LA TEORÍA DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN COMO NÚCLEO CENTRAL PARA INVESTIGACIONES FUTURAS

Víctor Dejesús Ocampos Linares

Facultad de Economía y Empresa (Ciudad del Este), Universidad del Norte

RESUMEN

En este ensayo pretendo explicar la teoría de los costes de transacción como base de la escuela neo-institucionalista de economía y los aportes de otras escuelas heterodoxas sobre el tema, presentando los avances de la teoría y su posible utilidad para el análisis de las instituciones formales e informales del Paraguay. Usando una aproximación socioeconómica, en un nivel descriptivo con un diseño de investigación documental explicaré los distintos enfoques que la teoría de los costes de transacción implica, ya que es una perspectiva interdisciplinaria que busca estudiar la organización económica desde el punto de vista institucional, por lo tanto puede ser asunto de investigaciones de las carreras de derecho, economía, administración, contabilidad e incluso medicina, ya que el propósito fundamental de las instituciones es el de economizar en los costos de transacción, lo que en un nivel más ambicioso podría llegar a ser un programa de investigación muy significativo.

DOI: 10.5281/zenodo.7157389

Palabras clave: Paraguay; Costos de Transacción; Instituciones; Empresa; Economía; informalidad; normas; Imperio de la Ley; Mercado

ABSTRACT

In this paper I will try to explain the transaction costs theory as the foundation of the new institutional economics and other heterodox schools' contributions on the subject, introducing the advances of the theory and its possible use for the analysis of the formal and informal institutions of Paraguay. Using a socioeconomic approach, in a descriptive level and with a documentary investigation design, I will try to clarify the distinct approaches that transaction costs theory implies, because it is an interdisciplinary perspective seeking to study the economic organizations from a institutional point of view, thus, it could be subject of investigations of different careers like Laws, Economics, Business Administration, Accountancy even Medicine, since the underlying purpose of the institutions is to economize in transaction costs, and in a more ambitious level it could become a Research Program of great significance.

Keywords: Paraguay; Transaction Costs; Institutions; Firms; Economics; informality; norms; Rule of Law; Market

INTRODUCCIÓN

Desde la apertura económica que supuso la caída de la dictadura en 1989, el Paraguay ha adoptado gran parte de las medidas sugeridas por el Consenso de Washington con resultados ambivalentes, algunas mejoras otras no tanto, como la crisis del sistema financiero de los años noventa. Desde inicios del nuevo milenio, tras los descalabros financieros de los años 90's, emergieron institucionalmente sólidos la Banca, el Banco Central y el

Ministerio de Hacienda y el trabajo conjunto de éstos ha significado una estabilidad macroeconómica envidiable comparado con otros países de la región, con fiscalidad ligera, moneda sólida, inflación controlada y perspectivas de crecimiento continuo. Sin embargo, la buena letra en materia de políticas económicas no se ha traducido en el influjo de inversión extranjera directa tan necesaria en un país rezagado en términos de desarrollo económico como lo es el Paraguay.

Es aquí donde la obra de Aaron Acemoglu y Robinson, cobra visibilidad, pues según su investigación, la mayoría de los países que no logran despegar en términos de desarrollo económico y humano, son aquellos donde sus instituciones son débiles o indefinidas (Acemoglu & Robinson, Por Qué Fracasan Los Países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza, 2014). No obstante, hablar de instituciones simplemente, es algo muy ambiguo, dado que abarca demasiado. Tras la caída del muro de Berlín y el advenimiento de la democracia en Sudamérica, coincidentemente con el fin de la guerra fría, las recetas sugeridas por el FMI y el BM eran los de:

- Introducir disciplina presupuestaria de los gobiernos
- Canalizar gastos del presupuesto hacia el crecimiento y la protección de los más pobres
- Introducir reformas fiscales para aumentar la base fiscal reduciendo las tasas marginales
- Privatizar
- Desregular y levantar barreras de entrada o salida a los mercados
- Ordenar y proteger los derechos de propiedad privada
- Liberalizar el tipo de cambio, los tipos de interés, intercambio comercial internacional, etc

Todas estas sugerencias significaron un choque institucional, es decir, se pasaron a aplicar cambios institucionales desde arriba hacia abajo, instituciones exitosas en países desarrollados con otra base institucional, lo que implicó en un periodo de transición demasiado largo y penoso hacia una economía de mercado (Lissowska, 2006). Por ello la importancia de analizar nuestras instituciones por medio de la teoría de los costos de transacción para tratar de identificar las falencias de éstas y cómo afectaron

a la implementación de aquellas instituciones importadas, sus mutaciones a lo largo de los años y las dificultades aún existentes que nos mantienen aún en las posiciones más lejanas en la mayoría de los índices de institucionalidad y lejos de volvernos atractivos a las inversiones. Lo interesante es que no solo hay inconvenientes a nivel de macro instituciones, sino también a nivel de instituciones empresariales, cumplimiento de contratos, grupos sociales, familias e incluso comportamentales a nivel de individuos.

El presente ensayo tratará de abordar esos inconvenientes institucionales, explicando en primera instancia los costes de transacción que será la herramienta por medio del cual serán analizadas las instituciones, posteriormente explicaremos las instituciones como el conjunto de normas de conducta que permiten reducir costos de transacción, a continuación veremos algunas manifestaciones de los altos costos de transacción en nuestro País y cómo estos afectan a nuestros índices de institucionalidad y finalmente sugiero como tema de discusión el análisis de las instituciones desde la perspectiva de la teoría de los costes de transacción.

LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

Cuando el mundo se debatía entre la planificación central de las economías de la Unión Soviética o la alemana versus las economías de mercado, en un contexto inmediatamente posterior a la gran depresión, muchos economistas consideraban que el mercado era lo opuesto a la planificación, era un orden espontáneo que se gestaba con la acción individual de todos los agentes de una economía. Desde Adam Smith quien consideraba que una economía de mercado es el proceso por el cual la búsqueda individual de nuestros objetivos hacía con que la cooperación social de genere de manera espontánea, por medio de la división del trabajo (Smith, 1776), los economistas dedicaron mucho esfuerzo para comprender e interpretar la creación de riqueza y su distribución. Se habían

centrado en el estudio del valor y las fuerzas de la oferta y la demanda y la formación de los precios.

Pero casi todas las herramientas de análisis se basaban en la empresa individual, en el individuo que toma decisiones de compra o no compra, de asignación o no de recursos. La gran mayoría de los economistas presuponían que el sistema económico era coordinado por el mecanismo de los precios, la oferta se ajusta a la demanda y la producción al consumo, por sí mismo, en un proceso automático de ajuste, por lo que la sociedad pasa a ser un organismo y no una organización. Y es en ese contexto cuando Ronald Coase en 1937 se pregunta, si el mercado como mecanismo de toma de decisiones individuales es tan eficiente, ¿por qué es que existen las empresas? (Coase, 1937) Si las empresas son organizaciones de planificación generalmente centralizada y un orden jerárquico rígido, por medio del cual se trata de optimizar la asignación de recursos, justamente retirando recursos del mercado e internalizándolos a la empresa. Su intención fue comprender la causa de la existencia de empresas en un entorno de mercado, dado que la mayoría de los análisis económicos estaban construidos sobre las bases de una economía de mercado, donde se supone un entorno más eficiente de asignación de recursos escasos.

Su planteo era que debía haber alguna explicación del porqué si el mercado es un proceso de decisiones individuales, las empresas debían contratar, por ejemplo, día a día a la mejor secretaria disponible al mejor precio, día tras día, sin embargo, las empresas contrataban una secretaria por largo tiempo, exigiendo exclusividad, retirando a la secretaria del mercado, ya que no estaría disponible para otras empresas.

Su conclusión fue que el proceso de ajuste del mercado por el mecanismo de los precios, ocasionaba algunos costos que no eran contabilizados, sería como el costo de utilizar el mecanismo de los precios en el mercado. A estos costos los denominó "Costos de Transacción".

Entre los costos de transacción Coase menciona los costes de búsqueda, por ejemplo, si un vendedor de muebles logra vender muebles, necesita contratar al carpintero que le haga los muebles, para ello debe buscar un buen carpintero que trabaje bien, tenga buen precio, sea confiable y puntual, etc. Encontrar uno cada vez que vende un nuevo mueble, resulta costoso; otro coste sería el coste de contratación, cada vez que venda un mueble necesita escribir un nuevo contrato con las nuevas condiciones, puede que el carpintero ahora desee cobrar más, puede que el cliente ahora desee un producto con mayor rapidez, etc. lo cual debe plasmarse en el contrato, en este punto también ya se considera la posibilidad de incumplimiento de los contratos por una u otra parte; Otro coste de transacción es el de coordinación, si contrato un carpintero, debo también asegurarme una línea de suministros estables, lo cual, me exigirá contratar ahora a un productor de tablas de madera o chapas sintéticas laminadas.

Para evitar estos costes mencionados, Coase explica que se forman las empresas, internalizando así al carpintero dentro de la estructura jerárquica de la empresa, sacándolo del mercado, pasando a ser parte del equipo de trabajo, lo mismo ocurre con el vendedor, y hasta con el productor de las láminas. Se dice entonces que se integra a una organización jerárquica donde internamente se intercambian actividades y dinero, pero sin usar ya el mecanismo de los precios. Esta integración pasa a tener sus propias reglas y entonces va pasando a ser una institución. Con esto se da inicio a lo que en administración llamamos la "Teoría de la Agencia".

Con el desarrollo de la teoría se llegaron a identificar inúmeros costes de transacción como:

Costos de establecer y mantener derechos de propiedad

Costos de usar el sistema de precios de mercado – o usar el mecanismo del mercado (desconfianza, costos de búsqueda, costos de información, costos de negociación, costo de decisión, costos de control, costos de ejecución, contratos incompletos, etc.)

Transacciones con activos específicos

Oportunismo

Conflictos de incentivos

Y así tenemos la ley de Coase: Una empresa tenderá a expandirse hasta que los costes que supone organizar una transacción adicional dentro de la empresa igualen los costes que implica desempeñar esa misma función en el mercado abierto. Cuando salga más barato realizar una transacción dentro de la empresa se procederá de ese modo, pero si resulta más económico salir al mercado, se procederá a la subcontratación.

Por otro lado, debemos considerar que las interacciones humanas son contractuales en la que todos negocian con todos todo el tiempo, por ello definir mecanismos legales que permitan y propicien el fluido y seguro intercambio sea de bienes y servicios o hasta de tiempo resulta fundamental.

"El propósito económico fundamental del derecho es reducir los costos de transacción" (Ghersi, 1991)

Las instituciones jurídicas tienen un fundamento económico: abaratar los costos de transacción. Para el efecto, deben cumplir cuando menos con tres propósitos: definir derechos de propiedad, dar seguridad a los contratos y establecer un sistema de responsabilidad civil extracontractual.

Desde la perspectiva de Coase podemos asumir que la empresa (Firma) es una institución creada para reducir costes de transacción y del mismo modo, se interpreta que el derecho nace con el mismo objeto.

El comercio primitivo se realizaba entre individuos en las ágoras, pero existían dificultades para realizar las transacciones, por ejemplo, definir un bien que sea aceptado por todos como medio de cambio, que ese medio de cambio sea creíble y genuino, lograr credibilidad o confianza entre los

participantes del comercio, fijar códigos de conductas entre los participantes, determinar la manera de resolución de conflictos de intereses entre las partes, dirimir las asimetrías de información, definir quién forzará el cumplimiento de contratos, etc. Todo esto son costos de transacción y a medida que se expande el comercio estos costos se agudizan. En las ciudades estados griegas la autoridad pasa a encargarse de la acuñación de la moneda, con ello su nombre asume la garantía de la acuñación y los participantes del mercado utilizan la moneda acuñada con mayor confianza reduciéndose así los costos de transacción. También vemos el legado griego en el campo legal, el Rey asume el rol de proveedor de justicia y de asegurar el "imperio de la ley" usando para ello su brazo armado (Hicks, 1985). Estamos explicando el nacimiento del Estado como institución encargada de reducir los costos de transacción en la sociedad, el estado pasa a ser entonces el marco institucional dentro del cual las interacciones humanas se realizan con menor "fricción".

Después del aporte inicial de Coase para la teoría de los costes de transacción, en la que define que la empresa surge para reducir los costes de búsqueda, contratación y coordinación que implica una transacción o interacción en el mercado, se introduce un aspecto adicional con Williamson, al asociar el criterio de eficiencia en la asignación de recursos que implicará asumir costos. El mercado tiene costos de transacción, una empresa tendrá costos de gobierno o jerarquía. Los costes de gobierno dependerán de la estructura de gobierno y éstos del marco institucional en el que se desarrollen. La empresa se estructura para ser más eficiente que el mercado en algunas transacciones, con ello se abre el campo de estudio de la empresa y sus mecanismos internos.

Williamson (Williamson, The Economics of Organizations: The Transaction Cost Approach, 1981) plantea dos fuentes generadoras de costos de transacción: la primera tiene relación directa con el comportamiento de los agentes económicos involucrados en las transacciones, debido a la existencia de racionalidad limitada, oportunismo y objetivos sobrepuestos. Plantea que el

individuo tiene problemas con el procesamiento de la información que lo constituye en individuo con intencionalidades racionales y propenso a las conductas oportunistas, las que clasifica en dos tipos: a) oportunismo pre-contractual o selección adversa y b) oportunismo pos-contractual o riesgo moral.

La segunda fuente generadora de costos de transacción está asociada a problemas de entorno, en el que se da la existencia de mercados no competitivos con presencia de pocos compradores o vendedores, lo que genera escenarios de amplia incertidumbre y con tendencias a comportamientos oportunistas.

En respuesta a esto North (North, 1991), afirma que los contratos surgen para que los agentes minimicen los costos de transacción y así lograr mayores beneficios del intercambio. Además, considera que las instituciones sólidas evitan actitudes predadoras de parte de los agentes económicos y del Estado. El contrato como institución reduce la incertidumbre al definir la forma en que se realizarán las transacciones, por ello debe conjugar la conducta humana, loso costos y beneficios de una negociación. Cuando existan mayores posibilidades de obtener beneficios provenientes de la transferencia del derecho de propiedad, mayores serán los incentivos para realizar contratos.

La teoría de los costes de transacción no se centra en el análisis de los individuos o las empresas en sí, sino que su unidad de análisis es la propia transacción, es decir, las relaciones de intercambio entro los agentes es lo que da su rasgo distintivo. Es por ello que la teoría de los costes de transacción tiene un carácter bilateral ya que las dos partes tienen objetivos y ambos desean mantener una relación cooperativa, esto abre las puertas para el uso de la Teoría de los Juegos en su investigación (Klein & Sykuta, 2010).

Los experimentos de la economía comportamental sugieren una racionalidad limitada de los agentes y por ello la necesidad de estar alertas sobre todas las posibles implicancias futuras de una transacción.

INSTITUCIONES

Según nuestra genética provenimos de una población relativamente pequeña en África que se fue expandiendo por el planeta a medida que aumentaba su población. Aunque pudieron haber surgido otros lenguajes fuera de este grupo, los lenguajes que tenemos ahora probablemente descendieron de modificaciones del usado por ese grupo. Los investigadores consideran que una de las características más importantes de nuestra especie es justamente el lenguaje, somos el "homo loquens" y hasta hoy día llamamos a los niños de infantes que proviene del latín "infans" que significa "el que no habla". La capacidad de interpretar signos es lo que nos llevó al desarrollo del lenguaje, y los signos son entidades perceptibles asociadas a un significado. Los signos están siempre compuestos de un significante y un significado, el primero hace referencia a la entidad perceptible por nuestros sentidos y el segundo al significado propiamente que damos a lo que percibimos. Estos signos actúan como mediadores o intermediarios entre dos usuarios o dos dispositivos (Escandell Vidal, 2021).

Cuando los humanos pasan a desarrollar un comportamiento gregario, surge la necesidad de coordinar las actividades del grupo y por ello, desde una perspectiva económica, consideramos que empiezan los costos de coordinación, justamente debido a las dificultades de comunicar la intención y las actividades a realizar. Es ahí donde el lenguaje empieza su desarrollo, la emisión y recepción de señales gestuales al inicio fue evolucionando a los ruidos emitidos por los humanos hasta que finalmente llega a constituirse en lenguaje, es decir, un conjunto de secuencias de sonidos que se asocian convencionalmente con conceptos, pero no se reduce a eso; posee, además, un conjunto de principios y de reglas que

determinan cómo se combinan esos signos para expresar significados más complejos. Cada lengua tiene, pues, un léxico y una gramática. Este conjunto de signos y reglas de combinaciones que sirven para interpretar y transmitir significado entre agentes se ha originado y desarrollado de manera espontánea, dicho de otro modo, es fruto de la acción humana y no del diseño humano. Con el tiempo se llega a la codificación formal de esos signos y son lo idiomas que conocemos hoy día (Hayek, 1998). Fenómeno similar ocurre con el proceso de intercambio interpersonal de bienes y servicios. Hasta ahora existen básicamente dos maneras de obtener medios satisfacientes, una por los medios políticos que implican uso de la fuerza o la capacidad de convencer por el carisma a que alguien provea medios satisfacientes sin entregar nada a cambio, y la otra manera es por los medios económicos, que significan entregar algo a cambio del bien que uno desea (Oppenheimer, 1922).

Este proceso de intercambio es lo que llamamos comercio y dio lugar al surgimiento de otra entidad muy conocida hoy día. Según Carl Menger y muchos otros economistas e historiadores, los intercambios voluntarios se dieron originalmente en la forma de trueque, permuta o "camba", lo que llamamos intercambios directos. Pero esta forma de intercambiar padecía del problema de la doble coincidencia que menciona Stanley Jevons, el que posee un pedazo de cerdo y desea un par de zapatos, debe encontrar a alguien que posea zapatos y que esté dispuesto a intercambiarlos por un pedazo de cerdo. A esto, hoy día llamamos "Costes de búsqueda". Paulatinamente los individuos fueron descubriendo que existían mercaderías con mayor aceptación que otras, por tanto, con mayor circulación, es decir, fluía más fácilmente de mano en mano entre los individuos que intercambiaban, y esto es lo que Menger menciona como la propiedad de liquidez que poseen los bienes. Nace así, una de las instituciones económicas más importantes hasta ahora, el intercambio indirecto. Algunos individuos empezaron a intercambiar sus bienes por bienes de mayor circulación (o comercializables) lo que les permitía acceder más rápidamente a los bienes satisfacientes que estaban buscando, el éxito de

éstos era imitado por otros, y este fenómeno resultó progresivamente en la selección del bien más comercializable entre todos, que pasó a ser el dinero, no estamos hablando del pedazo de papel que llevamos hoy día en nuestros bolsillos, sino de la institución misma de un medio de intercambio indirecto que ha permitido reducir los costos de búsqueda ya mencionado, como también los de pérdida de valor que podrían padecer algunos bienes perecederos, entre otros. Pasa a ser una norma de aceptación general en una comunidad (Sieron, 2019).

En ambos ejemplos mencionados arriba nos referimos a un conjunto de normas y reglas que logran aceptación y uso generalizado y nos permite reducir costos inherentes en toda interacción humana.

Para Durkheim las instituciones son hechos sociales, aspectos de la experiencia colectiva que se materializan en una multiplicidad de formas e instancias: el Estado; la familia; el derecho a la propiedad; el contrato; las tradiciones culturales, políticas y religiosas, etc. En suma, "se pueden llamar institución a todas las creencias y todos los modos de conducta instituidos por la comunidad" (Brismat, 2014).

Ya Max Weber (Weber, 2005) considera a las instituciones como relaciones sociales cristalizadas en el tiempo.

No obstante, Douglas North (North, 1991) considera a las instituciones como las limitaciones ideadas por el hombre que estructuran la interacción política, económica y social. Consisten en restricciones informales (sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones y códigos de conducta) y reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad). A lo largo de la historia, las instituciones surgen como hemos visto, por acción humana y también han sido diseñadas por seres humanos para crear orden y reducir así la incertidumbre. Las instituciones entonces proporcionan la estructura de incentivos de una economía y la manera en que ésta evoluciona indicará la dirección hacia el crecimiento o declive de una economía o sociedad.

Para North, entender las instituciones resulta más fácil en un abordaje de teoría de juegos. Si los juegos son repetitivos, estamos hablando de relaciones interpersonales de largo plazo, lo que llevará a los agentes a cooperar, pues con ello logran obtener mayor éxito, ya que se posee mayor información sobre el desempeño pasado del otro jugador. Lo opuesto ocurre en juegos no repetitivos, en éstos generalmente no se tiene información respecto al desempeño del otro y por ello ambos caerán en la tentación del oportunismo, es decir, preferirán no cooperar. Por ello, las instituciones serán los convencionalismos que regirán el juego, las reglas y el sistema de incentivos como ya hemos mencionado que permiten a los agentes obtener mayor información sobre los participantes y tomar mejores decisiones en base a eso.

El ejemplo clásico de teoría de juegos de suma no cero es el del Dilema del Prisionero. Dos prisioneros han sido capturados por un delito menor, pero ambos están siendo investigados por un crimen mayor, a ambos se los pone bajo custodia en salas separadas sin comunicación. Y a ambos se les ofrece la misma propuesta: Si el Prisionero (jugador) A delata al Prisionero B, obtendrá su libertad (representado en la matriz de pagos por 5 puntos), la misma propuesta para el prisionero B. Pero si ambos jugadores coinciden delatándose mutuamente, ambos irán a prisión, pero con una pena menor, por colaborar con la investigación, (Representado por 1 punto cada uno), Si el jugador A delata y el jugador B no, entonces el jugador A obtiene 5 puntos (Libertad) y el B 0 puntos (Prisión completa). Ahora bien, si ambos jugadores evitan delatarse, la justicia no tendrá otra opción que castigarlos solo por el delito menor, entonces ambos obtienen 3 puntos, el cual sería lo más conveniente a ambos, si cooperan.

	Jugador B	
Jugador A	Cooperar	Desertar
Cooperar	3 , 3	0 , 5
Desertar	5 , 0	1 , 1

Este planteo es utilizado en ciencias sociales para ilustrar las interacciones tanto humanas como animales, se usa en economía, derecho hasta en biología, pues supone una situación en la que dos individuos que buscando su propio beneficio deben decidir cooperar o traicionar.

Para encontrar una estrategia de juegos en juegos reiterativos, como es la vida misma, que sea la más exitosa, Axelrod y Hamilton (Axelrod & Hamilton, 1981) propusieron aplicar el Dilema del Prisionero a su estudio de evolución cooperativa y han buscado por medio de un concurso entre varios interesados a nivel mundial, para que cada uno vaya sugiriendo estrategias para los juegos reiterados, todos fueron cargados en una supercomputadora y se dio inicio al juego. La estrategia del Tit for Tat, resultó ser la que mejores resultados proporciona. Tit for Tat es la estrategia del "Toma daca", que implica replicar la jugada del oponente, si X colabora, Y también colabora, pero si decide traicionar, entonces también se traiciona. En los experimentos llevado a cabo por el equipo de Axelrod y Hamilton, las estrategias que deciden cooperar tienden a tener más éxito que las demás.

Si en la iteración continua o repetición de los juegos, los que toman las decisiones asumen estrategias cooperativas ambos se beneficiarán como en los intercambios voluntarios del mercado. Sin embargo, si las decisiones son las de desertar (no cooperar), uno se beneficia en detrimento del otro,

por lo que pasamos a un juego de suma cero. Van Cleve considera:

"Una importante avenida es el repetido, condicional y recíproco intercambio de ayuda entre individuos, lo cual es a menudo en el ámbito biológico llamado de reciprocidad o sensibilidad y puede ser implementada a través de reglas de respuestas o negociación con los compañeros (partners) sociales (Van Cleve, 2017)".

Martín Krause (Krause, Teoría de los Juegos y el Origen de las Instituciones, 1999) afirma que si los jugadores juegan sólo una vez el juego del dilema del prisionero (y nunca más vuelven a encontrarse, de forma que el juego no se inscribe en otro juego mayor), entonces ninguna negociación previa al juego les capacitará para cooperar. Para cooperar, necesitarán hallar algún método para lograr un acuerdo vinculante con un mecanismo de imposición que esté fuera del juego, tal como ha sido descrito cuando expusimos el ejemplo del dilema del prisionero. Pero si esta situación se repite, entonces existen muchos acuerdos auto imponibles que podrían surgir tal como descubrieron Axelrod y Hamilton.

Ese conjunto de acuerdos vinculantes y mecanismos de imposición que está fuera del juego pero que demarca los límites de este es lo que denominamos instituciones.

Un ejemplo habitual para explicar la función de las instituciones es el tránsito. En un cruce de rutas existe la posibilidad de que ocurra un choque si los agentes deciden cruzar al mismo tiempo, entonces debe haber una coordinación de acciones para que se cruce sin que ocurra el siniestro, para ello se debería poder anticipar la jugada o jugadas de los demás. Por eso se desarrollaron los señaleros en los automóviles, las luces de "stop", las "reglas de tránsito, etc., y también tenemos los semáforos, cuya función es emitir señales para que cada agente haga la jugada "correcta" y así darse una situación que conviene a todos los participantes.

La vinculación entre las instituciones y los costes de transacción se perciben en el siguiente ejemplo: Si dos individuos que no se conocen, convienen en celebrar un intercambio de bienes y/o servicios, estamos ante una actividad que ocurre en el tiempo, es un hecho económico, que en última instancia dependerá su realización de la buena voluntad de ambos agentes y de que no ocurra cualquier situación deliberada o no, que impida la concreción del intercambio. Toda acción es de cara al futuro, por tanto, se enfrenta a la incertidumbre. Tanto el individuo A como el B pueden tener intenciones ocultas y oportunistas que puedan derivar en beneficios extraordinarios para uno, y pérdida para el otro. Es decir, uno puede hacer el pago y no recibir la mercancía, o recibir la mercancía en un estado que no era lo acordado, o puede haber atrasos, o puede que se reciba la mercancía, pero no se efectúe el pago, etc. A todo esto, se los llama costes de transacción, que serían aquellas fricciones que existen en el medio ambiente del mercado. Para contrarrestar estos inconvenientes se formulan contratos y los contratos siempre serán incompletos. Los contratos, las reglamentaciones, las normas, las leyes, pautas de conducta, etc. lo que buscan es justamente reducir esas fricciones, reducir riesgos, disminuir costes de transacción.

CLASIFICACIÓN DE LAS INSTITUCIONES

Cómo hemos visto en las páginas anteriores, las instituciones pueden nacer de forma espontánea, como el mercado, el dinero, el derecho o el lenguaje, esto es, sin diseño deliberado, sino como fruto de la acción o interacción humana repetitiva en un proceso de prueba y error permanente y replicación de aquellas pautas exitosas. También pueden surgir de manera deliberada como es el caso de la legislación positivista o la empresa, en la que se diseñan las normas de conducta que se aplicarán y de planifican las acciones a realizar.

La idea de que el sistema económico es coordinado por el mecanismo de los precios, o, que cada agente tome decisiones individuales en base a la información parcial que posee, información ésta transmitida por los precios, transforma a la sociedad en un organismo, no en una organización. Para Hayek, los intercambios voluntarios del mercado son realizados por múltiples agentes individuales a todo momento genera una especie de orden, que no es fruto del diseño humano sino de la acción humana, así clasificaba en primera instancia a las instituciones como organismos y como organizaciones (Klein & Sykuta, 2010).

Un organismo serían las instituciones que se gestan en un orden espontáneo, a lo que posteriormente los denominó Cosmos, y una organización serían las instituciones que son fruto del diseño deliberado del hombre o alguna autoridad, a esto posteriormente lo llamó Taxis (Hayek, 1998).

Un organismo, técnicamente en términos Hayekianos sería una institución que surgió espontáneamente y ejemplo de ellos son los ya mencionados: mercado, derecho, lenguaje, dinero, familia, etc.

Una organización entonces, sería una institución diseñada por el hombre deliberadamente, o por una autoridad y ejemplo de ello sería: Una empresa, una oficina pública, una escuela, un banco, el semáforo, la legislación, etc.

Además de esa clasificación según el origen de las instituciones, existe también otra clasificación basada en la jerarquía legal, así tendremos:

Instituciones formales: reglas que alcanzan un carácter jurídico, suelen estar escritas en algún tipo de código.

Instituciones informales: son hábitos y criterios morales que no alcanzan un carácter jurídico.

Las instituciones informales pueden pasar a ser formales, como, por ejemplo, la fuente del derecho consuetudinario o el derecho natural, se origina como normas de conducta generalmente aceptada por los miembros de una comunidad, ya que tales normas permiten reducir los costos de transacción que implican convivir en sociedad, pasando finalmente a su codificación formal. Un caso interesante es que una relación de pareja aún sin llegar a constituirse en un matrimonio, exigen tácitamente el cumplimiento de las reglas o normas de la institución matrimonial, y es posible que la institución matrimonial pasa a ser formalizada posteriormente, al constituirse de facto previamente en una institución social.

Por otro lado, existen casos en que las instituciones formales pasan a constituirse en fuente para instituciones informales, entre ellas podríamos destacar las reglas de la FIFA, que sirven de base para las reglas pautadas en las canchas de barrio, lo mismo podrían ser los códigos de ética tácitos de grupos que operan al "margen de la ley estatal".

Ahora bien, como mencionamos anteriormente, la calidad de las instituciones son las que definen el sistema de incentivos de una sociedad, y por tanto depende de ellas la prosperidad, estancamiento o declive del grupo social afectado. Las instituciones económicas afectan directamente al resultado o desempeño de una economía, y una economía es la manifestación de las interacciones humanas en cuanto a intercambio de medios satisfacientes en sentido extenso, eso implica no solo bienes como los de consumo, o bienes duraderos, sino incluso hablamos del suministro de normas morales, de tiempo, de polución, de educación, salud, justicia, etc. En efecto, todas las instituciones de un país están interconectados de alguna manera y por ende influyen en la prosperidad o no de un país (Acemoglu, Johnson, & Robinson, Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, 2004).

AVANCES EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS INSTITUCIONES

La teoría de los costos de transacción se ha transformado en la unidad de análisis fundamental de la escuela neo institucional de economía, o "Economía Neo-Institucional". Pero vale la pena mencionar que se lo considera nuevo por lo siguiente: hasta los años 80 del siglo pasado, la Economía Institucional se refería a los trabajos de Thorstein Veblen (Veblen, 2014), John R. Commons, Wesley Mitchels, Clarence Ayres y sus seguidores que se enfocaban en la crítica a la economía ortodoxa. 1) Se enfocaban en la acción colectiva en lugar a la individual; 2) Preferencia por una economía evolutiva en lugar de la aproximación mecánica; 3) Un énfasis en la observación empírica en lugar del razonamiento deductivo. La nueva escuela institucional esquiva la visión holística de la antigua escuela y se aproxima más al individualismo metodológico de Max Weber y la escuela austriaca de economía, esta última con importantes aportes para el estudio de las instituciones como los diferentes orígenes del orden social, la organización empresarial con el desarrollo de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo, los incentivos y los derechos de propiedad, los ciclos económicos y la teoría del capital (Foss & G., 2009).

Trabaja con una noción de racionalidad más amplia y suelta, una idea de conocimiento limitado o racionalidad limitada, desarrollado por Herbert Simons, que considera que los agentes no siempre toman decisiones óptimas o maximizadoras, sino decisiones satisfactorias y suficientes (Herbert, 1955). Con esto se aproxima también al abordaje de la economía comportamental. Un abordaje bastante utilizado es la del análisis institucional comparativo, en el que a diferencia de la economía ortodoxa que considera modelos económicos en un entorno de competencia perfecta, se analiza a partir de entornos institucionales imperfectos y se trata de hacer comparaciones para determinar cual arreglo institucional tiene el potencial de obtener mejores resultados.

Por un lado, estudia el "ecosistema institucional", que se refiere a las limitaciones básicas a la acción, las "reglas del juego" que conduce el comportamiento individual, que pueden ser formales o informales, como ya hemos visto, estas reglas básicas son el producto de los objetivos, creencias y elecciones de los actores individuales, su resultado social, las reglas propiamente no son conocidas ni diseñadas por nadie. Por otro lado, estudia los "arreglos institucionales" son estructuras de gobernanzas o pautas diseñadas por los socios comerciales para mediar relaciones comerciales particulares. Empresas comerciales, contratos de largo plazo, burocracia del sector público, organizaciones sin fines de lucro y otros arreglos contractuales son parte de este estudio (Klein & Sykuta, 2010).

Otra forma de categorizar el campo de estudio de la nueva economía institucional es la siguiente: a) Estudio de la "incrustación" (embeddedness) o arraigo institucional, que analiza las instituciones informales, las costumbres, tradiciones, normas, religión, etc.; b) El estudio del marco institucional, que se refiere a las reglas formales del juego como las leyes de propiedad privada, el libre mercado, los sistemas políticos, etc.; c) Estudio de la gobernanza, que sería el análisis de cómo se "juega" o se realizan las interacciones manifestadas en contratos y organizaciones; d) Estudio del empleo y asignación de recursos, que hace referencia al sistema de precios, cantidades, incentivos, decisiones de asignación de recursos, etc (Williamson, The new institutional economcs: taking stock, looking ahead, 2000).

Una transacción implica una transferencia de propiedad y por ello se estudia los costos que resultan de la transferencia de propiedad y los costos de establecer y mantener derechos de propiedad. Por ello los derechos de propiedad y las normas legales son asuntos de análisis económico, no solo se estudia los efectos de la ley, pero también el mecanismo por el cual muta la ley, así los contratos pasan a ser parte importante de la economía neo-institucional.

Como ejemplo, las empresas internalizan las transacciones como respuesta a las debilidades del entorno institucional. En países con instituciones legales estables, tribunales relativamente eficientes y reglas por defecto razonables para los términos del contrato, por ejemplo, los contratos tienden a ser menos completos. Si las partes contratantes pueden confiar en que los tribunales llenarán los vacíos, ¿por qué molestarse en escribir todas las contingencias? (Klein & Sykuta, 2010)

Asimismo, si un país tiene arraigada la institución de propiedad privada, podrá desarrollar un sistema legal que identifique, proteja y facilite la transferencia de propiedad, implica que ha desarrollado instituciones formales que reducen los costos de transacción en cuanto a propiedades y con ello se logra capitalizar la propiedad y acceder a líneas de crédito que permiten aumentar las inversiones y con ello la expansión económica, sino contar que, si bien definidos, nos ahorramos los costos que implican tratar de demostrar ser el propietario de algún activo y poder transarlos sin inconvenientes (De Soto, 2019).

COSTOS DE TRANSACCIÓN Y CALIDAD INSTITUCIONAL EN PARAGUAY

A nivel de "debate nacional" por lo general solo estamos enfocados en los juegos políticos y en las políticas económicas del país. Pero no existe una preocupación seria respecto a las instituciones. Por ello resulta conveniente dar una mirada a cómo nos ven desde afuera en este aspecto.

El Índice de Calidad Institucional (ICI) (Krause, relial.org, 2021) se basa en la selección de ocho indicadores que reflejan algún aspecto de la calidad institucional. A su vez esos indicadores se agrupan en dos categorías que comprenden "Instituciones políticas" por un lado e "instituciones de

mercado" por el otro. A estos dos subíndices se le asigna un peso de 50% para cada uno de ellos.

Los indicadores que forman el subíndice de instituciones de políticas son:

- Rule of Law (Respeto al Derecho) del Banco Mundial.
- Governance Matters; Voz y Rendición de Cuentas, del Banco Mundial.
- Libertad de Prensa, por Freedom House (1996 - 2019) y Índice de Libertad de Prensa de Reporters sans Frontieres (2020 - 2021).
- Percepción de la Corrupción, Transparencia Internacional.

Los indicadores que forman el subíndice de instituciones de mercado son:

- Competitividad Global, del Foro Económico Mundial.
- Libertad Económica de Heritage Foundation.
- Libertad Económica de Fraser Institute.
- "Haciendo Negocios" del Banco Mundial.

Para el año 2021, en los indicadores de instituciones políticas Paraguay ocupa el puesto 118 de 189 países analizados, en los indicadores de instituciones de mercado se ubica en el puesto 97, logrando así ocupar el puesto 111 de calidad institucional con un total de puntos de 0,4163 (RELIAL, 2021).

Las principales variables que reducen la calidad institucional del país hacer referencia al sistema legal, derechos de propiedad y las regulaciones. Para el Fraser Institute, en lo que se refiere a Sistema Legal y Derecho de Propiedad obtenemos una puntuación de 4,42 de 10 ocupando el puesto 72, para el Doing Busines del Banco Mundial ocupamos el puesto 125 y también con problemas institucionales (Mundial, 2021).

Como podemos observar, estos indicadores nos muestran la debilidad de nuestras macro instituciones, por lo general las instituciones de origen estatal, justamente la institución que nace como vimos, con el objeto de reducir los costos de transacción en un grupo social.

Pero detengámonos a analizar otros costos de transacción como:

Puntualidad: esta institución nace con el objeto de reducir costos de coordinación, sin embargo, en el caso paraguayo, la impuntualidad es institucional (Martinez Ávila, 2015).

Cumplimiento de las reglas de tránsito: Las reglas de transito se crean buscando reducir los costos de transacción como ya hemos mencionado, pero en Paraguay los costos son tan elevados que en lugares donde hay lomadas, rotondas o semáforos se deben incurrir en costos adicionales como los agentes de tránsito para tratar de evitar o reducir los elevados costos de incumplimiento de los individuos.

El oportunismo: Se contrata un personal, pero éste aprovecha cualquier oportunidad para expoliar a su contratante y viceversa cuando la patronal decide pagar demasiado poco o no pagar horas extras, el empleado buscará métodos informales o ilegales de compensar lo que él considera un oportunismo por parte de la patronal y no solo ocurre en la relación obrero-patronal, también a nivel empresarial. Los niveles de confianza y credibilidad son muy bajos, lo que implica altos costos de riesgo de incumplimiento contractual.

Propiedad privada: Los sonados casos de invasiones de propiedad privada por parte de campesinos sin tierra o sin techos, los casos de doble titulación de propiedades como las posibles apropiaciones ilegales mediante a la cercanía del poder, demuestran la debilidad institucional de los organismos encargados de garantizar la propiedad privada. Esa poca claridad en Registros y Catastros es un caldo de cultivo para el oportunismo, generando a la sociedad altos costos de transacción.

Seguridad: La institución policial se crea con el objeto de reducir costos de seguridad, es decir, teóricamente, para no contratar el servicio de seguridad en el mercado, el Estado suministra el servicio vía impuestos. En Paraguay, se paga impuestos y a la vez se deben incurrir es gastos de murallas, sistema de monitoreo, cerco eléctrico, guardias de seguridad, etc, que implican recursos que podrían ser utilizados en otros menesteres.

Las regulaciones: Hasta ahora cualquier trámite en algún estamento estatal es demasiado lento y plagado de requisitos, ocupamos el puesto 160 en el ranking de apertura de negocios. Es posible que eso deriva en la alta informalidad empresarial.

Como vemos existen innumerables problemas ligados a la calidad institucional tanto estatal como privadas y podemos ir citando otros como el lavado de dinero, narcotráfico, corrupción etc.

CONCLUSIÓN

Los indicadores de calidad institucional demuestran que somos un país con instituciones débiles o contraproducentes. Débiles son las instituciones estatales encargadas de garantizar la propiedad privada y el suministro del servicio de justicia, esta debilidad se caracteriza por el sometimiento de tales instituciones al poder político y por ello a la ley del más fuerte. Las instituciones contra producentes pueden ser la taima y el oportunismo característico que busca obtener resultados de corto plazo, pero en detrimento de mejores resultados a largo plazo. Otra puede ser la impuntualidad que es una institución "sólida" pero que conduce a altos costos de coordinación.

Por ello he realizado una exposición sobre los costes de transacción que son el elemento de análisis de las instituciones, hemos visto el avance de la nueva economía institucional y hemos visto las falencias de nuestras instituciones y los altos costos de transacción que eso significan.

Con esto, sugiero al lector y a los representantes de las unidades académicas nacionales a integrar la teoría de los costes de transacción a sus respectivos programas de investigación, pues considero que el campo es amplio y es interdisciplinario.

DOI: 10.5281/zenodo.7157389

Podríamos realizar investigaciones cuantitativas y cualitativas sobre nuestras instituciones a partir de los costes de transacción, por ejemplo, análisis de costos del atraso del personal en las empresas, también los costos que implican el retraso en la entrega de obras o bienes y servicios. Se pueden hacer análisis de las reglamentaciones de algunas instituciones para determinar requisitos superpuestos o doble registros. Incluso será posible realizar experimentos al cambiar reglamentaciones y observar la evolución del cambio implantado.

A nivel de agencia, se pueden hacer investigaciones sobre costos de transacción y costos de organización empresarial, integración vertical y horizontal, subcontratación, etc.

Señalar las falencias que tenemos como país es la parte más fácil del análisis, corregir esas falencias es sumamente complejo y complicado, pero lo que en este ensayo he tratado de apuntar es la unidad de análisis. Resolver los problemas con un diseño de soluciones con una orientación de arriba abajo no suele tener resultados positivos en países democráticos, por ello creo que la academia está en condiciones de suministrar información de abajo hacia arriba, al investigar los costes de transacción y a partir de ellos llegar corregir y mejorar las instituciones.

REFERENCIAS

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2014). *Por Qué Fracasan Los Países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza.* Barcelona: Booket.

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2004). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. *National Bureau of Economic Research*, 1-111.

Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The Evolution of Cooperation. *Science*, 1390-1396.

Brismat, N. M. (2014). Instituciones: Una mirada general a su historia conceptual. *Revista científica Guillermo de Ockham*, 31-40.

Coase, R. (1937). The Nature of The Firm. *Economica*, 386-405.

De Soto, H. (2019). *El Misterio del Capital.* Lima: Editorial Planeta Perú S.A.

Escandell Vidal, M. V. (07 de Diciembre de 2021). *www.cerasa.es.* Obtenido de https://www.cerasa.es/media/areces/files/book-attachment-2704.pdf

Foss, N. J., & G., K. P. (2009). Austrian Economics and the Transaction Cost Approach to the Firm. *Libertarian Papers*, 1-20.

Ghersi, E. (1991). El costo de la legalidad. *Themis Revista de Derecho*.

Hayek, F. A. (1998). *Law, Legislation and Liberty.* Londres: Routledge.

Herbert, S. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quaterly Journal of Economics*, 99-118.

Hicks, J. (1985). *Una teoría de la historia económica.* Madrid: Orbis S.A.

Klein, P. G., & Sykuta, M. E. (2010). *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics.* Cheltenham: Edward Elgar.

Krause, M. (1999). Teoría de los Juegos y el Origen de las Instituciones. *Libertas*, 1-29.

Krause, M. (2 de Diciembre de 2021). *relial.org*. Obtenido de https://relial.org/sitio/indice-de-calidad-institucional

Lissowska, M. (2006). New Research Problems for Institutional Economics Arising from the Experience of Transition to Market Economy: The Evolution of Institutions. *Journal of Economics and Business*, 53-80.

Martinez Ávila, D. (2015). *Hora Paraguaya: Los pretextos para la impuntualidad.* Asunción.

Mundial, B. (8 de Diciembre de 2021). *www.doingbusiness.org*. Obtenido de https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/p/paraguay/PRY.pdf

North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 97-112.

Oppenheimer, F. (1922). *The State.* Nueva York: Huebsch.

RELIAL. (8 de Diciembre de 2021). *relial.org*. Obtenido de https://relial.org/pdf/ICI-esp.pdf

Sieron, A. (2019). Legacy of Menger's of Social Institutions. *Sciendo*, 145-160.

Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones.* Edinburgo: Penguin.

Van Cleve, J. (2017). Stags, Hawks and Doves: Social evolution theory and individual variation in cooperation. *Integrative and Comparative Biology*.

Veblen, T. (2014). *Teoría de la Clase Ociosa.* Madrid: Alianza Editorial.

Weber, M. (2005). *Economía y Sociedad.* México: Fondo de Cultura Económica.

Williamson, O. (1981). The Economics of Organizations: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*, 548-577.

Williamson, O. (2000). The new institutional economcs: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 595-613.