11 (3), 209-230.
- Dyer, J. H. (1997). Effective interfirm collaboration: how firms minimize transaction costs and maximize transaction value. *Strategic Management Journal*, 18 (7), 535-556.
- Eggertsson, T. (1995). *El comportamiento económico y las instituciones*. Madrid: Alianza Economía.
- Gartner, W.B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10 (4), 696-706.
- Ghoshal & Moran. (1996). Band for practice: A critique of the Transaction Cost Theory. *Academy of Management Review*, 21 (1), 13-47.
- Hennart, J. F. (1988). Transaction Costs theory of equity Joint Ventures. *Strategic Management Journal*, 9(4), 361-374.

- Hennart, J. F. (1989). Can the “New forms of investment” substitute for the “old forms?” A Transaction costs perspective. *Journal of International Business Studies*, 20 (2), 211-234.
- _____. (1991). The transaction costs theory of joint ventures: an empirical study of Japanese subsidiaries in the United States. *Management Science*, 37 (4), 483- 499.
- Hirsch & Lounsbury. (1996). Rediscovering volition: The Institutional Economics of Douglass C. North. *Academy of Management Review*, 21 (3), 872-874.
- Jacobides, M. & Winter S. (2005). The co-evolution of capabilities and transaction costs: explaining the institutional structures of production. *Strategic Management Journal*, 26, 395-413.
- Jones, G. & Hill, C. (1988). Transaction Cost, analysis of strategy-structure choice. *Strategic Management Journal*, 9 (2), 159-172.
- Klein, B. (1980) Transaction cost determinants of unfair contractual arrangements. *The American economic review*, 70 (2).
- Lohrke, F. et. al. (2006). The Internet as an Information Conduit. A Transaction Cost analysis Model of US SME. *International Small Business Journal*, 24 (2), 159-178.
- Madhok, A. (1997). Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm. *Strategic Management Journal*, 18 (1), 39-61.
- Meyer, K. (2001). Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe. *Journal of International Business Studies*, 32 (2), 357-367.
- Michael, S. (2007). Transaction cost entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22, 412-426.
- Jiménez & Villasalero. (1999). Un enfoque contractual de la aplicación de ideas de negocio: implicaciones para la política de apoyo a la creación de pequeñas y medianas empresas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), 139-162.
- North, D. C. (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- _____. (1990). A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, 2 (4), 355-367.
- Rindfleisch, A. & Heide, J. (1997). Transaction Cost Analysis: Past, present and future applications. *Journal of Marketing*, 61 (4), 30-54.
- Roberts, P. & Greenwood, R. (1997). Integrating transaction cost and institutional theories: toward a constrained-efficiency framework for understanding organizational design adoption. *Academy of Management Review*, 22 (2), 346-373.
- Salas, V. (1990). Instrumentos financieros en la creación de empresas: análisis desde la economía de los costos de transacción. *Economía Industrial*. Marzo-Abril, 23-38
- Salgado, E. (2003). Teoría de los costos de transacción: una breve reseña. *Cuadernos de Administración*, 16 (26), 61-78.
- Stoll, H. & Whaley, R. (1983). Transaction Cost and the small firm effect. *Journal of Financial Economics*, 12 (1), 57-79.
- Van Stel, A. et al. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28, 171-186.
- Vázquez, X. (2004). Allocating Decision Rights on the Shop Floor: A Perspective from Transaction Cost Economics and Organization Theory. *Organization Science*, 15 (4), 463-480.
- Verwaal & Donkers. (2003). Custom-related Transaction Costs, Firm Size and International Trade Intensity. *Small Business Economics*, 21 (3), 257- 271.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 8 (3), 11-36.
- Verheul, et al. (2003). “An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture”. En Audretsch, D.B. (ed.), *SMEs in the Age of Globalization*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 536-606.
- Williamson, O. (1981). The economics of organizations: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*, 87 (3), 548-577.
- _____. (1991). *Mercados y Jerarquías: sus análisis y sus aplicaciones antitrust*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Zacharakis, A. (1997). Entrepreneurial Entry Into Foreign Markets: A Transaction Cost Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23-39.