

Economía del costo de las transacciones: orígenes, aplicaciones y desafíos

Extractos del discurso de Oliver Williamson, Premio Nobel de Economía 2009

Oliver Eaton Williamson (nacido el 27 de septiembre de 1932) es un economista estadounidense; profesor de la Universidad de California, Berkeley; y Premio Nobel en Ciencias Económicas; estudiante de Ronald Coase, Herbert Simon y Richard Cyert; y especialista en economía de los costos de transacción. Williamson recibió su título de Licenciado en Administración del Massachusetts Institute of Technology (MIT) Sloan School of Management en 1955; M.B.A. de la Universidad de Stanford en 1960 y Ph.D. de la Universidad de Carnegie Mellon en 1963. De 1965 a 1983 fue profesor en la Universidad de Pensilvania y de 1983 a 1988, Gordon B. Tweedy Profesor de Economía de la Ley y Organización en la Universidad de Yale. Ha ocupado cátedras en Derecho, Economía y Administración de empresas en la Universidad de California, Berkeley desde 1988; y actualmente es Edgar F. Kaiser Profesor Emérito en la Haas School of Business. En 2009 fue galardonado con el Premio Nobel de Economía por su *análisis de la gobernanza económica, especialmente de los límites de la empresa*, compartiéndolo con Elinor Ostrom.

Durante una reciente visita a Lima¹ tras una invitación del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), con ocasión del XXII Seminario Anual CIES "Institucionalidad, crecimiento e inclusión social", Williamson se reunió con altos funcionarios gubernamentales, académicos locales de organizaciones miembros del CIES y representantes de medios de comunicación especializados con quienes discutió los principales principios de su programa de investigación permanente sobre la economía de los costos de transacción.

En lugar de tomar la organización de la actividad económica como dada, Williamson trata a los mercados y las jerarquías como modos alternativos de gobernanza –cada uno con distintas fortalezas y debilidades-. La pregunta es cuál es el modo que se debe utilizar para organizar las actividades (transacciones) y por qué. Su trabajo al respecto ha sido muy influyente en la década de los 80 y en los debates de los 90 en los límites entre el sector público y privado.

Su enfoque en los costos de transacción ha llevado a Williamson a distinguir entre caso por caso



Foto CIES

El Premio Nobel de Economía 2009, Oliver Williamson disertó en Seminario CIES. «Economía del Costo de las Transacciones: orígenes y obstáculos, aplicaciones y desafíos».

la negociación, por un lado; y la relación de los contratos específicos, por otro. Descrito de diversas formas como la "economía de la gobernanza", la "economía de la organización" y la "economía de los costos de transacción", el programa de investigación de Williamson tiene a la gobernanza como concepto general y a la economía de los costos de transacción como el medio por el cual se incluye el contenido operativo en el estudio de la organización económica.

Para los economistas, por lo general, la gobernanza y la organización son importantes si se hacen susceptibles de análisis. La absorción del contenido operativo en el concepto de gobernanza supondría examinar la organización económica mediante el enfoque del contrato en lugar del enfoque neoclásico de elección, reconociendo que se trata de un proyecto interdisciplinario donde la teoría económica y la organización (y, más tarde, aspectos de la ley) se unieron, introduciendo los costos de transacción no considerados hasta ahora en el análisis. Una teoría predictiva de la organización económica ha sido el objeto. El enigma de la integración vertical -lo que empuja a la compañía a producir internamente en

1/ Realizada del 22 al 24 de noviembre de 2011.



Para los economistas, por lo general, la gobernanza y la organización son importantes si se hacen susceptibles de análisis.

lugar de subcontratar- fue un lugar indiscutible para comenzar.

John R. Commons, quien fue un destacado economista institucional durante la primera mitad del siglo XX, formuló el problema de la organización económica como sigue: “la última unidad de actividad... debe contener en sí los tres principios de conflicto, reciprocidad y orden. Esta unidad es una transacción”. Commons posteriormente recomendó que “las teorías de la economía se centren en las transacciones y reglas de trabajo sobre los problemas de organización y en el... (camino) la organización de la actividad será (...) estabilizada”.

Esta concepción de la economía puede ser contrastada con el paradigma neoclásico de asignación de recursos en dos aspectos importantes: en primer lugar, considerando que Commons ve a la organización y la continuidad de las relaciones contractuales como importante, el paradigma de la asignación de recursos hizo la provisión insignificante para cualquiera, pero en lugar de eso se enfocó en los precios y la producción, en la oferta y la demanda; en segundo lugar, mientras que el enfoque teórico de precio se aproxima a la economía se convierte en el “paradigma dominante” durante el siglo XX, la economía institucional fue principalmente relegada a la historia del pensamiento porque no pudo avanzar en una agenda de investigación positiva que estaba repleta de predicciones y pruebas empíricas. Sin embargo, la economía institucional fue fértil con buenas ideas.

La trilogía de Commons –conflicto, reciprocidad y orden– prefigura el concepto de gobernanza como se emplea en el presente, en que la gobernanza es el medio por el cual infundir orden y así mitigar conflictos y obtener una ganancia mutua. Además, la transacción se hace desde la unidad básica de análisis.

«El enfoque en los costos de transacción ha llevado a Williamson a distinguir entre caso por caso la negociación, por un lado; y la relación de los contratos específicos, por otro»

Posteriormente, James Buchanan distinguió entre el enfoque de elección y el enfoque del contrato para la organización económica, y argumentó que la economía como disciplina fue “errónea” en su preocupación como ciencia de la elección y la optimización asociada a esto. Si “la reciprocidad de las ventajas del intercambio voluntario es el más fundamental de todos los acuerdos en economía”, entonces el enfoque del contrato es una perspectiva poco utilizada.

Los últimos 35 años han sido testigos del creciente interés en el uso de los enfoques del contrato para incluir ambas teorías: las que destacan *ex ante* alineación de incentivos (teoría/mecanismo-diseño de agencia, equipo de teoría, teoría de los derechos de propiedad) y aquellas para las cuales el *ex post* gobernanza de las relaciones contractuales es donde reside la principal acción analítica. La economía de los costos de transacción es un *ex post* construcción de la gobernanza, con énfasis en aquellas transacciones sobre las que Commons llamó la atención; es decir, aquellas para las cuales la continuidad de la relación de cambio tiene especial importancia y requiere soporte agregado.

¿Cómo los atributos de tales transacciones se diferencian de la transacción ideal –tanto en la ley como en la economía— de intercambio simple de mercado (donde ninguna relación de continuidad fue implícita)? ¿Cuáles fueron las derivaciones de la gobernanza?

Dar respuesta a estas consultas implicaría reformular el problema de la organización económica en términos comparativos contractuales por (1) nombrar a los principales atributos con respecto a en qué se diferencian las transacciones; (2) describir a los grupos de atributos que definen modos alternativos de gobernanza, de los cuales los mercados y las jerarquías son dos; (3) unir estas partes apelando a

la hipótesis de alineamiento eficiente, en donde (4) las predicciones que se pueden derivar en pruebas empíricas a aplicarse y (5) las derivaciones de las políticas públicas serían trabajadas. El antecedente de lo explicado es que los atributos pertinentes para el contacto de actores humanos serían nombrados y explicados.

Mientras la teoría neoclásica de la empresa trató a la empresa como una caja negra para transformar insumos en productos conforme a las leyes de la tecnología, esto no era, como Harold Demsetz observó, una construcción de propósito múltiple. Él sostenía que era un error confundir a la empresa de la teoría económica [neoclásica] con la empresa del mundo real. La misión principal de la economía neoclásica fue entender cómo el sistema de precios coordina el uso de recursos, no entender el funcionamiento interno de las empresas reales.

Una forma de introducir consideraciones de organización es cambiar la función objetiva de la empresa, suplantando la suposición neoclásica de maximización de ganancias con diversas formas de “criterio gerencial”, como la maximización de venta, maximización de crecimiento o preferencia de gasto. Estos esfuerzos por introducir “realismo en motivación” tuvieron algunas predicciones y resultaron en pocas pruebas empíricas.

Ronald Coase, en su clásico libro de 1937 sobre “La naturaleza de la empresa”, fue el primero en traer el concepto de costos de transacción relacionado al estudio de la organización de la empresa y al mercado. Él descubrió una grave falta en la teoría aceptada de libros de texto de la organización de la empresa y el mercado. Para ver a ambos como “los métodos alter-

nativos de coordinación de la producción”, Coase observó que la decisión de utilizar un modo más que el otro no debe tomarse como dada (como era la práctica imperante) pero debe ser derivada. En consecuencia, aconsejó a los economistas (que necesitaban) acortar lo que parece ser una brecha en la teoría económica (estándar) entre el supuesto (hecho para algunos fines) que se asignen recursos a través del mecanismo de precios y el supuesto (hecho para otros fines) que esa asignación dependa del coordinador de la empresa. Tenemos que explicar la base sobre la cual, en la práctica, se efectúa esta elección entre las distintas alternativas. El concepto que faltaba era el de “costo de transacción”. El lapso al cual Coase se refirió tenía poco efecto inmediato e iba a fracasar durante los próximos 20 años, período durante el cual el supuesto implícito de costos de transacción cero fue indiscutido.

En la década de 1960 este estado de cosas fue perturbado por otro artículo de Coase sobre el problema del costo social. Para reformular el problema de externalidad en términos contractuales y empujar a la lógica de razonamiento de cero costos de transacción hasta su ejecución, se materializó un resultado asombroso: la conclusión de Pigou (y la mayoría de los economistas de la época), que decía que era necesaria algún tipo de acción de Gobierno (normalmente la imposición de impuestos) para frenar a aquellos cuyas acciones tenían efectos nocivos sobre los demás (a menudo llamadas externalidades negativas), era incorrecta, porque si los costos de transacción son cero, entonces las partes de las transacciones costarían menos para un resultado eficiente producto de que los derechos de propiedad son asignados desde el principio. Las externalidades y fricciones de otras clases desaparecerían. El mensaje real era: “estudiar el mundo de los costos de transacción positivos”.

Coase reveló que el supuesto de cero costos de transacción no sólo está mal sino que socava nuestra com-

«La trilogía de Commons -conflicto, reciprocidad y orden- prefigura el concepto de gobernanza como se emplea en el presente, en que la gobernanza es el medio por el cual infundir orden y así mitigar conflictos y obtener una ganancia mutua»

Foto CIES



La teoría neoclásica de la empresa trató a la empresa como una caja negra para transformar insumos en productos conforme a las leyes de la tecnología.

preensión de los fenómenos económicos complejos. La previsión expresa de los costos de transacción positivos a partir de entonces tendría que hacerse si las externalidades y otros fenómenos del mundo real contractuales se entienden con precisión. Coase asimismo reveló la necesidad de hacer un lugar para los costos de transacción positivos, con respecto a las fallas del mercado y en conjunción con la contratación de mercado de producto intermedio.

La necesidad de prever los costos de transacción positivos se trabajó sobre tres problemas. Primero, los costos de transacción positivos fueron percibidos para estar en todas partes. Segundo, no basta mostrar que algunos tipos de costos de transacción son probablemente grandes. A menos que estos costos difieran entre modos (por ejemplo, entre los mercados y las jerarquías), dicha manifestación carece de importancia comparativa contractual. Tercero, los costos de transacción que pasan la prueba de significación contractual comparativa necesitan ser integrados en un marco conceptual desde el cual las predicciones pueden ser derivadas y empíricamente probadas. La necesidad no satisfecha era centrar la atención en las características clave y proporcionar el contenido operacional del concepto intrigante de los costos de transacción positivos.

Al darse cuenta de que este enfoque hacia el estudio de la organización económica tenía amplia aplicación, los mecanismos básicos y la lógica subyacente deben ser trabajados más sistemáticamente. Los fundamentos se describen en tres grupos: movimientos conceptuales clave, movimientos operacionales clave y aplicaciones. Común a los tres grupos está la necesidad de examinar la organización económica a un nivel más micro de análisis, el cual es

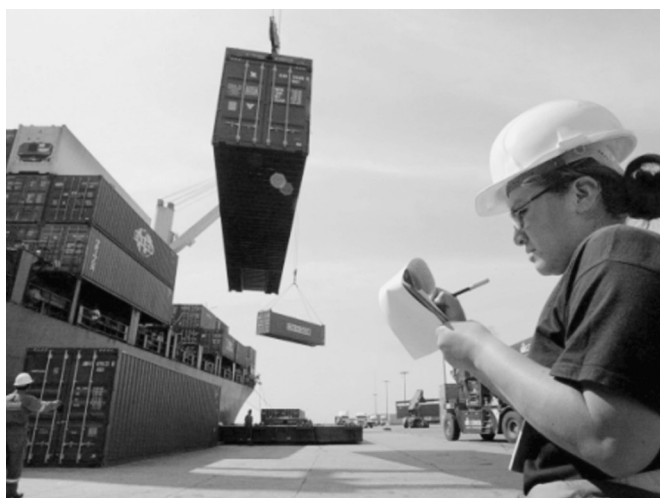
«La economía de los costos de transacción trata a los mercados y las jerarquías como modos alternativos de la gobernanza, los cuales tienen roles distintos para jugar en una economía que funcione bien»

consistente con la observación de Simón, que en las ciencias físicas, cuando los errores de medida y otros ruidos son encontrados para ser de la misma orden de magnitud que los fenómenos en estudio, la respuesta apropiada no debe tratar de exprimir más información de los datos por medios estadísticos; en su lugar, debe encontrar técnicas para observar los fenómenos en un nivel más alto de resolución. La estrategia correspondiente para la economía es evidente: para asegurar nuevos tipos de datos en el nivel micro. Los movimientos básicos son aquí para desarrollar (1) los atributos de los actores humanos y (2) la adaptación e introducir (3) leyes de contrato (plural).

Si “nada es más fundamental en la configuración de nuestro programa de investigación y en la información de nuestros métodos de investigación que nuestra visión de la naturaleza de seres humanos cuyo comportamiento estamos estudiando”, entonces los científicos sociales enfrentan el desafío de nombrar lo cognoscitivo, los intereses personales y otros atributos de los actores humanos sobre los que descansan sus análisis. El supuesto cognoscitivo que Simon ha caracterizado como su “estrella polar” es la racionalidad vinculada. Los actores humanos, así descritos, no son ni hiperracionales, ni irracionales, pero intentan efectivamente lidiar con los contratos complejos que son incompletos. Incompleto, no obstante, la economía de los costos de transacción también prevé una “prospectiva factible”, como se refleja en los comentarios de George Schultz acerca de cómo su formación en economía tuvo una gran influencia en la forma (que piensa) sobre las tareas de la política pública, incluso cuando no tienen ninguna relación particular con la economía.

Como una búsqueda de interés propio, la economía de los costos de transacción mantiene que mientras la mayoría de la gente hará lo que dicen (y algunos harán más) la mayor parte del tiempo se preguntará si el esfuerzo se justifica por los beneficios netos descontados esperados, la deserción del espíritu de cooperación se proyecta a medida que aumentan

Foto: CIES



El análisis de la prevención de los costos de transacción positivos tiene como común la necesidad de examinar la organización económica a un nivel más micro de análisis.

los intereses. Los problemas de comportamiento estratégico que durante mucho tiempo habían sido ignorados por los economistas surgen en esta cuenta.

Tanto el teórico de la organización Chester Barnard y el economista Friedrich Hayek tomaron la adaptación para ser el objetivo principal de la organización económica, pero con diferencias. Barnard se centró en la adaptación coordinada como un gran “consciente, deliberado, decidido” mediante el uso de la administración. Hayek, por el contrario, celebró la “maravilla del mercado” donde las adaptaciones autónomas se implementan espontáneamente en respuesta a los cambios en los precios relativos. El reto para la economía de gobernanza fue reconocer que las adaptaciones de ambos tipos son importantes, y hacer provisiones selectivas para cada uno.

La economía de los costos de transacción trata a los mercados y las jerarquías como modos alternativos de la gobernanza, los cuales tienen roles distintos para jugar en una economía que funcione bien. Al modo de jerarquía hasta ahora denigrado se le otorga así el estatus co equitativo con la maravilla del mercado, con el objeto de implementar cada uno adecuadamente. También Karl Llewellyn, quien fue un líder en el movimiento del realismo jurídico en los Estados Unidos, se mueve más allá del concepto de contrato como normas jurídicas (con la ejecución del tribunal), introduciendo la idea de “contrato como marco,” predominantemente implementado por el ordenamiento privado. Específicamente, la gran importancia del contrato legal es proporcionar un marco que casi nunca indica con exactitud las verdaderas relaciones de trabajo, pero que ofrece una indicación aproximada alrededor del cual dichas relaciones varían, una guía ocasional en caso de duda y una norma de último recurso cuando las relaciones dejan, de hecho, de trabajar. El concepto más elástico del contrato como marco admite, no obstante, una relación de intercambio (cooperativa) sobre una amplia gama de alteraciones contractuales que una construcción de estrictas normas jurídicas. Como se analiza a continuación junto con el empuje de la lógica hasta su finalización, el régimen de la ley de contrato de “tolerancia” tiene orígenes similares consecuentes. Basta observar aquí que las adaptaciones (de tipo autónoma y coordinada) se consideran como el objetivo central de la organización y que los modos viables de gobernanza difieren respecto a la ley de contrato.

Esta aplicación requiere tres principales movimientos operacionales: (1) nombres de los atributos de la unidad de análisis, (2) hacer lo mismo para los modos de gobernanza y (3) el avance de la hipótesis de alineación



Foto CIES

La economía de los costos de transacción trata a los mercados y las jerarquías como modos alternativos de la gobernanza, los cuales tienen roles distintos para jugar en una economía que funcione bien.

eficiente. Se han propuesto diversas unidades de análisis para el estudio de las organizaciones, pero los esfuerzos para nombrar la definición de atributos de las unidades propuestas son raros. La unidad de análisis en la configuración de la economía de los costos de transacción es la transacción.

Para fines de economizar el costo de transacción, las dimensiones críticas de transacciones son complejas, la condición de activos específicos, y las perturbaciones a la que está sometida una transacción. Entre estos tres, los atributos de las transacciones que han sido más importantes para la comprensión de la gobernanza de las relaciones contractuales son las condiciones de especificidad de activos y alteraciones atípicas cuyas adaptaciones no programadas son necesarias. El amplio alcance de la especificidad de activos -incluye formas físicas, humanas, lugares específicos, dedicados, de capital de marcas y episódicos (o temporal)- sería evidente sólo cuando el estudio concertado de la economía de costos de transacción se ponga en marcha. Respecto a esto es que los diferentes tipos de riesgos corresponden a diferentes formas de especificidad de activos, que las variaciones tienen importantes consecuencias organizativas. Por lo que, aunque algunas condiciones de especificidad de activos son evidentes desde el principio, otros evolucionan durante la ejecución del contrato.

«La economía de los costos de transacción apela a la hipótesis de alineación eficiente para predecir qué transacciones van en qué lugar»



El síndrome que describe el mercado es fuerte de intensidad de incentivos, débil de mando y control en la interfaz y fuerte (normas jurídicas) en la contratación.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que la complejidad desempeña un papel crucial respecto a que: todos los contratos complejos están incompletos debido a la racionalidad limitada. No todo lo incompleto, sin embargo, es consecuente. Lo incompleto consecuente está principalmente asociado con alteraciones atípicas para las que los intereses son grandes (porque los partidos son bilateralmente dependientes), en que la incertidumbre y la especificidad de los activos de cuenta son las características definitorias. Lo incompleto inconsecuente es el rango de alteraciones sobre el cual el “contrato marco” de Llewellyn puede presumir de funcionar bien, a menudo con el apoyo de mecanismos de contratación creíbles. Sin embargo, es también útil reconocer que lo incompleto se vuelve más severo como la complejidad de una transacción, para lo cual las adaptaciones necesitan de incrementos y del número de disturbios consecuentes que inciden sobre el aumento de estas características.

Los mercados y las jerarquías son los modos polares que Coase contempló en su investigación de 1937, y son las alternativas de gobernanza en las que Williamson centró su investigación de 1971 sobre la integración vertical de la producción. Esto está totalmente de acuerdo con el primer precepto de la metodología pragmática: “que sea sencillo”. Cabe señalar, sin embargo, que la economía de los costos de transacción ha introducido posteriormente el modo híbrido y, además, ha ido más allá del mercado de producto intermedio que se contrae para interpretar los fenómenos de una amplia gama comercial (y algunos no comerciales) como variaciones sobre un tema.

Las dimensiones críticas para describir modos alternativos de gobernanza (entre los que encontramos a los mercados y a las jerarquías) son la intensidad de

incentivos, que es fuerte en etapas autónomas que corresponda a sus flujos de ingresos netos, y débil bajo esquemas de margen de recompensa; comando administrativo y control, que es fuerte si etapas sucesivas están bajo la propiedad unificada y están sujetas a la coordinación y a la resolución de disputa por una común “jefe”; y régimen de la ley de contrato, que es fuerte bajo normas jurídicas y régimen de ley de contrato (ordenada por la Corte), pero débil si las disputas entre etapas sucesivas son resueltas por el orden privado, en el que la empresa es su propio Tribunal final de última apelación. ¿Cuáles son las combinaciones consistentes internamente que describen el mercado y la jerarquía? Como hemos comentado, el síndrome que describe el mercado es fuerte de intensidad de incentivos, débil de mando y control en la interfaz y fuerte (normas jurídicas) en la contratación. El síndrome que describe la jerarquía, por el contrario, es débil de intensidad de incentivos, fuerte de mando administrativo y control en la interfaz y débil ley de régimen de ley de contrato (Ley de tolerancia). Así descrito, el mercado y la jerarquía son polares opuestos.

La economía de los costos de transacción apela a la hipótesis de alineación eficiente para predecir qué transacciones van en qué lugar: a saber, las transacciones, las cuales difieren en sus atributos, están alineadas con la estructura de la gobernanza, la cual difiere en sus costos y competencias, para lograr como resultado (principalmente) economizar el costo de transacción. La predicción básica para las transacciones genéricas para las que el activo específico es nulo y las necesidades de adaptación pueden ser comprobadas y aplicadas de forma autónoma es que estas se adquieren en el mercado. Tales transacciones corresponden a las transacciones ideales en derecho y economía. Por el contrario, las transacciones que son apoyadas por inversiones importantes en activos específicos de transacción y están sujetas a un estado

«La economía de los costos de transacción no sólo tiene muchas aplicaciones en el ámbito de la organización industrial sino aplica dentro de la mayoría de los campos de la economía como el empleo, las finanzas públicas, los sistemas económicos comparativos y el desarrollo económico y la reforma»

La necesidad de tres formas de conocimiento común, para incluir al árbitro, es otro ejemplo de empujar la lógica hasta su ejecución.

incompleto (por razón de límites de la racionalidad) experimentarán una mala coordinación cuando sean asaltadas por significantes alteraciones para los que la deserción de la cooperación puede ser proyectada como el incremento de intereses. Tales transacciones se beneficiarán de la propiedad unificada y de las adaptaciones coordinadas como implementadas por la jerarquía.

Las teorías económicas toman mayor importancia cuando (1) las predicciones son confirmadas por los datos, (2) las variaciones sobre un tema funcionan, y (3) las derivaciones de las políticas públicas se acumulan y se muestran. La economía de los costos de transacción hace predicciones, así como realiza pruebas empíricas. No sólo hicieron pruebas empíricas de la economía de los costos de transacción para datos mayores a 800 en el 2006, también han sido ampliamente corroboradas. De hecho, "a pesar que hace casi 30 años pueden haber parecido ser obstáculos insuperables para adquirir los datos pertinentes (los cuales son a menudos datos primarios de una especie de micro análisis), hoy la economía de los costos de transacción reposa sobre una base empírica extraordinariamente amplia". Es indiscutible que la economía de los costos de transacción ha sido mucho más influyente debido a los trabajos empíricos que esta ha engendrado.

La economía de los costos de transacción no sólo tiene muchas aplicaciones en el ámbito de la organización industrial sino aplica dentro de la mayoría de los campos de la economía como el empleo, las finanzas públicas, los sistemas económicos comparativos y el desarrollo económico y la reforma. Las aplicaciones de negocios –a los campos de la estrategia, el comportamiento organizacional, el marketing, las finanzas, la administración de operaciones y la contabilidad– son igualmente numerosas. Muchas aplicaciones a las ciencias sociales contiguas (especialmente sociología, ciencia política, psicología social y aspectos de la ley) también se han realizado. Tal amplio alcance surge porque cualquier problema que se plantea es o puede formularse como un problema de contratación que puede ser examinado con ventaja en términos de economizar los costos de transacción.



Foto CIES

La economía de los costos de transacción no sólo tiene muchas aplicaciones en el ámbito de la organización industrial sino aplica dentro de la mayoría de los campos de la economía como el empleo, las finanzas públicas, los sistemas económicos comparativos y el desarrollo económico y la reforma.

Aunque la economía de los costos de transacción ha tenido numerosas aplicaciones para las políticas públicas hacia los negocios (antimonopolio, regulación, gobierno corporativo), y en cierto grado en el estudio de la agricultura, salud pública, oficinas públicas y desarrollo económico y reforma; las alternativas viables de las evaluaciones de eficiencia son a menudo restringidas por un proceso político donde se diseñan las oficinas públicas con fines políticos inmediatos.

Empujar la lógica hasta su finalización se logra mediante la combinación de dos preceptos de la metodología pragmática: "salir bien" y "hacer digno". Al empujar la lógica *del costo de transacción cero*, el razonamiento hasta su ejecución respecto a las externalidades y la integración vertical reveló que la rutina de recurrir a este supuesto de simplificación lleva a predicciones que expresan lo que no ha sucedido², como resultado de que los economistas y otros científicos sociales se animaron a empujar la lógica del costo de transacción *positivo* hasta su ejecución, tanto en general y como por algunas omisiones o brechas que se convertirían en evidencia como el costo económico de transacción evolucionado.

El criterio de remediabilidad sirve como una comprobación de la realidad sobre la práctica entre los analistas de políticas públicas que asumen que los costos de transacción en el sector público son cero. No sólo eso es una tontería, sino que el estándar de política pública procedió de manera asimétrica: la contratación del sector privado experimentó fallas de mercado, por los costos de transacción positivos, pero

2/ *A counterfactual predictions*, en inglés.

no hubo ningún concepto correspondiente por fallas en el sector público. Poco sorprende, entonces, que las recetas de la política pública intrincadas solían (sin quererlo) estar ancladas en la aplicación asimétrica del razonamiento del costo de transacción, del cual la regulación es un ejemplo.

La necesidad de tres formas de conocimiento común, para incluir al árbitro, es otro ejemplo de empujar la lógica hasta su ejecución. El supuesto de que dos formas de conocimiento común son suficientes es, no obstante, ampliamente celebrado. Aunque sea una crítica, “el análisis de la normativa de las políticas públicas comenzó por suponer que (...) la política fue hecha por un dictador benevolente, omnisciente y omnipotente” que, en términos de costos de transacción supone la ausencia de aplicación de obstáculos, los límites de la racionalidad y el oportunismo, respectivamente.

El criterio de remediabilidad es un esfuerzo por tratar de forma simétrica con instituciones del mundo real tanto públicas como privadas. El criterio es este: un modo existente de organización para la cual ninguna *forma superior viable* de organización puede ser descrita y *aplicada* con ganancias netas esperadas que presuma que sea eficiente. Debido a que todos los modos posibles de organización son defectuosos, la estipulación de viabilidad excluye todas las apelaciones a la ficción de costos de transacción cero (en cualquier sector: público, privado, sin fines de lucro, etc.) desde un principio. La estipulación de aplicación requiere que los costos de implementación de una propuesta alternativa viable (uno que es juzgado superior a un modo existente en una comparación legal de lado a lado) se incluyan en el cálculo de la ganancia neta. El supuesto de que un modo existente es eficiente si la ganancia neta esperada es negativa

«El criterio de remediabilidad es un modo existente de organización para la cual ninguna forma superior viable de organización puede ser descrita y aplicada con ganancias netas esperadas que presuma que sea eficiente»

puede, sin embargo, ser rechazado al mostrar que los obstáculos para la aplicación de una alternativa factible superior en otro sentido sean “injustos”. Tenga en cuenta además que mientras que la política triunfa sobre la economía cuando estos dos se enfrentan en regímenes políticos que son juzgados para que estén “bien trabajados”, los abusos políticos en Estados corruptos son despreciados.

Asimismo, mientras que algunos obstáculos económicos, tales como los costos hundidos que han sido efectuados por el encargado, podrán garantizar el retraso de la presentación de una alternativa factible superior, aquellos que son juzgados por ser injustos (por ejemplo, el comportamiento depredador) serán desafiados. El resultado es que el criterio de remediabilidad es un esfuerzo para no permitir el razonamiento de eficiencia asimétrica de un tipo de costo de transacción cero, y fuerza los temas de eficiencia relevante para la elaboración de políticas públicas—es decir, la viabilidad, la implementación y la réplica—al principio.

El concepto de amenaza creíble figura prominentemente en el estudio de *rivalidad* (entre los estados nación, la política y los negocios), donde el objetivo principal de una amenaza creíble es *para disuadir* el uso de algunos instrumentos (por ejemplo, armas nucleares), así para desviar la competencia a otros lugares o para impedir la aparición de la competencia por completo. El uso de los compromisos rentables creíbles para apoyar el *cambio de apoyo relacionado pero diferente*. La proposición básica es la siguiente: ausente el uso de compromisos creíbles para apoyar el intercambio, se percibiría los riesgos contractuales con muchas transacciones a ser excesivo. Inversiones genéricas que reemplazarían las inversiones específicas de transacción si éste plantea un gran riesgo. Algunas transacciones se llevarán a cabo en las empresas. Algunas nunca se materializarán. Los compromisos creíbles a veces entran en lugar espontáneamente, como en una historia de buenas experiencias con un comerciante que dirige con una reputación positiva.

Foto CIES



El concepto de amenaza creíble figura prominentemente en el estudio de rivalidad (entre los estados nación, la política y los negocios), donde el objetivo principal de una amenaza creíble es para disuadir el uso de algunos instrumentos (por ejemplo, armas nucleares)

Los obstáculos injustos a la ejecución, que persisten incluso después de que se evidencia que están en el camino del progreso, a veces pueden ser anulados por la fuerza acumulativa de movimientos, de los cuales el movimiento de los derechos civiles es un ejemplo, y otros por perfeccionar las definiciones de competencia desleal.

A menudo, sin embargo, los compromisos creíbles toman forma como actores económicos que conscientemente acordarán mecanismos que proporcionen seguridad adicional. Estos pueden tomar la forma de divulgación de información y auditoría de mecanismos; el desarrollo de controversias especializadas establecería mecanismos, mediante los cuales las partes confíen más en el ordenamiento privado que en el ordenamiento de la corte, y a veces implican crear rehenes para apoyar el cambio. La credibilidad también varía según el entorno institucional entre las jurisdicciones políticas, a la que la literatura sobre teoría política positiva es relevante. También es relevante para la economía de la gestión el concepto de las leyes de contrato (plural), que es un ejemplo de que lo anteriormente mencionado -el concepto de "Ley de tolerancia"- para describir el régimen de ley de contrato de jerarquía. Así, mientras que los tribunales conceden rutinariamente la categoría a las empresas, debería haber disputas sobre los precios, los daños a ser atribuidos a retrasos, las fallas de calidad, etc.; los tribunales se negarán a escuchar disputas entre una división interna y otro sobre temas



Foto CIES

El criterio de remediabilidad es un esfuerzo por tratar de forma simétrica con instituciones del mundo real tanto públicas como privadas.

técnicos idénticos. El acceso a los tribunales será negado, las partes deben resolver sus diferencias internamente. El concepto de régimen de derecho de tolerancia fue introducido para llenar un vacío lógico en la teoría de la gobernanza. Al igual que con otras formas de derecho contractual, la eficacia de la ley de tolerancia varía con la integridad del medio ambiente institucional (estado de la nación) de la cual es parte.