

# La economía de los costos de transacción

*The economics of transaction costs*

Por Wilman Iglesias Pinedo\*  
wiglesias@coruniamericana.edu.co

## Resumen

El presente artículo da cuenta de cómo a más de seis décadas desde la publicación del famoso artículo de R. Coase, "The Nature of the Firm", que sin duda dio vida a lo que hoy conocemos como economía del costo de transacción, en la actualidad, este nuevo enfoque se perciba tal vez como el más prometedor en la economía moderna. Sin embargo, una de las proposiciones en las que se fundamenta este cuerpo de conocimiento sugiere que nuestro entendimiento apropie que la forma de cómo operan y organizan las instituciones económicas del capitalismo las empresas, los mercados, los híbridos y las normas de justicia local, es aún muy precario. Es por esta razón que a través de la presente revisión y seguida interpretación, evidenciamos cómo la economía del costo de transacción se apoya no solo en la economía, sino también en el derecho y la organización, lo cual hace de este enfoque una estructura interdisciplinaria por definición.

## Abstract

*This article gives an account of how more than six decades since the publication of the famous article by R. Coase, "The Nature of the Firm", which no doubt gave life to what we know today as the transaction cost economics, today, this new approach is seen perhaps as the most promising in the modern economy. However, one of the propositions in which this body of knowledge is based suggests that our understanding appropriate to how they operate and organize the economic institutions of capitalism enterprises, markets, hybrids and standards of local justice, is still very precarious. It is for this reason that through the present review and followed by interpretation, we showed how the transaction cost economy rests not only in economy, but also in the organization and the law, which makes this approach an interdisciplinary structure by definition.*

**Palabras clave:** *Economía de costo, Costo de transacción.*

**Key words:** *Cost economy, Transaction cost.*

Recibido: Abril 26 de 2011 • Aceptado: Junio 30 de 2011

\* Economista, docente investigador de la Corporación Universitaria Americana.



*"The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism."*

Ronald Coase, 1937

## INTRODUCCIÓN

Es interesante destacar que los conceptos en torno a las instituciones económicas del capitalismo que predominaron antes del surgimiento del enfoque del costo de transacción hacían referencia, entre otros, a temas como el monopolio, la tecnología o los intereses de clases (Williamson, 1989, p. 13). De esta forma, la economía del costo de transacción se posiciona como un enfoque alternativo a la visión ortodoxa y focaliza su atención en dos objetivos cruciales: por un lado, el estudio de la transacción como unidad básica de análisis –siguiendo a J. Commons–; y por otro lado, se adhiere a la visión que contempla el esfuerzo de economizar los costos de transacción como el problema central de la organización económica (Williamson, 1996, p. 55).

Como veremos más adelante, la economía del costo de transacción adopta un enfoque contractual al estudio de la organización económica. Esto implica necesariamente recurrir a una aproximación micro-analítica respecto a la organización, y en particular, a nuestra unidad básica de análisis que, como ya sabemos, es la transacción. En este sentido, cabría preguntarse, ¿cómo se llevan a cabo las transacciones? Siguiendo con Williamson (1989, p. 29), una transacción ocurre cuando se transfiere un bien o un servicio a través de un "nexo" entre los agentes. Si este "nexo" funciona bien, las transferencias ocurren suavemente. Se llega así a la comparación de la organización con los sistemas mecánicos, en los cuales la lubricación minimiza las fricciones. Por ello, concluye Williamson, la contraparte económica de la fricción son los costos de transacción, proposición esta que reafirma la postura de Arrow en relación a que los costos de transacción son los costos de administrar el sistema económico.

Con estas ideas generales, el presente trabajo se ha dividido subjetivamente en cinco partes. En la primera parte se analizan los conceptos básicos que integran el enfoque del costo de transacción. En la segunda parte, se da énfasis al problema contractual. En la tercera, se

hace referencia a la evidencia empírica que sustenta la existencia de los costos de transacción. En la parte cuarta se evalúan las principales limitaciones de la economía del costo de transacción. Y por último, se enuncian las conclusiones más importantes que se desprenden de este análisis.

## La micro-analítica como enfoque metodológico

Tal como se anticipó, la economía del costo de transacción adopta un enfoque contractual comparativo para el estudio de la organización económica (Williamson, 1991 p. 101). Es así como este enfoque se vale de la micro-analítica que supone la revisión minuciosa de los detalles concernientes a la estructura de la gobernación así como a los actores humanos involucrados en la organización, y por supuesto la unidad básica del análisis: la transacción (Williamson et al., 1996, p. 127). Sin embargo, la evidencia muestra que no solo resulta difícil sino además costoso el empleo de una metodología micro-analítica, razón por la cual, su uso ha sido cuestionado por algunos estudiosos de la organización. Pero, ¿cuáles son los obstáculos o las falencias que ostenta la micro-analítica y que impiden su normal utilización dentro de los propósitos metodológicos? Fundamentalmente, se trata del riesgo que se asume en la obtención de la información primaria. Por ejemplo, los encargados de obtener los detalles de la organización pueden tomar observaciones erradas, o más aún, ocultar la relevancia económica de ciertas observaciones (1996, p. 128). En este sentido se le otorga una enorme responsabilidad a los investigadores empíricos, toda vez que los datos en relación a detalles específicos de la organización difícilmente se hallan en fuentes bibliotecarias u otras por el estilo. Así las cosas, la economía del costo de transacción ha tenido que recurrir a la consecución de detalles aún más extremos de los sugeridos por la micro-analítica. En términos de Williamson, la economía del costo de transacción intenta responder cómo y por qué surgieron las instituciones económicas actuales, apoyándose en la historia económica, pero utilizando un razonamiento nano económico –"nano" es una versión extrema de "micro"– en su análisis (1996, p. 129).

En ese orden de ideas, la micro-analítica como instrumento metodológico de la economía del costo de



transacción es importante por tres nociones básicas: primero, los supuestos conductistas; segundo, el dimensionamiento de las transacciones; y tercero, las características del proceso (Williamson et al., 1996, p. 129). Analicemos enseguida cada una de ellas por separado.

### **La importancia de los supuestos conductistas**

La economía del costo de transacción se basa en dos supuestos. El primero es un supuesto cognoscitivo que comúnmente se le denomina racionalidad limitada. El segundo supuesto conductista sugiere que los agentes humanos propenden a la búsqueda del interés propio, es decir, actuar con oportunismo, llegando incluso a la propia traición (Williamson et al., 1996, p. 130). Williamson afirma que la presencia de estos supuestos es lo que permite distinguir el individuo contractual –característico del enfoque de costo de transacción– del individuo maximizador de la concepción ortodoxa (1996, p. 55).

El hecho de que existan estos supuestos de manera combinada explica la formación de organizaciones económicas, vistas estas como inversiones que sirven para lograr propósitos, tal como lo sugiere el nobel H. Simon (Williamson, 1996, p. 56). En consecuencia, la propuesta de la economía del costo de transacción en general reduce –pero no se supedita– a organizar la actividad económica de forma tal que se ahorre la racionalidad por un lado y simultáneamente se salvaguarden las transacciones contra los riesgos de la conducta oportunista (Williamson et al., 1996, p. 130). Descrito esto, queda claro que los supuestos conductistas se constituyen en la base empírica sobre la cual se apoyan los desarrollos teóricos de la economía del costo de transacción.<sup>1</sup>

Asimismo, la racionalidad limitada y el oportunismo se constituyen en el mejor dispositivo para distinguir los modos de contratación entre factibles y no factibles. (Williamson, 1996, p. 57). De esta forma, se tiene:

1. Contratación incompleta. Las causas de la incompletitud de los contratos *ex-ante* son difíciles de formalizar. No se dispone hasta ahora de teorías establecidas sobre la complejidad ni sobre los procesos

de toma de decisiones de los individuos bajo contingencias impredecibles. La mayoría de los contratos no especifican contingencias relevantes. Cuando surgen estas contingencias lo más probable es que las acciones de las partes involucradas generen un conflicto (Tirole, 1990, p. 29). Esta circunstancia, sin duda atañe a la condición de la racionalidad limitada de los agentes.

2. El contrato como promesa. Los esfuerzos *ex-ante* para proteger los agentes económicos en términos de confianza, y aún más, las salvaguardias *ex-post* para contrarrestar el oportunismo adoptan un significado económico diferente en la medida en que los riesgos del oportunismo se tienen en cuenta (Williamson, 1996, p. 57).

### **El dimensionamiento de las transacciones**

Hasta aquí sabemos que la transacción es la unidad básica de análisis. Pero aún queda por resaltar las principales dimensiones de las transacciones por las cuales estas difieren entre sí. En el contexto de la economía del costo de transacción, las dimensiones más importantes son: 1) la frecuencia en la aparición de las transacciones; 2) el grado y el tipo de incertidumbre que estas generan; y 3) la especificidad de los activos (Williamson, 1991, p. 113). Todas estas dimensiones son importantes en buena medida; sin embargo, la mayor parte de las implicaciones de la economía del costo de transacción se basa en la condición de especificidad de los activos (1991, p. 113), la cual trataremos con profundidad en el apartado 2.1.

### **El análisis del proceso**

El análisis de procesos tiene relación con el estudio de los detalles sutiles del proceso en el marco de la contratación incompleta (Williamson et al., 1996, p. 134). Aunque Williamson reconoce que la economía del costo de transacción aún no explica muchos aspectos procesales, los argumentos sustentados en el proceso juegan un papel importante dentro del enfoque (1996, p. 133). Por ejemplo, cómo se lleva a cabo la contratación *ex-ante* en presencia de inversiones muy específicas, y de qué manera se desarrolla *ex-post* la condición de comercio bilateral. Es claro, según Williamson, que las relaciones contractuales –incluyendo la integración vertical– se ven grandemente influidas por la condición de monopolio bilateral *ex-post* (1996, p. 134).

1. Aunque el propio Williamson reconoce que suponer una conducta oportunista en los agentes económicos es una proposición bastante estrecha (1989, p. 392).



Por consiguiente, el resultado final de un análisis de proceso, remata Williamson, posee tres características en común: se percibe en el tiempo –intertemporal–; es una consecuencia inesperada, lo que se deriva de la incertidumbre knigtiana,<sup>2</sup> que influyó considerablemente el pensamiento de Williamson; y la “sutileza” del resultado, que infiere una vez más la complejidad metodológica de la economía del costo de transacción (Williamson et al., 1996, p. 134).

### **La alineación discriminante**

La hipótesis de la alineación discriminante, a la cual la economía del costo de transacción debe mucho de su contenido predictivo, sostiene que las transacciones, las cuales difieren en sus atributos, deben alinearse con estructuras de gobernación,<sup>3</sup> cuyos costos y competencias difieren en una forma discriminante, principalmente mediante el intento de economizar los costos de transacción (Williamson, 1991, p. 109). Así las cosas, no solo es necesario tener presente las dimensiones principales por las cuales difieren las transacciones, sino también identificar las estructuras de gobernación –empresas, mercados, híbridos–, normas de justicia local a través de las cuales se asignarían las transacciones. Por lo tanto, la comparación discriminante entre las transacciones y las estructuras de gobernación juega un papel preponderante tanto a nivel empírico como conceptual en la tradición investigativa de la economía del costo de transacción (Williamson et al., 1996, p. 136).

### **El dimensionamiento de las estructuras de gobernación**

Williamson advierte la poca atención que se le ha prestado al dimensionamiento de las estructuras de gobernación (Williamson, 1991, p. 109). Al respecto, cabe preguntarse ¿cuáles son los factores responsables de las diferencias entre los costos y las competencias en las estructuras de gobernación?

Uno de los factores responsables de las diferencias en las estructuras de gobernación –mercado, híbrido y jerarquía– tienen relación con las diferencias en la

ley contractual respecto a cada una de ellas (1991, p. 109). En efecto, Williamson argumenta que si se diera el caso en el cual el mismo tipo de ley contractual se aplicara de manera uniforme a las anteriores tres formas de gobernación, desaparecerían las distinciones entre estas tres formas genéricas. No obstante, las diferencias más cruciales surgirían de la adaptabilidad –en el sentido hayekiano<sup>4</sup> del término, que sin duda permea todo el contenido de la economía del costo de transacción–, y del uso de los instrumentos de incentivo y control (1991, p. 109).

### **Las dimensiones de la transacción**

En el apartado 1.2. señalamos las dimensiones de las transacciones advirtiendo la importancia de estas, pero concediéndole una significación especial dentro de la economía de los costos de transacción a la condición de especificidad de los activos. Pues bien, en esta sección se pretende conceptual de manera muy general cada una de las dimensiones con el fin de comprender aún más los vínculos micro-analíticos de la economía del costo de transacción.

### **La especificidad de los activos**

En la definición propuesta por Williamson, la especificidad de los activos se refiere al grado en el cual un activo puede ser destinado a usos alternativos, por usuarios alternativos sin menoscabar su valor productivo (Williamson, 1981, p. 59). En la terminología de la organización industrial –vale la pena acotar que la organización industrial ha sido la especialidad que más ha operacionalizado la economía del costo de transacción– la especificidad de los activos tiene alguna relación con el concepto de “costos hundidos” (Tirole, 1990, p. 21).

La generalidad del concepto de especificidad de los activos solo llega a ser evidente, según Williamson, en el contexto de la contratación incompleta, donde los supuestos conductistas se hacen relevantes en el análisis (Williamson, 1991, p. 113). Pero, ¿cuál es la clasificación propuesta por Williamson en torno a este importante concepto dentro de la economía del costo de transacción? De acuerdo con diversas fuentes, Williamson sugiere seis tipos de especificidad de activos: 1)

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

3. En el inicio del presente trabajo, se asumieron las estructuras de gobernación como las instituciones económicas del capitalismo. En general, Williamson las trata de manera indistinta a través de los estudios aquí referenciados.

4. El término se refiere a la influencia del nobel Friedrich Hayek en el pensamiento de Williamson. En particular las propuestas contenidas en el artículo “The Use of Knowledge in Society” de 1945.



especificidad de lugar, donde, por ejemplo, dos firmas cuyas producciones se complementan están localizadas muy cerca, lo que les permite ahorrar en costo de inventario y transporte; 2) especificidad de los activos físicos, por ejemplo, un torno especializado para producir una determinada pieza mecánica; 3) especificidad del activo humano, que surge de los procesos de “aprender-haciendo”; 4) activos dedicados, los cuales son inversiones concretas dentro de una planta de propósito general llevadas a cabo por una orden de un cliente en particular; 5) propiedad de la marca, y finalmente, 6) especificidad temporal, la cual se relaciona con la especificidad de lugar (Williamson, 1996, p. 60).

La especificidad de los activos, excepto la última de las formas mencionadas, crea la dependencia bilateral e incrementa los riesgos contractuales para las partes involucradas (Williamson, 1991, p. 114). Por lo descrito, es indudable el importante papel que ha jugado la especificidad de los activos en el trabajo conceptual y empírico de la economía del costo de transacción.

### ***El papel de la incertidumbre en la organización económica***

Puede aseverarse sin vacilación que la economía del costo de transacción está íntimamente ligada al concepto de incertidumbre desarrollado por el nobel T. Koopmans. En efecto, este último autor señalaba que el problema central de la organización económica en una sociedad era enfrentar y tratar con la incertidumbre (1957, p. 147). En ese sentido, Koopmans sugiere clasificar la incertidumbre en dos clases: 1) incertidumbre primaria, la cual es contingente a los estados de la naturaleza, e 2) incertidumbre secundaria, que surge de la carencia de información entre los agentes (1957, p. 162). No obstante, Williamson considera que estos dos conceptos no explican sucesos como el ocultamiento o la distorsión de la información. Como quiera que sea, es inevitable que este tipo de situaciones se presenten en la condición de dependencia bilateral *ex-post*; Williamson llama la atención sobre una tercera clase de incertidumbre, la que denomina incertidumbre comportamental. Así las cosas, los riesgos que entraña la dependencia bilateral *ex-post* se debe a la incertidumbre comportamental que surge del maridaje entre la contratación incompleta y la especificidad de los activos. En consecuencia, concluye Williamson, es de suma importancia para el análisis

organizacional el hecho de suavizar el impacto de los riesgos, lo que produciría ganancia para ambas partes. Por ello, se hace necesario recurrir al estudio de la gobernación en lugar de aplicar los instrumentos de la teoría estadística de la decisión (1996, p. 60).

### ***La transformación fundamental***

En general, la teoría económica acepta que los términos para llevar a cabo una licitación inicial dependerán de que existan ofertas no colusivas por parte de al menos un oferente cualificado (Williamson et al., 1996, p. 140). Es decir, se llegaría a una situación monopolística, si solo se presenta un solo oferente cualificado en tanto que se obtendría una situación competitiva si se presentaran muchos oferentes (1996, p. 141).

La economía del costo de transacción se adhiere plenamente a la proposición anterior que ejemplifica la competencia de los oferentes *ex-ante*. Sin embargo, se resalta la necesidad de abordar la contratación de tal forma que incluya las características *ex-post* del proceso. De esta forma, las condiciones de oferta inicial solo ponen en marcha el proceso de contratación. La completa evaluación de este proceso sugiere un estudio minucioso de la forma como se ejecuta el contrato y de la competencia *ex-post* (Williamson, 1996, p. 61).

De manera diferente a las otras concepciones, la economía del costo de transacción sostiene que la condición de que existan numerosos oferentes en la licitación inicial no implica necesariamente que esta misma condición se presente en las licitaciones subsiguientes (Williamson, 1996, p. 61). En esas circunstancias, la competencia *ex-post* depende de si el bien o servicio del oferente ganador se apoya en inversiones específicas, en activos físicos y/o humanos. Si tales inversiones no ocurren, el oferente ganador no obtiene ventaja alguna sobre los perdedores de la licitación (1996, p. 61). Aunque el oferente ganador puede seguir operando, la razón para ello es la competencia que generan los otros competidores igualmente cualificados, no obstante, una vez que se incurra en inversiones durables en activos específicos, no puede presumirse que los competidores todavía posean igualdad de condiciones frente al ganador. Por ello, al darse este tipo de inversiones los ganadores siempre tendrán ventaja sobre sus posibles



competidores. De modo que lo que inicialmente fue una licitación con muchos oferentes terminó siendo una relación de monopolio bilateral (Williamson et al., 1996, p. 141). Es obvio pensar que la inversión en activos de transacción específicos y durables ocasiona una asimetría contractual entre el ganador de la licitación y los no ganadores toda vez que el valor de estas inversiones sería sacrificado en caso de terminar la relación contractual (Williamson, 1996, p. 61).

### Los costos de transacción y el problema contractual

La economía del costo de transacción plantea el aspecto de la organización económica en términos del problema de la contratación (Williamson, 1989, p. 30). Cada tarea específica dentro de cualquier estructura puede organizarse de muchos modos alternativos a los cuales se les asocia algún tipo de mecanismo contractual. De acuerdo con esto, ¿Cuáles serían los costos asociados a tales contrataciones?

En tal sentido, Williamson sugiere distinguir los costos de transacción tipo *ex-ante* y de tipo *ex-post*. Los primeros se asocian con los costos de redacción, negociación y salvaguarda de contrato (1989, p. 30). Sin embargo, permanece latente la idea de que los contratos son incompletos, bien sea porque las contingencias son impredecibles o porque existen demasiadas para tener en cuenta en la etapa *ex-ante* de la contratación. Por tanto, la minimización de los costos de transacción requiere que el contrato original defina solamente las pastas generales de la relación bilateral (Tirole, 1990, p. 16).

Siguiendo la visión knightiana, las organizaciones se perciben como una respuesta al proceso de contratación en el tiempo en un ambiente de continuo cambio y riesgo contractuales (Ricketts, 1994, p. 46). De esta forma, Williamson establece que los costos *ex-post* de la contratación asumen varias formas. En primer lugar, los costos de mala adaptación en los cuales se incurren cuando las transacciones se desalinean –Ver alineación discriminante–. En segundo lugar, los costos de regateo, en los cuales se incurre cuando existen esfuerzos bilaterales para corregir las malas alineaciones *ex-post*. En tercer lugar, los costos de establecimientos y administración relacionados con las formas de gobernación, a las

cuales se envían los desacuerdos bilaterales. Finalmente, en cuarto lugar, los costos de aseguramiento de los compromisos pactados *ex-ante* (1989, p. 32).

Recapitulando un poco con relación a lo expresado en la primera parte, es importante resaltar que las estructuras de la gobernación de las transacciones recurrentes, teniendo en cuenta la incertidumbre, variarán de la siguiente forma: la contratación clásica de mercado será eficaz en la medida en que los activos de las partes sean no específicos; la contratación bilateral surgirá si existe alguna especificidad en los activos; y la organización interna desplazará el mercado en la medida en que los activos tomen un carácter altamente específico. (Williamson, 1981, p. 559). Este último punto, sin duda, precede la integración vertical de las firmas.

No obstante, y retomando nuestro análisis del problema contractual, el análisis se complica si se tiene en cuenta la interdependencia de los costos contractuales *ex-ante* y *ex-post* (Williamson, 1989, p. 32). En otras palabras, los costos deben considerarse de manera simultánea y no secuencial. Asimismo, ambos tipos de costos presentan dificultades de medición. Sin embargo, esta dificultad en la medición es superada en el sentido de evaluar los costos de transacción de una forma institucional, es decir, apelando a la comparación entre los distintos modos de contratación. Por lo tanto, no es necesario conocer la magnitud absoluta de los costos de transacción, sino más bien la diferencia que existe entre estos (Williamson, 1991, p. 260). El esfuerzo de esta tradición investigativa reside en establecer si las estructuras de gobernación están relacionadas con las características de las transacciones, lo que Williamson denomina “alineación discriminante”.

### **Un entorno general de los costos de transacción**

Habíamos expresado que el *main case* u objetivo primordial de la economía del costo de transacción radica en el hecho de economizar tales costos. Sin embargo, sería conveniente ubicar los costos de transacción en un contexto más amplio que el que se ha bosquejado hasta ahora. Williamson sugiere tener en cuenta cinco factores (Williamson, 1989, p. 33). En primer término, la economía de los costos indefectiblemente tiene relación



con la suma de los costos de producción y transacción, y por tanto, debe admitirse algún tipo de sustituibilidad entre estos. Segundo, se le debe conceder importancia al diseño del bien o servicio en tanto este influye sobre la demanda, y por ende, sobre los costos de ambas clases. Tercero, siguiendo a North, el contexto social en el que se dan las transacciones –costumbres, tradiciones, hábitos, entre otros– ejerce algún tipo de influencia, por lo que debe tenerse en cuenta las diferencias culturales. Cuarto, el argumento de la economía de los costos de transacción reside en la eficacia de la competencia para seleccionar entre los modos más y menos eficientes y en asignar los recursos a los primeros. Sin embargo, advierte Williamson, la economía del costo de transacción aún no dispone de una teoría bien desarrollada del proceso de selección (1989, p. 33). Por esta razón, la economía del costo de transacción se expone a las mismas críticas dirigidas a la micro-teoría ortodoxa por parte del enfoque evolucionista (Nelson et al., 1982, pp. 356-370). Sin embargo, los mismos evolucionistas reconocen que en otros aspectos existe mucha compatibilidad (Williamson et al., 1996, p. 266). Finalmente, concluye Williamson, en el caso en el que los beneficios y los costos tanto privados como sociales difieran, el cálculo del costo social debe predominar si lo que se quiere es recomendar soluciones a las estructuras organizativas (1989, p. 33).

### La evidencia empírica

En los años recientes, se han dado avances significativos en la economía del costo de transacción a nivel teórico, concomitante con un pobre desempeño del trabajo empírico (Lyons, 1994, p. 299). En realidad, muchos estudios empíricos y pruebas sobre la economía del costo de transacción son todavía incipientes, y más aún, sus principales implicaciones han sido el resultado de la comparación con las concepciones alternativas (Williamson, 1996, p. 83). En ese sentido, Williamson atribuye el limitado desarrollo de este enfoque a dos causas fundamentales. En primer lugar, la teoría de los costos de transacción y los modelos derivados de esta son aún muy rudimentarios, cuestión esta que trataremos en la siguiente parte de este estudio. En segundo lugar, y no menos importante, el enfoque suscita grandes proble-

mas de medición.<sup>5</sup> A pesar de esto, Williamson adopta una posición optimista en torno a estos problemas advirtiendo que estas limitaciones serán superadas en la medida en que se disponga de mejores datos y modelos (1996, p. 84).

### Algunas limitaciones de la economía de los costos de transacción

La economía de los costos de transacción presenta tres limitaciones que merecen ser analizadas. La primera de estas, ya la mencionamos, tiene que ver con la naturaleza elemental de la propuesta; la segunda sugiere que el enfoque tiende a excesos instrumentalistas, y la tercera hace referencia a la incompletitud de la teoría (Williamson, 1989, p. 390). Analicemos a continuación cada una de ellas:

#### ***La naturaleza elemental del enfoque***

La naturaleza elemental de la economía de los costos de transacción se ve reflejada en cuatro características: los modelos son muy primitivos, los intercambios son incipientes, existen grandes problemas de medición, y como colofón a lo anterior, el exceso de libertad en el análisis consecuente (Williamson, 1989, p. 391).

La crudeza de los modelos que utiliza la economía de los costos de transacción es una clara consecuencia de la naturaleza del análisis institucional que se basa enteramente en distinciones básicas y comparaciones sencillas (1989, p. 391). De ahí que la formación no sea un asunto fácil para este enfoque, puesto que se corre el riesgo de que en lugar de esclarecer las ideas lo que consiga es distorsionarlas.

El otro problema que subyace es que la formalización en esta tradición investigativa suscita confusiones no previstas en la prosa que utiliza. Un ejemplo de esta anotación lo presenta el propio Williamson: las tasas de sustitución entre la economía de los costos de producción, la economía del costo de la gobernación y los incentivos de alta potencia no deberían ser analizados de manera secuencial, sino simultánea (1989, p. 391). Esto sin duda infiere la gran dificultad del análisis aún con herramientas poderosas como la Teoría de Juegos.

5. Un ejemplo de este argumento se encuentra en el estudio econométrico de Lyons (1994). Al final del estudio este autor concluye que la evidencia empírica sustenta la teoría de los costos de transacción.



Por otra parte, se tiene la dificultad de medición. En general, las variables que sugiere la economía del costo de transacción son difíciles de medir. Sin embargo, el dilema parece estar resuelto acudiendo a un mayor detalle –exacerbar la metodología micro-analítica– (Williamson et al., 1996, p. 128). Finalmente, la suma de estos aspectos le brinda una gran flexibilidad –en el peor de los sentidos– al enfoque, lo que podría remediarse, según Williamson, no incluyendo factores omitidos o no medidos cuando los datos y los modelos no se ajusten bien (1989, p. 391).

### **Los excesos instrumentalistas**

En general, los excesos instrumentalistas hacen referencia al apego incondicional a los supuestos conductistas. Por ejemplo, se enfatiza que los agentes económicos son menos calculadores en su capacidad para procesar y guardar información. Por otro lado, se asume que estos mismos agentes son más calculadores por su tendencia a una conducta oportunista (Williamson, 1989, p. 392). Sin embargo, estos dos preceptos no necesariamente explican el comportamiento de los seres humanos bajo determinadas circunstancias. Por ejemplo, no da cabida a pensar que existan cualidades como la amabilidad, la simpatía, la solidaridad, etc. Por ello se presume que el individuo objeto de estudio de la economía del costo de transacción carece de total compasión (1989, p. 392). Inobjetablemente este aspecto ha sido un verdadero talón de Aquiles para este enfoque, y se ha constituido en el blanco de muchas críticas.

### **La incompletitud del enfoque**

Williamson advierte que la economía del costo de transacción es incompleta por lo menos en tres aspectos (1989, p. 393). El primero de ellos parte del hecho de que los modelos son parciales antes que generales. En otras palabras, el enfoque no se sustenta en una teoría general para explicar sus mecanismos de asignación. En su lugar, recurre al método deductivo analizando diversos casos particulares para determinar en qué forma y bajo qué condiciones las organizaciones hacen uso de sus estructuras de gobernación.

Otro aspecto que caracteriza la incompletitud de este enfoque tiene que ver con el estado incipiente de la teoría de la organización (Williamson, 1981, p. 574;

1989, p. 393). El enfoque debería ayudar a responder cuestionamientos como ¿cuáles son las distorsiones que se presentan en la organización interna?, ¿por qué surgen?, ¿cómo varían estas de acuerdo al tipo de organización? Es claro que se requiere una sólida teoría de la organización sobre la cual se apoye la economía de los costos de transacción (1981, p. 574).

Finalmente, es importante señalar que a pesar de recurrir al estudio de la contratación en su totalidad –fases *ex-ante* y *ex-post*–, la economía del costo de transacción examina cada vínculo del proceso por separado (Williamson, 1989, p. 393). De esta forma, se pueden soslayar aspectos de interdependencia entre distintos contratos relacionados.

### **CONCLUSIONES**

La principal conclusión que se puede establecer es que nuestro entendimiento de las organizaciones económicas complejas está aún a la espera de un estudio más riguroso de las fuentes que ocasionan la existencia de los costos de transacción. Asimismo, es previsible que la economía del costo de transacción sea absorbida teóricamente dentro de los límites de la ortodoxia, tal como lo sugiere Williamson (1996, p. 87).

Por otro lado, en la economía del costo de transacción está aún por definir una estrategia metodológica sólida capaz de contrarrestar las dificultades en la captura de datos. Lo que indudablemente repercutirá en una valiosa evidencia empírica. Además, quedan aún muchos fenómenos por analizar bajo la lupa de este enfoque, por ejemplo, aquellos mencionados en la sección 5.2. Por último, es de esperar que la investigación empírica en torno a los costos de transacción siga cosechando buenos resultados.

### **BIBLIOGRAFÍA**

- Coase, R. (1937). "The Nature of the Firm". *Economical* Vol. 4, No. 16 (Nov.), pp. 386-405. Reimpreso en: Olivier E. Williamson and Scott Masten, eds. *The Economics of Transaction Cost*. Elgar Critical Writings Reader. 1999, pp. 3-22.
- Koopmans, T. (1957). *Three Essays on the State of Economic Science*. New York: McGraw-Hill.



- Lyons, B. (1994). "Contracts and Specific Investment: An Empirical Test of Transaction Cost Theory". *Journal of Economics & Management Strategy*, Volume 3, Number 2, (Summer), 257-278. Reimpreso en: Olivier E. Williamson and Scott Masten, eds. *The Economics of Transaction Cost*. Elgar Critical Writings Reader. 1999, pp. 299-315.
- Nelson, R. & WINTER, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ricketts, M. (1994). *The Economics Business Enterprise. An Introduction to Economic Organization and the Theory of Firm*. Harvester Wheatsheaf. Second Edition.
- Tirole, J. (1990). *The Theory of Industrial Organization*. The M.I.T. Press. Fourth Printing.
- Williamson, O. (1981). "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach". *American Journal of Sociology* 87 (November): 548-77.
- (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.