

# La medición de los costos de transacción: una reseña incompleta

Por Ning Wang, *The University of Chicago*

2003 *The Ronald Coase Institute* – Traducción: Enrique A. Bour

Título original: *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*

Resumen Esta reseña esboza el amplio paisaje del campo de medición de los costos de transacción. Examina las principales áreas de investigación relacionadas con los costos de transacción y ofrece una taxonomía: economía monetaria y financiera, economía de los costos de transacción de Williamson, el sector de transacciones, costos de transacción que no son de mercado, economía del medio ambiente y ecológica, instituciones y crecimiento económico, y la economía de la identidad. Códigos JEL: D23 Palabras clave: Costos de transacción, Economía de los costos de transacción, Sector de transacciones

*La identificación de los costos de transacción en distintos contextos y bajo diferentes sistemas de asignación de recursos debería ser un tema principal en la agenda de investigación de la teoría de los bienes públicos y, de hecho, de la teoría de la asignación de recursos en general.*

Kenneth Arrow (1969, p.48)

*Sin el concepto de costos de transacción, que en gran medida está ausente de la teoría económica actual, sostengo que es imposible comprender el funcionamiento del sistema económico, analizar en forma útil muchos de sus problemas o tener una base para poner en práctica políticas.* Ronald Coase (1988, p.6)

*Cuando no puedes medir, tu conocimiento es escaso e insatisfactorio.* Lord Kelvin (Inscripción en el Edificio de Ciencias Sociales de la Universidad de Chicago)

Desde Adam Smith, los economistas se han inspirado y se han preocupado por las poderosas ideas de que el mecanismo de precios o "mano invisible" puede coordinar la división del trabajo y el comercio en una sociedad, y que la división del trabajo y el intercambio impulsan las ruedas de la riqueza. Sólo recientemente, después de un lapso de casi dos siglos, los economistas comenzaron a tomar nota de que el funcionamiento del mecanismo de precios es costoso y que los costos de transacción pueden atascar las ruedas de la riqueza. Fue un proceso lento para la profesión captar el mensaje simple de Ronald Coase (1937), y será un proceso mucho más lento calcular su agudeza fundamental. Entre muchas preguntas que deben abordarse, "¿Qué son los costos de transacción?" y "¿Cómo medirlos?" son sin duda dos desafíos importantes.

A pesar de la voluminosa literatura de la nueva economía institucional, una teoría consensuada sobre los costos de transacción aún está sin ser alcanzada (por ejemplo, Allen 1991, 2000, Hobbs y Kerr 1999, Klaes 2000a). Ni siquiera hay acuerdo sobre qué podría ser un mundo de cero costos de transacción (por ejemplo, Hsiung 1999). Por ejemplo, según Steven Cheung (1992), los costos de transacción existen en todas partes excepto en la economía unipersonal de Robinson Crusoe. Para Ronald Coase (1992), una sociedad plenamente comunista es el lugar donde los costos de transacción serían cero. Para la mayoría de los economistas, el mundo walrasiano es uno que tiene cero costos de transacción. Dadas las diversas interpretaciones teóricas de los costos de transac-

ción, se espera que la investigación empírica de dichos costos de transacción, y su medición en particular, represente una colección bastante heterogénea de trabajos. Presentar una cobertura completa de la literatura no es ni práctico ni deseable. Por lo tanto, aquí no se intenta hacer justicia a la vasta literatura de estudios empíricos sobre los costos de transacción. Lo que sigue es una taxonomía aproximada de los programas de investigación que han contribuido a nuestra comprensión de los costos de transacción.

En la formulación original de Coase (1937, 1961), los costos de transacción se refieren al "costo de usar el mecanismo de precios" o "el costo de llevar a cabo una transacción mediante un intercambio en el mercado abierto". Como explica Coase (1961, p 15): "*Para llevar a cabo una transacción en el mercado es necesario descubrir con quién se quiere tratar, informar a la gente qué se desea negociar y en qué términos, llevar a cabo negociaciones que conduzcan a una negociación, redactar el contrato, llevar a cabo la inspección necesaria para garantizar que se cumplan los términos del contrato, etc.*". En los estudios empíricos, una medición directa de los costos de transacción es simplemente el valor económico de los recursos utilizados en la localización de socios comerciales y transacciones de ejecución (véanse IV y V a continuación). Otra medida común de los costos de transacción es la diferencia entre los precios pagados por el comprador y los recibidos por el vendedor (ver I y III a continuación). Algunos estudios se enfocan más en el costo secundario que en el costo directo per se. Por ejemplo, la economía de los costos de transacción de Williamson (véase II a continuación) está principalmente interesada en el costo secundario de negociación y de ejecución, es decir, el costo de participar y reducir el costo de negociación y ejecución. Otros están interesados en el costo de las regulaciones gubernamentales impuestas a la entrada y las transacciones en el mercado, que o bien reducen el tamaño del mercado (ver V más abajo) o eliminan por completo el mercado (ver IV más abajo). Algunos estudios encuentran que los costos de transacción pueden ser específicos del agente, es decir, que la identidad de la transacción es importante para el costo de realización de las transacciones (ver VII a continuación).

## **I. Economía monetaria / financiera**

El dinero es el primer asunto cuya existencia los economistas no podrían entender sin reconocer el costo del intercambio. Inmediatamente después del famoso capítulo, "Que la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado", Adam Smith continúa hablando sobre el origen y uso del dinero: "cuando la división del trabajo comenzó a tener lugar, este poder de intercambio con frecuencia debe haber sido obstruido y turbado en su operación." La aparición del dinero facilita el intercambio de un bien por otro, mitigando lo que Jevons llamaría más tarde el inconveniente de la "doble coincidencia". Si el uso del dinero impulsó a los economistas clásicos a darse cuenta de las molestias o costos del intercambio,<sup>1</sup> la posesión de dinero (frente a bienes de capital) hace que los economistas modernos sean conscientes del costo de invertir (Hicks, 1935).

En economía financiera, los costos de transacción generalmente se entienden como el costo de invertir en mercados financieros, incluidos los honorarios de intermediación y los márgenes de compra y venta (por ejemplo, Demsetz 1968, Stoll y Whaley 1983,

<sup>1</sup> Algunas publicaciones más recientes enfatizan el costo de medición del intercambio (por ejemplo, Brunner y Meltzer 1971, Alchian 1977).

Bhardwaj y Brooks 1992).<sup>2</sup> No hay carencia de estudios empíricos en esta área. En realidad, existen negocios especializados maduros que brindan servicios de medición de los costos internacionales de transacción a inversores profesionales. Además de los factores de demanda, hay dos factores de oferta que son relevantes en este aspecto: un acuerdo ampliamente aceptado sobre costos de transacción en los mercados financieros y el fácil acceso a los datos financieros. Este cuerpo de investigación en general no está relacionado conscientemente con la literatura general de la Nueva Economía Institucional (NEI), con algunas excepciones (por ejemplo, Demsetz 1968).

Utilizando los márgenes más las comisiones para medir los costos de transacción, Stoll y Whaley (1983) informaron que los costos de transacción representaron el 2% del valor de mercado para el decil superior de la Bolsa de Comercio de New York y el 9% para el decil inferior. En Bhardwaj y Brooks (1992), los costos de transacción representan el 2% para los valores con un precio superior a \$ 20.00 y el 12.5% para los valores con un precio inferior a \$ 5.00. Existen medidas más complicadas, por ejemplo, Collins y Fabozzi (1991) y Lesmand, Ogden y Trzcinka (1999). Collins y Fabozzi (1991) proponen un enfoque más sofisticado. En su esquema,

Costos de transacción = costos fijos + costos variables;

Costos fijos = comisiones + gastos de transferencia + impuestos;

Costos variables = costos de ejecución + costos de oportunidad;

Costos de ejecución = impacto de precios + costos de sincronización del mercado;

Costos de oportunidad = resultado deseado - rendimientos reales - costos de ejecución - costos fijos.

(El impacto de precios capta el movimiento en el precio de un activo que resulta de una transacción, más el margen del agente de bolsa. Los costos de sincronización del mercado se refieren al movimiento del precio de un activo en el momento de una transacción que puede atribuirse a otros participantes del mercado. Los costos de ejecución surgen de la demanda para la realización inmediata y reflejan tanto la demanda de liquidez como la actividad comercial. Los costos de oportunidad son la diferencia entre el rendimiento de una inversión real y el rendimiento de una inversión deseada, ajustada por los costos fijos y los costos de ejecución.)

## II. Los costos económicos de transacción de Williamson

El segundo conjunto de trabajos sobre costos de transacción es la economía de los costos de transacción de Williamson (Williamson 1975, 1985, 1996, 1998, 2000). La gran mayoría de los estudios empíricos en NEI surgen de este programa de investigación. Esta literatura es muy conocida como para que se justifique una discusión extensa. Además, la investigación dentro de esta tradición fue bien revisada en otra parte (por ejemplo, Joskow 1991, Shelanski y Klein 1995, Crocker y Masten 1996, Masten y Sausier 2000, Boerner y Macher 2001, Vannoni 2002). Por lo tanto, mi cobertura será breve.

Dentro de esta tradición de investigación, los costos de transacción proporcionan la clave para comprender formas alternativas de organización económica y arreglos contractuales. Lo importante es el costo de realizar transacciones en una forma organizati-

<sup>2</sup> Los lectores interesados en esta línea de trabajo pueden consultar Klaes (2000b), que rastrea el desarrollo del concepto de costos de transacción en economía monetaria.

va o contractual en relación con otras. Por lo tanto, no importa la cantidad absoluta de los costos de transacción, sino la clasificación relativa de los costos de transacción asociados a diferentes opciones organizativas o contractuales. Además, en estudios empíricos, los costos de transacción no son directamente medidos. Ciertas variables *proxy*, como la incertidumbre, la frecuencia de las transacciones, la especificidad de los activos, el oportunismo, etc., son utilizadas en su lugar, las que se cree que afectan críticamente el costo de las transacciones. Una relación estadísticamente significativa entre la *proxy* elegida y la gobernanza de la organización es suficiente para transmitir el mensaje de que la economía de los costos de transacción es la lógica unificadora que está por detrás de diversos acuerdos contractuales de producción.

Los estudios de este grupo, basados en la transacción como unidad analítica, y realizados dentro del marco del análisis comparativo institucional, pueden jugar en torno a la espinosa cuestión de cuantificar el nivel absoluto de los costos de transacción.

### III. El sector de transacciones

El artículo de Wallis y North de 1986, *Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970* lanzó el primer esfuerzo para medir los costos de transacción de toda la economía.<sup>3</sup> Como lo indica el título de su artículo, lo que Wallis y North (1986) miden es el tamaño de lo que llaman el "sector de transacciones". En su marco, toda la economía es dividida en dos partes, transformación o producción y transacción. Midiendo el valor total de los recursos utilizados en el sector de transacciones, obtienen el tamaño agregado de los costos de transacción en la economía.

Wallis y North (1986) muestran que la proporción del PNB de Estados Unidos en el sector de transacciones aumentó de 25% en 1870 a 45% en 1970. Cuanto más desarrollada está la economía, mayor es el tamaño del sector de transacciones. Un estudio reciente de la economía australiana ha mostrado un patrón similar. El tamaño del sector de transacciones creció del 32% en 1911 al 60% en 1991 (Dollery y Leong 1998). En su estudio de Argentina, Dagnino y Farina (1999) demuestran que la participación del sector de transacciones en el PIB cambió muy poco entre 1930 (25%) y 1970 (28%), y luego saltó al 35% en 1980, nivel en el que permaneció en 1990.

Como primer intento de cuantificar un concepto elusivo y aparentemente no cuantificable como el de costos de transacción,<sup>4</sup> el artículo de Wallis y North (1986) ha estimulado - no es de extrañar - muchas críticas (por ejemplo, Davis 1986), que omito. Sin embargo, la relación positiva entre el tamaño de la economía y su sector de transacciones plantea una pregunta profunda que es de alguna relevancia aquí. Por un lado, esta relación positiva no es sorprendente en absoluto. Dado que la división del trabajo es la fuerza impulsora del desarrollo económico, a medida que la economía se desarrolla, la división del trabajo se extiende aún más, dando lugar a más intercambio y, por lo tanto, requiriendo más recursos para las transacciones. Sin embargo, al nivel micro, los costos de transacción, como se suelen entender, son algo que se disipa de la economía.<sup>5</sup> Por lo

<sup>3</sup> Véase Hirshleifer (1973) para una formulación más temprana.

<sup>4</sup> Un grupo de académicos argumenta que los costos de transacción son difíciles de identificar y más difíciles aún de cuantificar (Fischer 1977, Goldberg 1985, Davis 1986).

<sup>5</sup> Un ejemplo utilizado en Wallis y North (1986, p.98) es una buena ilustración. Supongamos que alguien planea comprar una casa. Como consumidor, pasa mucho tiempo y gasta dinero examinando la casa, negociando el precio, obteniendo información sobre otras casas, y así sucesiva-

tanto, es deseable que los costos de transacción se minimicen. Y el aumento del sector de transacciones está exactamente sirviendo a tal propósito. Esta aparente discrepancia entre el sector de transacciones agregado y los costos de transacción a nivel micro nos obliga a reconsiderar la validez del sector de transacciones como una medida de los costos de transacción.

Siguiendo a Wallis y North (1986), Polski (2000) intenta cuantificar los costos de transacción a un nivel inferior al de la industria. Su tema, la industria de la banca comercial, es uno de los campos más destacados en el sector de transacciones definidas por Wallis y North (1986). Polski (2000) puede especificar y cuantificar los costos de transacción en el negocio de banca comercial de los EE UU durante el período 1934-1998. En su medición, los costos de transacción tienen dos componentes. El primero es el gasto por intereses, es decir, el interés total pagado y acumulado en todos los pasivos que devengan intereses. Refleja el costo de los fondos para la industria bancaria. El segundo componente es el gasto no correspondiente a intereses, que consiste en 1) salarios y beneficios de los empleados, 2) gastos de alquiler y 3) otros gastos varios, es decir, honorarios pagados a directores, administradores y miembros del consejo asesor, honorarios legales, publicidad, relaciones públicas y promoción, contribuciones benéficas, suministros de oficina, procesamiento de información, gastos telefónicos, honorarios de examen y auditoría, etc. Su estudio muestra que los costos totales de transacción aumentaron del 69% del ingreso total en 1934 al 85% en 1989 y luego disminuyeron al 77% en 1998.<sup>6</sup> Lo interesante de este estudio es su intento de vincular la variación en el tiempo de los gastos por intereses y los gastos no correspondientes a intereses al cambio institucional (debido a la competencia del mercado y la regulación gubernamental) en la industria bancaria de Estados Unidos.

#### IV. Costos de transacción no comercializados

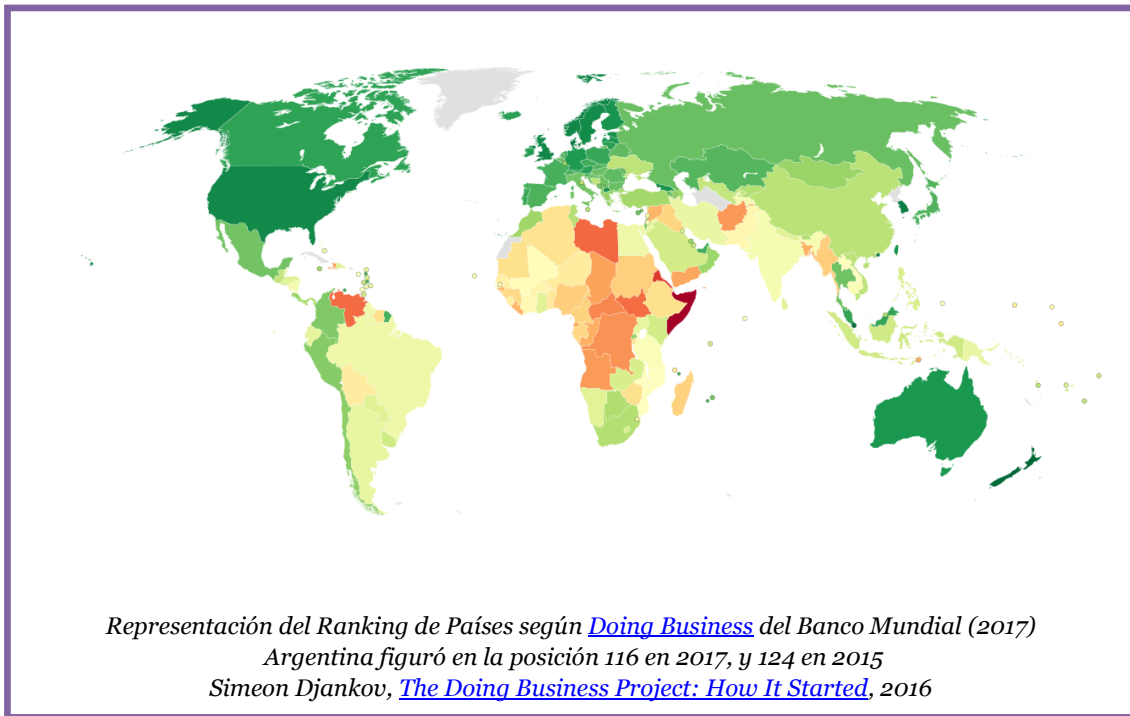
Si, como admitieron Wallis y North (1986, p.99), el sector de transacciones capta sólo la parte de los costos de transacción que fluye a través del mercado, el estudio pionero de de Soto (1989) se centra en lo que falta en Wallis y North (1986), es decir, los "costos de transacción no de mercado" (North 1987), tales como recursos gastados en esperar, obtener permisos para hacer negocios, formalidades burocráticas, soborno a funcionarios, etc. **Estos costos de transacción no comercializados son exorbitantes en las economías en desarrollo y en transición, aunque el tamaño del sector de transacciones oficiales sea pequeño (véase, por ejemplo, el estudio de Dagnino y Farina (1999) sobre Argentina).**

---

mente. Solo una parte de sus gastos se transfiere al vendedor. En consecuencia, los costos de transacción son "todos los costos asumidos por el consumidor que no se transfieren al vendedor del bien". De hecho, los costos de transacción se conciben comúnmente como la diferencia entre lo que paga un consumidor y lo que obtiene el vendedor, o lo que Niehans (1987, pág. 676) llama los "márgenes entre el precio de compra y venta".

<sup>6</sup> En Wallis y North (1986), la industria bancaria pertenece al sector de transacciones. Todos los ingresos generados allí se cuentan como costos de transacción. Polski (2000) excluye la provisión por pérdidas de préstamos y arrendamientos, pérdidas de seguridad, impuestos a la renta y gastos extraordinarios de su análisis por razones de simplicidad. Pero como ella admite (p.17), es probable que esos costos "reflejen los costos de organización de la industria bancaria".

Los costos de transacción no comercializados son críticamente importantes para que comprendamos la economía por una razón obvia. Los costos de transacción, como destacó consistentemente por Ronald Coase, afectan no sólo el arreglo contractual de la producción, sino también la cantidad y el tipo de bienes y servicios que se producen y están disponibles en el mercado. Si la economía de los costos de transacción de Williamson se dedica al primer tema, la investigación en este grupo se centra en el segundo.



En su estudio original, Hernando de Soto (1989) documentó el tremendo costo de hacer negocios formalmente, es decir, el costo de cumplir con los requisitos legales para iniciar y administrar un negocio, y el costo de hacer negocios de manera informal en Perú. Lleva mucho tiempo recopilar el tipo de datos que Hernando de Soto y sus colaboradores reunieron. Afortunadamente, el Banco Mundial está trabajando en una base de datos, Doing Business, que busca recopilar información sobre el costo de hacer negocios en todo el mundo (para un proyecto inicial del Banco Mundial, ver Stone, Levy y Paredes 1996).

Alexandra y Lee Benham (1998) y su equipo de investigación han realizado estudios comparativos de países para medir el costo del intercambio. Un mensaje central que surge de sus estudios es que la ley de un solo precio por lo general no se verifica. Por ejemplo, el precio real de instalar un teléfono en dos semanas osciló entre \$ 130 en Malasia y \$ 6000 en Argentina (Benham y Benham 1998, p.7).

En su estudio del mercado de cereales de Etiopía, Gabre-Madhin (2001) mide el costo de transacción que enfrentan los comerciantes. Para cada transacción, el autor mide el costo del tiempo de trabajo invertido en la búsqueda de socios comerciales y el costo de oportunidad del capital de trabajo durante la búsqueda. Esto último es una medida de

cuán costoso es para un comerciante inmovilizar el capital de trabajo en existencias de granos mientras espera que se ejecute una transacción. En su encuesta de 1996, los costos de transacción representan el 19% de los costos totales.

Un factor importante que se destaca en esta literatura es el costo de establecer una empresa, es decir, el **costo de entrada**. Esto difiere de las barreras de entrada como tradicionalmente se enfatiza en la literatura de economía, como el monopolio, la gran inversión inicial de capital, etc. En cambio, se hace hincapié en las **reglas y regulaciones engorrosas impuestas por el gobierno, como requisitos de registro y licencia, reglas de venta o arrendamiento de bienes inmuebles, regulaciones de exportación e importación e impuestos**. Estas barreras obligan a los empresarios a llevar a cabo una parte o la totalidad de sus negocios fuera de la economía oficial o, lo que es peor, los desalientan por completo (por ejemplo, Johnson, Kaufmann y Shleifer 1997; Hoshi, Balcerowicz y Balcerowicz 2002).

En su estudio comparativo mundial (85 países) del costo de entrada, Djankov, la Porta, López-de-Silanes y Shleifer (2002) miden el número de procedimientos, el tiempo oficial y el costo oficial que en un comienzo el negocio emergente debe soportar antes de que pueda comenzar la operación legal. Zylbersztajn y Graça (2002) miden el costo de puesta en marcha en la industria brasileña de la confección. En promedio, el costo monetario es de alrededor del 11.3% del PIB per cápita, y se debe pasar por 9 procedimientos administrativos, con un costo en tiempo de 64 días.

## V. Economía ambiental y ecológica

Este grupo es muy diverso (para una encuesta reciente, ver Soloman 1999, Tietenberg 2002). Aquí la atención se centra en el papel de los costos de transacción en el funcionamiento del comercio de emisiones y el uso de mecanismos de incentivos en la protección del medio ambiente en general.

En su estudio sobre la transferencia de agua de la agricultura a otros usos, Colby (1990) enfatiza los costos de transacción inducidos por políticas (CTIP), que incluyen honorarios de abogados, estudios de ingeniería e hidrológicos, costos judiciales y honorarios pagados a los organismos estatales. No se incluye el precio pagado por el derecho de agua y el costo de implementar una transferencia una vez que es aprobado. Según Colby (1990), los CTIP promedian \$ 91 por acre-pie de agua transferida con una considerable variación entre los estados: \$ 187 por acre-pie en Colorado, \$ 54 en Nuevo México, \$ 66 en Utah. Otra forma de medir CTIP es el tiempo que se pasa esperando la aprobación de la agencia estatal. Los retrasos son de 29 meses en Colorado, 4.3 meses en Nuevo México y 5 meses en Utah.

En su estudio del programa de control de contaminación FNP (fuente no puntual) en el río Minnesota, McCann y Easter (1999) miden la magnitud de los costos de transacción asociados con cuatro políticas diferentes para reducir la contaminación por FNP. En su estudio, los costos de transacción incluyen: recopilación y análisis de información, promulgación de legislación habilitadora incluyendo costos de lobby, diseño e implementación de la política, apoyo y administración del programa en curso, monitoreo / detección y costo de persecución / incentivo. Lo que miden directamente a través de entrevistas con el personal del programa y otros es la cantidad de trabajo requerido, que luego se traduce en un costo monetario. El resultado muestra que el impuesto so-

bre fertilizantes tiene el menor costo de transacción (\$ 0,94 millones), seguido de programas educativos sobre mejores prácticas de manejo (\$ 3,11 millones), el requisito de labranza de conservación en toda la tierra cultivada (\$ 7,85 millones) y la expansión de un programa de servidumbre de conservación (\$ 9.37 millones).

Varios sistemas de comercio de emisiones se han utilizado cada vez más para reemplazar el enfoque tradicional de comando y control en la regulación ambiental (p. ej., Hahn 1989; Stavins y Whitehead 1997. Una excelente bibliografía se puede hallar en el sitio web de Tom Tietenberg: [www.colby.edu/personal/t/thtieten/](http://www.colby.edu/personal/t/thtieten/)). Sin embargo, como señala un estudio reciente, "los costos de transacción son inusualmente altos en algunos programas de permisos comercializables" (Montero 1997, p. 4. ver también Stavins 1995, Gangadharan 2000). En consecuencia, las ganancias potenciales del comercio están lejos de realizarse. Por ejemplo, Hahn y Hester (1989) sugieren que el programa de comercio de contaminantes del agua del río Fox fracasó porque los altos costos de transacción en forma de requisitos administrativos finalmente erradicaron las ganancias potenciales del comercio. Los estudios han identificado varios factores que contribuyen a elevados costos de transacción en el comercio de emisiones: 1) no hay medios fáciles para que compradores y vendedores se identifiquen entre sí en algunos programas; 2) la aprobación regulatoria es costosa y prolongada; 3) las empresas se enfrentan a una enorme incertidumbre al anticipar cómo los reguladores determinarían sus niveles de emisiones de referencia y la reducción de emisiones; etc.

## VI. Instituciones y crecimiento económico

La literatura sobre instituciones (derecho, mercados financieros, fideicomisos, capital social, corrupción, etc.) y el crecimiento económico es otro cuerpo de trabajo que implica la medición indirecta de los costos de transacción tal como se entiende ampliamente (por ejemplo, Besley 1995; Knack y Keefer 1995; y Jones 1999, Acemoglu et al 2001, Johnson et al 2002, para revisiones, ver Lin y Nugent 1995, Rodrik 2000, Banco Mundial 2002). **La principal contribución de este cuerpo de trabajo es demostrar empírica y sistemáticamente el punto simple que las instituciones importan para el desarrollo económico** (Matthew 1986). Lo que se mide o indexa en estos estudios no son los costos de transacción per se, sino el costo de la ineficiencia institucional o la **mala gobernanza**.

Un artículo reciente del New York Times (10 de febrero de 2003) sobre la corrupción en Rusia informó que los ciudadanos rusos pagan alrededor de U\$S 3 mil millones en sobornos anualmente, aproximadamente la mitad de lo que pagan en impuestos a los réditos. Mantener las cosas funcionando sin problemas les cuesta U\$S 33 mil millones a los dueños de negocios, una suma apenas menor que la mitad de los ingresos totales del presupuesto federal en 2002. Los oficiales de policía reciben U\$S 368 millones en sobornos anualmente, superados sólo por los empleados de educación, que reciben \$ 449 millones.

En un documento reciente de NBER, Rodrik et al. (2002) estiman las contribuciones respectivas de las instituciones, la geografía y el comercio para determinar los niveles de ingresos en todo el mundo. **Sus resultados indican que la calidad de las instituciones supera a todas las demás variables que consideran.**



## VII. Economía de la identidad

A diferencia de la mayoría de los estudios anteriores, aquí el costo de transacción es específico del agente, en lugar de específico de la transacción. En otras palabras, la identidad de los actores económicos importa (por ejemplo, Ben-Porath 1980, Akerlof y Kranton 2000). Dentro de la misma industria, diferentes actores económicos pueden enfrentar costos dramáticamente diferentes cuando realizan negocios.

La concentración étnica de los negocios es un buen ejemplo, los comerciantes de diamantes judíos en la ciudad de Nueva York (Bernstein 1992), los empresarios chinos de ultramar en el sudeste asiático (Landa 1994), los tintoreros coreanos en Estados Unidos, y así sucesivamente. Los sociólogos económicos han hecho muchas contribuciones en esta área, enfatizando el papel crítico de las instituciones no económicas en la economía, presumiblemente afectando el costo de transacción (por ejemplo, Granovetter 1985, Coleman 1988).<sup>7</sup>

Es relevante señalar un tipo diferente de falla de mercado como resultado de los altos costos de transacción. Según nuestro entendimiento convencional, los altos costos de transacción tienden a reducir el tamaño del mercado o a eliminarlo por completo. Como resultado, la mercancía desaparece del mercado. Por ejemplo, en la China rural socialista, el mercado de productos agrícolas adicionales (luego de cumplir con las cuotas estatales) era casi inexistente debido a los costos de transacción impuestos prohibitivamente altos por el gobierno. En los casos en que importa la identidad de los actores económicos, ciertas personas pueden sobrevivir o, incluso, prosperar, mientras que otras son intencionalmente bloqueadas fuera del negocio (por diversas formas de discriminación) o simplemente carecen de la calidad idiosincrásica particular requerida y, por lo tanto, quedan excluidas. En otras palabras, el mercado es sensible al actor. Puede fallar para algunas personas, pero prospera para otros.

En este programa de investigación, los costos de transacción rara vez se cuantifican. El punto principal es que la identidad de los actores económicos ayuda a suavizar las transacciones al mitigar diversos problemas de información.

### Conclusión

La diversidad de enfoques en los estudios empíricos discutidos anteriormente, sin mencionar otros estudios relevantes no cubiertos aquí, ciertamente refleja una falta de consenso sobre cuestiones teóricas importantes sobre costos de transacción. Esto no debe tomarse como desalentador. En realidad, me recuerda la famosa estrategia de reforma china, "cruzar el río tocando piedras". En las reformas económicas chinas, la falta de planos requirió un enfoque experimental de prueba y error, que resultó bastante exitoso, incluso más que muchos planes de reforma diseñados por las mentes más capaces e implementados con el mayor entusiasmo. La falta de consenso teórico obviamente no ha disuadido a los estudios empíricos. El desafío es refinar nuestras teorías a la luz de los nuevos hallazgos empíricos y avanzar con teorías refinadas para realizar estudios mejor informados. Tenemos un largo viaje por delante.

---

<sup>7</sup> Barzel (1985) termina así su artículo: "Las instituciones sociales se erigen para ayudar a facilitar aún más el intercambio. El estudio del costo de las transacciones hace que la economía sea una herramienta útil en el estudio de las interacciones entre las personas "(p.15).

## Referencias

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James Robinson. 2001. "The colonial origins of comparative development: an empirical investigation." *American Economic Review* 91(5): 1369-401.
- Akerlof, George and Rachel Kranton. 2000. "Economics and identity." *Quarterly Journal of Economics* 115: 715-54
- Alchian, Armen. 1977. "Some implications of recognition of property rights transaction costs." In *Economics and Social Institutions*, edited by Karl Brunner. Boston: Martinus Nijhoff Publishing.
- Allen, Douglas W. 1991. "What are transaction costs?" *Research in Law and Economics* 14: 1-18.
- Allen, Douglas W. 2000. "Transaction costs." In *Encyclopedia of Law and Economics*, Vol. 1, edited by Boudewijn Bouckaert and Gerrit De Geest. Edward Elgar.
- Arrow, Kenneth J. 1969. "The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation." In *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: the PBB System*, Joint Economic Committee Compendium, 91st Congress, 1st Section, Vol. 1. Government Printing Office: Washington, D.C.
- Barzel, Yoram. 1985. "Transaction costs: are they just costs?" *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 141: 4-16.
- Benham, Alexandra and Lee Benham. 1998. "Measuring the costs of exchange." Manuscript. Washington University in St. Louis.
- Ben-Porath, Yoram. 1980. "The F-connection: families, friends, and firms in the organization of exchange." *Population and Development Review* 6 (1): 1-30.
- Bernstein, Lisa. 1992. "Opting out of the legal system: extralegal contractual relations in the diamond industry." *Journal of Legal Studies* 21 (1): 115-57.
- Besley, Timothy. 1995. "Property rights and investment incentives: theory and evidence from Ghana." *Journal of Political Economy* 103(5): 903-37.
- Bhardwaj, Ravinder and Leroy Brooks. 1992. "The January anomaly: effects of low share price, transaction costs, and the bid-ask bias." *Journal of Finance* 47: 553-74.
- Boerner, Christopher and Jeffrey Macher. 2001. "Transaction cost economics: an assessment of empirical research in the social sciences." Manuscript.
- Buckley, Peter and Malcolm Chapman. 1995. "The perception and measurement of transaction costs." *Cambridge Journal of Economics* 21: 127-45.
- Cheung, Steven N. S. 1992. "On the New Institutional Economics." In *Contract Economics*, edited by Lars Werin and Hans Wijkander. Blackwell.
- Coase, Ronald. 1937. "The nature of the firm." *Economica* 4: 386-405.
- 1961. "The problem of social cost." *Journal of Law and Economics* 3:1-44.
- 1988. *The Firm, the Market and the Law*. University of Chicago Press.
- 1992. "Comments on Cheung." In *Contract Economics*, edited by Lars Werin and Hans Wijkander. Blackwell.
- Colby, Bonnie. 1990. "Transaction costs and efficiency in western water allocation." *American Journal of Agricultural Economics* 72: 1184-92.

- Coleman, James. 1990. *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press.
- Collins, Bruce M., and Frank J. Fabozzi. 1991. "A methodology for measuring transaction costs." *Financial Analysts Journal* 47 (2): 27-36.
- Dagnino-Pastore, José María and Paulo Enrico Farina. 1999. "Transaction costs in Argentina." Paper presented at ISNIE 1999.
- Davis, Lance. 1986. Comment. In *In Long-Term Factors in American Economic Growth*, edited by Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman. University of Chicago Press.
- Demsetz, Harold. 1968. "The cost of transacting." *Quarterly Journal of Economics* 82: 33-53.
- de Soto, Hernando. 1989. *The Other Path*. New York: Harper & Row.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 2002. "The regulation of entry." *Quarterly Journal of Economics* 117: 1-37.
- Dollery, Brian and Wai Ho Leong. 1998. "Measuring the transaction sector in the Australian economy, 1911-1991." *Australian Economic History Review* 38 (3): 207-231.
- Fafchamps, Marcel; Minten, Bart. 2001. "Social capital and agricultural trade." *American Journal of Agricultural Economics*, 83 (3): 680-85.
- Fischer, Stanley. 1977. "Long-term contracting, sticky prices, and monetary policy: a comment." *Journal of Monetary Economics* 3: 317-323.
- Fuess, Scott M, Jr., and Hendrik van den Berg. 1992. "The impact of transactions activities on U.S. productivity growth." *Economics Letters* 38: 243-47.
- Gabre-Madhin, Eleni Z. 2001. *Market Institutions, Transaction Costs, and Social Capital in the Ethiopian Grain Market*. International Food Policy Research Institute. Washington, D. C.
- Gangadharan, Lata. 2000. "Transaction costs in pollution markets: an empirical study." *Land Economics* 76 (4): 601-14.
- Goldberg, Victor. 1985. "Production functions, transaction costs and the new institutionalism." In *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*, edited by G. R. Feiwel. Albany: SUNY Press.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic action and social structure: the problem of embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Hall, Robert and Charles Jones. 1999. "Why do some countries produce so much more output per worker than others?" *Quarterly Journal of Economics* 114(1): 83-116.
- Hicks, John. 1935. "A suggestion for simplifying the theory of money." *Economica* 2: 1-19.
- Hirshleifer, Jack. 1973. "Exchange theory: the missing chapter." *Western Economic Journal* 11(2): 129-46.
- Hobbs, Jill and William Kerr. 1999. "Transaction costs." In *The Current State of Economic Science*, Vol. 4: 2111-33, edited by Shri Bhagwan Dahiya. Virender Singh.
- Hoshi, Iraj, Ewa Balcerowicz, and Leszek Balcerowicz, (eds). 2002. *Barriers to Entry and Growth of New Firms in Early Transition: A Comparative Study of Poland, Hungary, Czech Republic, Albania and Lithuania*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Hsiung, Bingyuan. 1999. "Sailing towards the brave new world of zero transaction costs." *European Journal of Law and Economics* 8: 153-69.

- Johnson, Simon, Daniel Kaufmann, and Andrei Shleifer. 1997. "The unofficial economy in transition." *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 159-239.
- Joskow, Paul. 1991. "The role of transaction cost economics in antitrust and public utility regulatory policies." *Journal of Law, Economics, and Organization* 7: 121-55.
- Klaes, Matthias. 2000a. "The birth of the concept of transaction costs: issues and controversies." *Industrial and Corporate Change* 9(4): 567-93.
- 2000b. "The history of the concept of transaction costs: neglected aspects." *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2): 191-216.
- Knack, Stephen and Philip Keefer. 1995. "Institutions and economic performance: crosscountry tests using alternative institutional measures." *Economics and Politics* 7(3): 207-28.
- Landa, Janet. 1994. *Trust, Ethnicity, and Identity : Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange*. University of Michigan Press.
- Lesmond, David., Joseph Ogden, and Charles Trzcinka. 1999. "A new estimate of transaction costs." *The Review of Financial Studies*, 12 (5): 1113-1141.
- Lin, Justin and Jeffrey Nugent. 1995. "Institutions and economic development." In *Handbook of Development Economics*, Vol. 3A. New York: Elsevier Science.
- McCann, Laura and K. William Easter. 1997. "Transaction costs of policies to reduce agricultural phosphorous pollution in the Minnesota River." *Land Economics* 75 (3): 402-414.
- Masten, Scott and Stephane Saussier. 2000. "Econometrics of Contracts: An Assessment of Developments in the Empirical Literature on Contracting." *Revue d'Economie Industrielle* vo, n92 (2nd-3rd Trimesters 2000): 215-36
- Matthews, R. C. O. 1986. "The economics of institutions and the source of growth." *Economic Journal* 96: 903-918.
- Mauro, Paolo. 1995. "Corruption and growth." *Quarterly Journal of Economics* 110 (3): 681-712.
- Montero, Juan-Pablo. 1997. "Marketable pollution permits with uncertainty and transaction costs." *Resource and Energy Economics* 20(1): 27-50.
- Niehans, Jurg. 1987. "Transaction costs." in *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. 676-79.
- Polski, Margaret M. 2001. "Measuring transaction costs and institutional change in the U.S. commercial banking industry." Mimeo. Indiana University.
- Rodrik, Dani. 2000. "Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them." NBER Working Paper 7540.
- Rodrik, Dani., Arvind Subramanian and Francesco Trebbi. 2002. "Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development." NBER Working Paper 9305.
- Soloman, Barry. 1999. "New directions in emission trading: the potential contribution of new institutional economics." *Ecological Economics* 30: 371-87.
- Starvins, Robert. 1995. "Transaction costs and tradable permits." *Journal of Environmental Economics and Management* 29: 133-48.
- Starvins, Robert and Bradley Whitehead. 1997. "Market-based environmental policies." In *Thinking Ecologically*, edited by Marian Chertow and Daniel Esty. Yale University Press.

Stoll, Hans. and Robert Whaley. 1983. "Transaction costs and the small firm effect." *Journal of Financial Economics* 12: 57-79.

Stone, Andrew., Brian Levy, and Ricardo Paredes. 1996. "Public institutions and private transactions: a comparative analysis of the legal and regulatory environment for business transactions in Brazil and Chile." In *Empirical Studies in Institutional Change*, edited by Lee J. Alston, Thráinn Eggertsson, and Douglass C. North. New York : Cambridge University Press.

Tietenberg, Tom. 2002. "The evolution of emission trading: theoretical foundations and design considerations." Manuscript. Available from [www.colby.edu/personal/t/thtieten](http://www.colby.edu/personal/t/thtieten).

Vannoni, Davide. 2002. "Empirical studies of vertical integration: the transaction cost orthodoxy." *International Review of Economics and Business* 49 (1): 113-41.

Wallis, John Joseph and Douglass C. North. 1986. "Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970," with a Comment by Lance Davis. In *Long-Term Factors in American Economic Growth*, edited by Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman. University of Chicago Press.

Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.

----- 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

----- 1996. *The Mechanism of Governance*. New York: Oxford University Press.

----- 1998. "Transaction cost economics: how it works; where it is headed." *De Economist* 146 (1): 23-58.

----- 2000. "The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead." *Journal of Economic Literature* 38 (3): 595-613.

The World Bank. 2002. *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*. New York: Oxford University Press for the World Bank.

Zylbersztajn, Decio and Carolina Graça. 2002. "Costs of business formalization: measuring transaction costs in Brazil." Manuscript.