



COSTOS DE TRANSACCIÓN EN EL PROCESO DE INTERCAMBIO PURO



DESCRIPCIÓN BREVE

El intercambio es complejo en el contexto social, dependen de las instituciones y organizaciones para definir sus ventajas hacia un contrato social mutuamente beneficioso.

VÍCTOR ECHEVARRÍA ALVARADO



COSTOS DE TRANSACCIÓN EN EL PROCESO DE INTERCAMBIO PURO (COSTS OF TRANSACTION IN THE PURE EXCHANGE PROCESS)

Víctor Echevarría Alvarado*

RESUMEN

Esta investigación forma parte de un trabajo mayor, relacionado con el comportamiento del sector exportador del Perú en el contexto de sus principales condicionantes y expectativas de crecimiento para los próximos años. Se revisan los modelos empresa-mercado de las teorías de institucionalismo económico y los modelos de equilibrio y eficiencia tradicional, para comprender la relación entre los costos de transacción y la asignación de recursos en la solución óptima del equilibrio parcial de contratación. Los principales resultados caracterizan la complejidad de las transacciones frente al mercado y destacan la validez del equilibrio-eficiencia de la tradición neoclásica como referente de asignación, comprendiendo la satisfacción del primer teorema fundamental del equilibrio general. Estimamos que el procedimiento ayuda a entender el comportamiento actual del sector exportador frente al mercado y permite analizar las estructuras de gobernación al que se enfrenta, respecto a la competitividad y cambio tecnológico.

Palabras clave: Institucionalismo económico, Costos de Transacción, Equilibrio General, Estructuras de Gobernación.

ABSTRACT

This research is part of a larger work, related to the behavior of the Peruvian export sector in the context of its main conditioning factors and growth expectations for the coming years. The business-market models of the theories of economic institutionalism and traditional equilibrium and efficiency models are reviewed to understand the relationship between transaction costs and the allocation of resources in the optimal solution of the partial equilibrium of hiring. The main results characterize the complexity of the transactions before the market and highlight the validity of the equilibrium-efficiency of the neoclassical tradition as a reference of allocation, including the satisfaction of the first fundamental theorem of general equilibrium. We believe that the procedure helps to understand the current behavior of the export sector against the market and allows us to analyze the governance structures that it faces, with respect to competitiveness and technological change.

Keywords: Economic Institutionalism, Transaction Costs, General Balance, Governance Structures.

**Profesor de la Universidad Ricardo Palma, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Lima Peru, E-Mail: victorecheval@gmail.com Mg.Sc. en Economía Agrícola, miembro del Instituto de Investigaciones.*



INTRODUCCIÓN

Las características de las transacciones, su concurrencia en el mercado, como los resultados que alcanzan considerando las transacciones de los demás actores económicos, conforman la base de estudios sobre costos de transacción. Esta síntesis podría representar a un considerable número de contribuciones dadas en torno al debate teórico y metodológico sobre la propuesta neoclásica de coordinación social y determinación de precios, en el que las transacciones precisamente no constituyen la preocupación central del análisis (North: 1990).

Se considera que en la teoría de formación de precios tradicional, las transacciones constituyen procesos dados y posibles, procesos que no contienen perturbaciones que puedan limitar o impedir la determinación de precios de equilibrio en un mercado competitivo, por lo que el intercambio permite la maximización de los excedentes respectivos de cada uno de los agentes participantes.

Para algunos autores (Buchanan 1979) esta manera de entender las cosas son atribuibles a “la teoría de asignación de recursos”, donde el énfasis destaca en la escasez en términos generales y la necesidad de elegir (Robins 1932) en condiciones de plena certidumbre o racionalidad ilimitada. Se desatiende en este sentido, el análisis del comportamiento de los actores económicos frente al mercado y los diversos ordenamientos institucionales que surgen como resultado del intercambio que se genera.

Sin embargo los enfoques post *Walrasianos* y *Marshallianos*, han sido discrecionales a esta propuesta praxeológica (Lange 1966) de la teoría de asignación de recursos. En el contexto destacan la crítica de la *Escuela Histórica*, la *Escuela Institucionalista* como también en estos tiempos, la denominada escuela *Neo Institucionalista* (NIE), originando la relación más evidente entre la Economía y el Derecho, dirigido a entender las características de las transacciones (negociación en el campo del derecho) y su relación con el proceso de formación de precios en los mercados.

Tanto para el Neo Institucionalismo como para la Teoría Económica del Derecho, donde el *teorema de Coase* configura la base del análisis (Coase 1960), las



transacciones no constituyen procesos lineales, no constituyen procesos homogéneos en la determinación de precios en los mercados, debido principalmente a la presencia de costos de transacción en relación a sus características. Desde el punto de vista de la teoría económica del derecho, de la propiedad y de la negociación, "...si los costos de transacción son nulos, no tenemos que preocuparnos por especificar las reglas legales referentes a la propiedad para alcanzar la eficiencia" (Cooter y Ulen , 1998).

Se considera entonces que las transacciones en el sistema económico presentan un conjunto de particularidades de ejecución que requieren ser identificados y que generan un costo; en general se entiende que se forman en términos *ex ante*, es decir costos que se presentan antes de la ejecución de las transacciones como son, costos de búsqueda tanto de bienes o servicios objeto de contrato, costos de búsqueda de los actores interesados en participar en la transacción, costos relacionados con la tarea de resolver el entendimiento (desciframiento) de los términos sujetos a contratación, configuración y ejecución de la contratación (North1993) y se adicionan costos *ex post*, es decir aquellos relacionados con el seguimiento y aseguramiento del contrato en el tiempo.

En muchas transacciones en el que la formación de costos es poco relevante (transacciones *spot*), los niveles de satisfacción entre las partes contratantes se consideran definibles por medio de los criterios tradicionales de equilibrio en el intercambio puro, (primer y segundo teorema de la economía del bienestar). Sin embargo ante la presencia de costos, los criterios de equilibrio y eficiencia de la economía del bienestar del intercambio puro previsiblemente presentarían resultados diferentes, planteando reservas sobre el mercado como medio de asignación de recursos, como se muestra en un apreciable número de contribuciones de contrastación y falsación en la literatura institucionalista .

Precisamente, el objetivo del presente trabajo es realizar una breve búsqueda de los principales planteamientos que se han dado con relación al análisis de los costos de transacción, para esto partimos de la denominada tradición de *Coase* en razón a que su propuesta constituye un referente importante del *institucionalismo*



económico, intensifica la atención sobre el proceso de intercambio en el problema económico comprendiendo la función de la empresa como organización (Williamson 1989) y propicia un mayor entendimiento del rol de las instituciones (North 1995, Ostrom 2000). Con esta búsqueda se analiza y contrasta la presencia de costos de transacción, en el entorno de los teoremas fundamentales de la economía del bienestar, equilibrio y eficiencia en la asignación de recursos.

Consideramos de interés comprender no sólo la relación y desviaciones de procesos de intercambio con costos respecto al equilibrio y eficiencia, que implica comprender el nivel y diferenciación del bienestar social desde la perspectiva neoclásica, si no también analizar la posible formación de organizaciones o estructuras de gobernación desde el punto de vista de Williamson con presencia de costos de transacción, que facilitan el acercamiento o alejamiento de los teoremas de la economía del bienestar, o en otros términos, facilitan o impiden el intercambio mutuamente beneficioso socialmente.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se procedió con la revisión bibliográfica a partir de la necesidad de precisar la concepción de los costos de transacción, considerando argumentos iniciales que le dieron origen respecto a la propuesta de equilibrio y bienestar de la teoría clásica. La búsqueda se centró en los trabajos de la denominada tradición del “viejo institucionalismo” (Veblen 1899; Commons 1944), tratado en artículos académicos de los últimos diez años en México, España y Colombia. El artículo de Geoffrey M. Hodgson permitió referencias importantes en la valoración de las contribuciones del denominado “antiguo” institucionalismo, como se rescata en el artículo de Bruno Gandlgruber y Arturo Lara, profesores de la Universidad Autónoma Metropolitana y Universidad Autónoma Metropolitana de Xochimilco, México, respectivamente. Así mismo, en este contexto situamos el análisis de Rosa Canales y Patricia Mercado de la Universidad Autónoma del Estado de México (2011), se obtiene información comparativa del institucionalismo de Thorstein B. Veblen, con relación a las propuestas del nuevo institucionalismo económico NIE, identificando principales categorías de análisis de conducta de los agentes de intercambio y su agregación



social. Urbano Pulido, D. de la Universidad Autónoma de Barcelona y Díaz Casero, J.C. y Hernández Mogollón R. de la Universidad de Extremadura, abordan temas sobre la aplicabilidad de la teoría económica institucional en la creación de empresas, permitiendo comprender el rol de los mecanismos de gobernanza en el sistema económico. También se incorporó en el registro bibliográfico la contribución de Gonzalo Caballero de la Universidad Externado de Colombia, aborda los distintos enfoques sobre las teorías institucionales y la historia económica, en la misma línea destaca el artículo de Salomón Kalmanovitz con la cliometría y la historia económica, publicado por el Banco de la República, Colombia,

La revisión bibliográfica posterior se orientó a identificar los costos de transacción y los factores que lo generan, mencionamos en este caso la revisión de artículos como el de Gonzalo Caballero Miguez, de la Universidad de Vigo, aquí se encuentra un detallado reporte de las contribuciones generadas en el marco de la denominada *Nueva Economía Institucional (NIE)*, así mismo trata conceptos de gobernanza y el cambio institucional, permitiendo el análisis con relación a la teoría tradicional.

Elvira Salgado realiza una presentación crítica de los costos de transacción en la realidad colombiana. Este artículo permitió organizar los conceptos centrales de los costos de transacción para su análisis. El artículo de Héctor Arámbula nos pareció trascendente aun cuando no reciente, permitió un alcance mayor acerca de la teoría de la firma planteada por Williamson.

Elección de los enfoques

A partir del análisis de los artículos mencionados, se procedió a abordar el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE) con relación a los costos de transacción; para el caso se inició con el análisis de los aportes de Ronald Coase, considerando que sus contribuciones dieron énfasis al concepto de costos de transacción, a la empresa como organización y al análisis de las leyes y los temas del derecho y economía. Se complementó con la investigación de artículos relacionados con el Derecho como es el caso del artículo de Angélica Álvarez P. sobre la teoría del derecho y la economía, comprendiendo la relación de costos - precios y el surgimiento de las leyes y organismos en el intercambio económico.



En el NIE se revisaron propuestas de Oliver E. Williamson y Douglass North, en el primer caso se abordó una de las obras fundamentales como es el de “Las instituciones económicas del capitalismo”, se identifican aquí los principales factores que determinan los costos de transacción y también las estructuras de gobernación y salvaguardas en transacciones con costos, se comprende así la función de las estructuras de gobernación con la viabilidad de las transacciones; esta parte se culminó con la revisión de uno de los principales trabajos de Douglass North relacionado con la definición e interacción de las instituciones en el intercambio y el proceso social, aquí se comprende el rol que desempeñan las características de la conducta humana en el proceso de intercambio, el significado de los derechos de propiedad y la función del tercer agente en la gobernación de intercambios complejos; esta obra es de suma importancia no solo para comprender la existencia de factores específicos en la viabilidad del intercambio, sino también para comprender la naturaleza del cambio institucional a partir de la interacción entre la organización y la institución, incorporando conocimientos y estrategias para evolucionar desde formas de intercambio simple a intercambios complejos, impersonales, en la búsqueda de la eficiencia económica.

Teoría del equilibrio general.

Finalmente se incorporaron los planteamientos neoclásicos de la teoría del intercambio puro. Para esto se eligió obras clásicas de microeconomía intermedia para contrastar el debate institucionalista y el debate iconoclasta en general. Se analizaron los supuestos empleados en la teoría neoclásica en la conformación de modelos de equilibrio parcial como general, se comprendió la relación de costos de transacción y los teoremas del bienestar, considerando la asumida sustitución del realismo por el reduccionismo analítico de la teoría tradicional.

Del método gráfico.

El acercamiento para la identificación y contrastación se relaciona con la estática tradicional de la teoría neoclásica, debido principalmente al orden básico de presentación de las variables y los supuestos que son materia de la discusión institucionalista en general, también este método facilita la comprensión de las



variables en el plano empírico para la investigación con el que se relaciona este artículo.

De manera que a partir de estos elementos y análisis, se construye la discusión final del presente estudio.

RESULTADOS

Los aportes identificables respecto a la propuesta neoclásica de equilibrio y eficiencia económica, se encuentran principalmente con las contribuciones de la Nueva Economía Institucional (NEI), el número de contribuciones generadas justifican el término (Hodgson 2000), permiten acercarse al análisis de las instituciones, las organizaciones y sobre costos de transacción, sin embargo existen enfoques previos que integran el análisis y contribuyen a la comprensión de las características de los costos de transacción, su concurrencia en el mercado y la interacción en el conjunto de transacciones.

El institucionalismo clásico.

Los planteamientos sobre instituciones se relacionan con el “antiguo” institucionalismo económico (Hodgson 2000), surge en los Estados Unidos a finales del siglo XIX y principios del XX, con los aportes de Thorstein Veblen, Jhon Commons y Wesley Mitchell. Su visión holística, multidisciplinaria, sobre el desempeño económico promueve el debate sobre los supuestos de la propuesta neoclásica y la validez explicativa del equilibrio y eficiencia económica. Enfatiza sobre la importancia de las instituciones y del proceso económico mediante el empleo de modelos abiertos (Hodgson 2000), en el que se incorporan explicaciones procedentes de varias disciplinas mediante el uso de medios histórico – comparativo para establecer el rol de las instituciones.

El enfoque general se puede destacar desde una perspectiva conceptual como metodológica; conceptualmente las instituciones lo relacionan con los hábitos mentales, procedimientos y formas que tienen los actores económicos para realizar sus acciones. Para *Veblen*, los instintos explican los hábitos, los instintos

comprendidos como predisposiciones natas de los actores económicos, tienen influencia en los hábitos y estos definen las relaciones y funciones de las personas y por tanto su comportamiento en la comunidad (Canales R., y Mercado P. 2011).

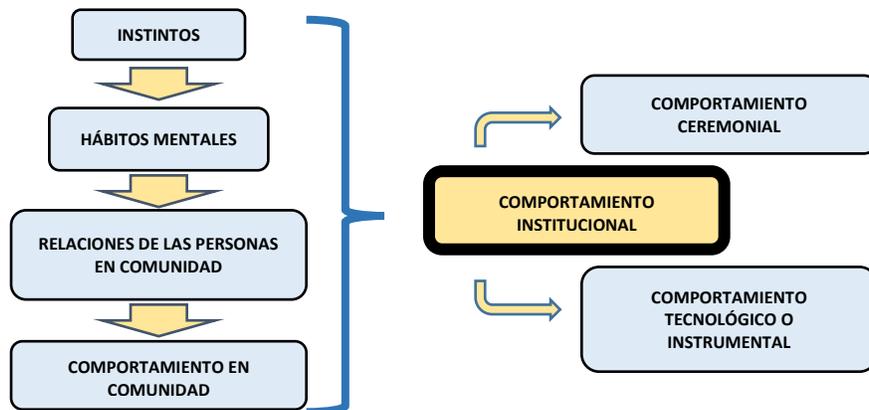


Figura N° 1

Se conceptúa la existencia de dos tipos de comportamientos institucionales, una relacionada con el comportamiento institucional ceremonial y otro relacionado con el ámbito tecnológico o instrumental, estos en correspondencia a las condiciones históricas y existencia de las clases sociales. El comportamiento ceremonial se define a partir de la clase social “ociosa” integrada por gobernantes, clérigos, militares, intelectuales, que representan el orden establecido o *status quo*, de la comunidad y el comportamiento tecnológico o instrumental, integrado por la clase productiva y trabajadora. De la interrelación entre estos tipos de comportamiento se explica el cambio institucional generado por la dicotomía entre el orden establecido y la adaptación a nuevas condiciones de solución a problemas del medio. Se considera que la evolución social es consecuencia de una selección natural de hábitos mentales, resultado del proceso de adaptación de las personas al medio, lo que implica la consideración del análisis histórico, demográfico, desarrollo del conocimiento, etc.

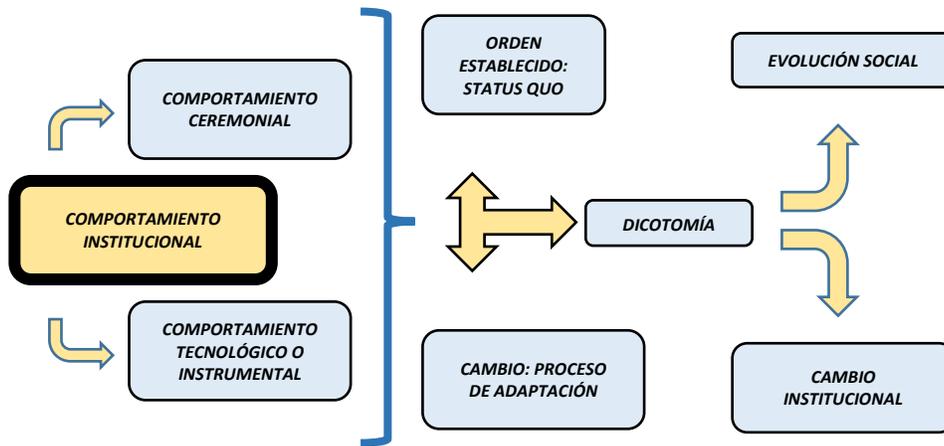


Figura N° 2

Como se desprende de esta parte conceptual general y como lo diría más adelante Douglas North, las instituciones importan en razón a las interrelaciones y el intercambio entre los actores económicos, sin embargo estas no constituyen factores explicativos en la teoría neoclásica aun cuando en el origen común en la escuela clásica, tanto la historia económica como el proceso de intercambio conformaron elementos del análisis (Buchanan 2005). La explicación más extendida sobre esto se encuentra en argumentos metodológicos, se considera que el institucionalismo clásico al tener un carácter holístico y multidisciplinario, no logra contener un cuerpo teórico explicativo, los distintos argumentos histórico inductivos no permiten concluir en procedimientos específicos a emplearse (Caballero 2004). El problema se hizo más evidente en el periodo de la gran depresión económica de 1929, en donde se considera que el enfoque neoclásico – matemático fue más empleado en el entendimiento de los problemas de equilibrio y eficiencia económicas.



El costo del mecanismo del mercado.

La evidencia de un mayor tratado sobre el proceso de intercambio y su relación con el mercado se encuentra en las contribuciones de Ronald Coase, se considera que la denominada noción *coasiana* junto a las contribuciones de Douglas North, conforma el marco teórico de la nueva economía institucional NEI, (Caballero 2011). Sus planteamientos dan lugar al análisis micro analítico de la existencia de organizaciones como las empresas en el mercado, permiten comprender las características de los costos de transacción, empleado posteriormente por nuevos enfoques (Williamson 1989). Así mismo se considera que contribuye al análisis de las instituciones como factores de ahorro de costos de transacción, en el proceso de intercambio en la línea de pensamiento de North.

La noción *coasiana* parte del cuestionamiento sobre la aplicabilidad de la teoría de precios a partir de la denominada tradición *marshaliana*, en el que se considera a la empresa como el cuarto factor de producción en el proceso económico. Para Coase el problema se encuentra en determinar las razones por el cual era necesaria la existencia de una empresa, un *entrepreneur* que hiciera las funciones de coordinación y asignación de recursos en forma paralela a lo que el mecanismo de precios, el mercado también lo hace.

El análisis se centra en lo que se ha denominado el “costo de usar el mecanismo de precios” (Coase 1960), que se puede entender de la siguiente forma:

Busca explicar en principio la integración horizontal y vertical, por lo que se entendería la propia existencia de las empresas frente al mercado.

Introduce los conceptos de costos de transacción o comercialización en sus términos, entendido como costos de realizar transacciones por medio del mercado, el problema es determinar los “precios relevantes” de la organización de la producción mediante el mecanismo de precios, de manera que coexisten dos formas de coordinación económica. (Coase 1960).

Se entiende que la empresa surge como consecuencia de reducir costos de transacción, cuando en el mercado subsisten costos diferenciados que lo justifican.

Una serie de contratos que se darían en el mercado, generando un mayor costo de transacción, dan ocasión a que surja la empresa como un organismo que reduce tal conjunto de contratos en un menor número o uno solo, determinando un menor costo correspondiente.

El riesgo es parte de la conceptualización de costos, considera que los contratos de largo plazo pueden ser elegidos con respecto a los de corto, al permitir una reducción de costos al contratar por unidad de tiempo (Coase 1994)

En general “el costo de utilizar el mecanismo de precios” denominado posteriormente “costos de transacción”, se entiende de acuerdo a la siguiente estructura:

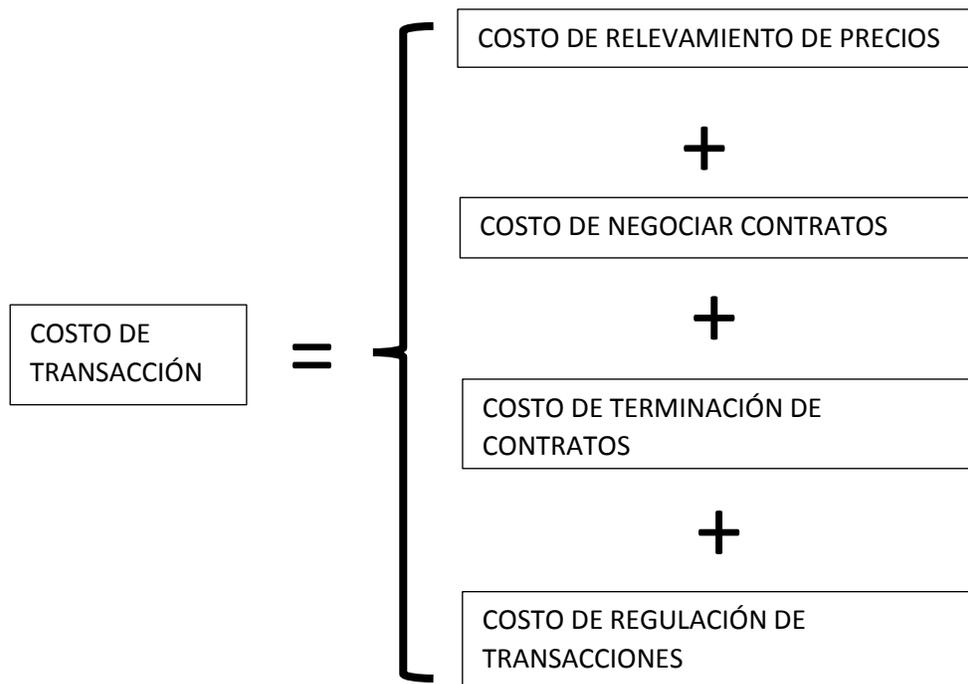


Figura N° 3

Los costos de transacción, en el sentido de Coase se aproxima generalmente a los gastos de comercialización, sin embargo esto exige hacer una distinción entre los conceptos de costos y gastos.

Por lo general ambos términos son empleados indistintamente, y se encuentra en la práctica lo siguiente (Sánchez, 2009):

COSTOS	GASTOS
Sacrificio económico relacionado con la adquisición o producción de un bien o servicio	Expresión Cuantitativa de todo esfuerzo, sacrificio o empleo de un factor que no contribuye con la elaboración de un producto o servicio
<ul style="list-style-type: none">• Materias primas• Mano de obra.• Salarios de planta• Mercancías• Servicios públicos• Fletes• Depreciación máquinas y equipo• Arrendamiento de local• Otros	<ul style="list-style-type: none">• Salarios de personal administrativo• Papelería• Correo y teléfono• Publicidad• Depreciación de muebles y enseres.• Vendedores• Mantenimiento• Capacitación

Figura N° 4

Se entiende también que los costos de transacción no solo resultan de los costos de operar en el mercado, el gobierno con la actividad regulatoria también genera costos, los impuestos pueden generar organizaciones que permitan realizar actividades más económicas que aquellas que puedan ser realizados en el mercado (Coase 1960).

El crecimiento de las empresas se explica en relación a economías internas producidas por los costos de la escala de producción, los rendimientos decrecientes y variaciones de los precios de los factores de producción. La expansión de las empresas es posible hasta cuando los costos de organizar una nueva transacción en ella sea equivalente a realizar la misma transacción en el mecanismo de precios o los costos de otra empresa. Esto explica las acciones que se puedan producir con relación a la “integración”, si los costos de organización de las empresas son



menores a los del mercado entonces la integración puede darse hacia atrás o hacia adelante, es decir integración de empresas en la función de producción o las funciones de comercialización.

La economía de los costos de transacción.

Partimos de este subtítulo para incorporar el aporte de Oliver Williamson (1989) con relación al empleo que le dio a los costos de transacción, para explicar la existencia de las organizaciones o estructuras jerárquicas que se forman en la interacción social. Williamson siguiendo las ideas de Coase, adoptó la transacción como unidad de análisis (Urbano, Díaz, Hernández, 2007), empleando los costos de transacción como elemento de re evaluación de las instituciones, observa la complejidad de las transacciones, las empresas, los mercados y los contratos (Williamson 1989), del que deben identificarse estructuras, formas de organización, jerarquías, formas de cuasi mercado, conectados todos ellos en las consecuencias económicas de su actuación.

Su análisis es de naturaleza micro analítica, aborda los supuestos conductistas del comportamiento de los actores económicos, analiza las características de los activos en el proceso de transacción, define a la empresa como una estructura de gobernación, considera que la contratación ex post se caracteriza por la presencia de instituciones de ordenamiento privado más que de ordenamiento judicial.

El propósito de las instituciones económicas es el de economizar los costos de transacción donde la organización representa un problema de contratación. Las organizaciones en este caso resultan como consecuencia de requerir hacer economías de la transacción, asignando transacciones a estructuras de gobernación específica.

Las ideas centrales de su propuesta se pueden delimitar en tres consideraciones, el primero se relaciona con la identificación de los costos de transacción en el intercambio, caracterizando los elementos por el cual el intercambio puede resultar costoso, sigue con la especificación de la estructura de gobierno con el objeto de economizar los costos de transacción y culmina con el criterio de eficiencia y la

medición del desempeño en términos de la economía de costos y formas de organización o jerarquías.

Los elementos que originan costos parten de postular que la transacción constituye una transferencia de bienes y servicios a lo “largo de una interfase tecnológica separable” (frontera organizacional), en los términos de Williamson (1989), implicando intercambio de derechos de propiedad en los mercados de corto plazo (spot) y si estos abarcan periodos de tiempo, se considera al contrato como el medio para resolver el intercambio. En este último caso se generarían los llamados costos ex ante y costos ex post.

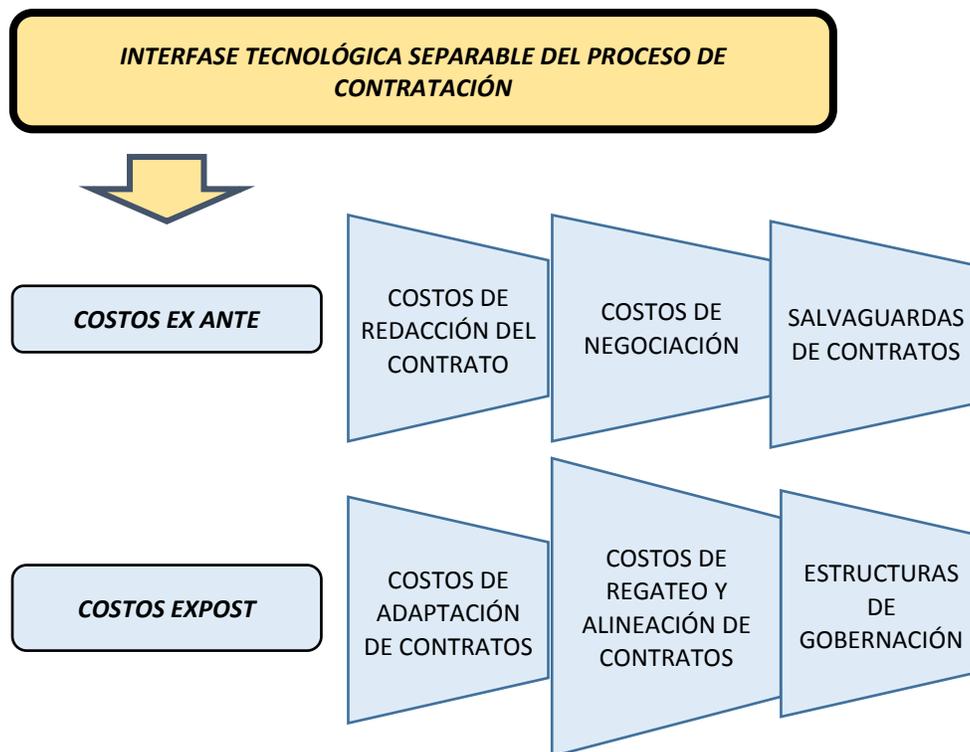


Figura N° 5: Costos de contratación de Williamson

Los costos ex ante son atribuibles a la ejecución de actividades previas a la ejecución del contrato, comprenden actividades relacionadas con la búsqueda de información, de personas o bienes; medición y comprensión de los atributos de los



bienes sujetos al intercambio y definición de los términos de negociación y contratación.

Los costos ex ante se identifican con los siguientes conceptos:

1. Los costos de redacción,
2. Costos de negociación y
3. Salvaguardas de contratos en el que discute la suposición de la eficacia de las reglas del derecho contractual.

Por otro lado, los costos ex post son atribuibles al seguimiento y cumplimiento de los términos del contrato. El nivel y características de estos costos dependen de diversos factores en el que destaca, el comportamiento de los contratantes y el nivel de especificaciones de los activos.

En cuanto al comportamiento de los contratantes, considera explícitamente el criterio de racionalidad limitada y el oportunismo, como elementos definitorios de la naturaleza humana. La racionalidad limitada, a diferencia del supuesto de la escuela neoclásica, se entiende por límites neurofisiológicos y de lenguaje que poseen las personas, la “capacidad de cómputo” de los individuos para recibir, almacenar y procesar información tienen límites, así mismo hay límites para la comunicación.

Esto permite el comportamiento oportunista, definido por el comportamiento individualista para distorsionar u ocultar información, lograr ventajas en el intercambio. (Williamson 1991).

De manera que los costos ex post se identifican en relación a las siguientes consideraciones:

1. Costos de una mala adaptación de los contratos.
2. Costos de regateo para corregir las malas alineaciones del contrato.
3. Establecimiento y administración de estructuras de gobernación (ordenamiento privado más que de ordenamiento judicial).

		ORIENTACIÓN DEL PROPIO INTERÉS		
		<i>UTÓPICA</i>	<i>PROPIO INTERÉS SIN ASTUCIA</i>	<i>PROPIO INTERÉS CON ASTUCIA</i>
GRADO DE RACIONALIDAD	CONDUCTISTA	MÉTODOS EVOLUCIONISTAS?		
	<i>LIMITADA</i>	TEORÍA DE EQUIPOS	EQUIPO TEMPORAL	ECONOMÍA DE COSTOS DE TRANSACCIÓN
	<i>COMPLETA</i>		TEORÍA DE EQUIPOS	ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN

Figura N° 6: Teorías referentes a la conducta

De acuerdo a la figura 6 (Kreps 1995), se observa en forma resumida que el análisis de costos de transacción involucra la racionalidad limitada y la conducta oportunista con astucia, diferenciándolo de la propuesta neoclásica, en el que se asume la racionalidad completa y conducta maximizadora.

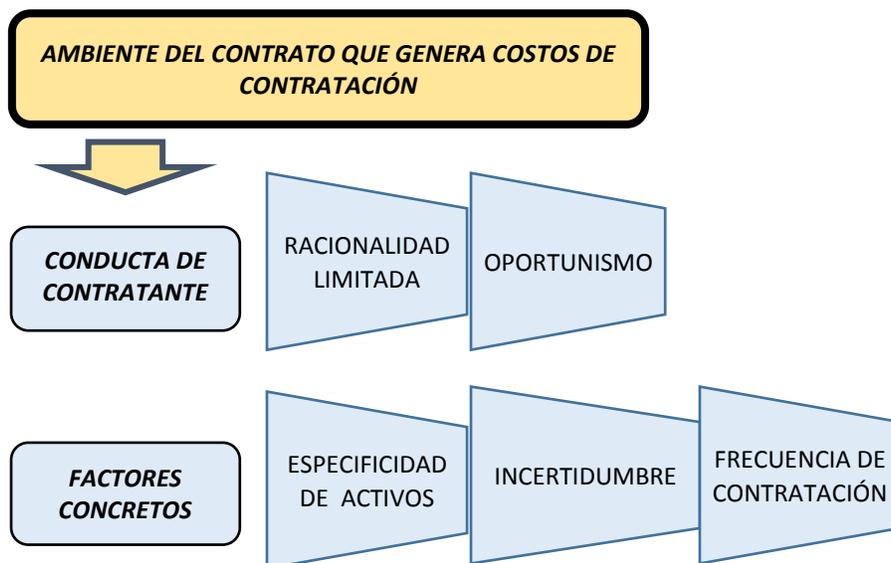


Figura N° 7: Ambiente del contrato

Respecto a los aspectos concretos que originan los costos de transacción, Williamson considera tres factores como son, la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia. Una transacción tiene niveles elevados de especificidad de activos cuando las partes contratantes van quedando más involucradas o dependientes una de otra o ambas (Arámbula 1993). Es decir, la contratación implica periodos de cumplimiento obligatorio en razón del nivel y características de los activos comprometidos. Por otro lado, la incertidumbre que incide en el costo de transacción, es el resultado de la racionalidad limitada, incide sobre las condiciones no incluidas en los contratos por incapacidad de conocer los escenarios futuros, conocer la información privilegiada de una de las partes contratantes, determinando costos ex ante.

Con relación a la frecuencia de las transacciones se considera que éstas determinan menores costos de contratación cuando son más frecuentes que cuando no lo son. A mayor frecuencia de estos, las estructuras de gobernación son menos costosas.

		GRADO DE ESPECIFICIDAD DE ACTIVOS		
		NO ESPECÍFICOS	ESPECIFICIDAD INTERMEDIA	ALTAMENTE ESPECÍFICOS
FRECUENCIA DE LA TRANSACCIÓN	OCASIONAL	CLÁSICA	TRILATERAL	TRILATERAL O UNIFICADA
	FRECUENTE		BILATERAL (<i>incluye jerarquía cuando una de las partes incurre en esta forma de contrato frecuentemente</i>)	UNIFICADA

Figura N° 8: Estructuras de gobierno a las características de la transacción

La figura N° 8 (Kreps 1995), interrelaciona la especificidad de los activos con la frecuencia de la transacción, se observa que los mayores costos de transacción se

generarían cuando los activos son altamente específicos y las transacciones son realizadas ocasionalmente.

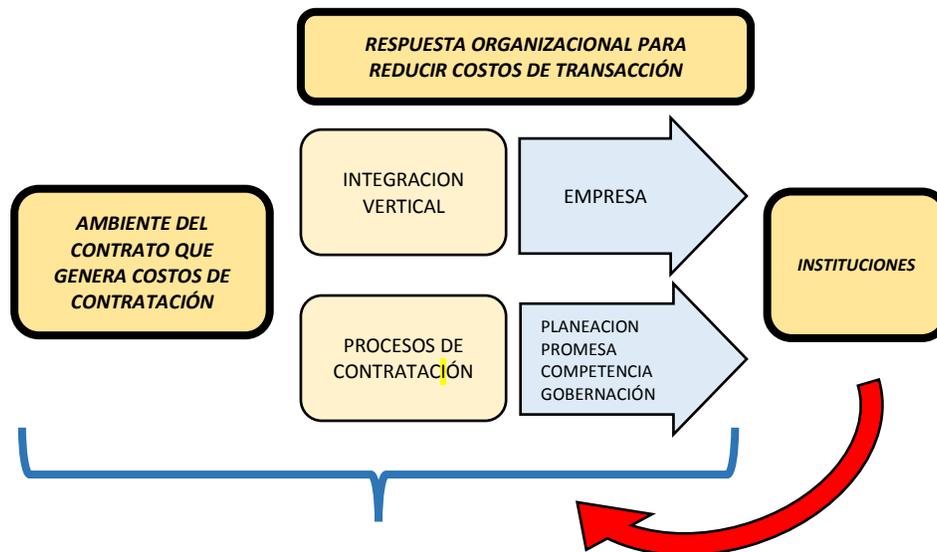


Figura N° 9: Estructuras de gobierno e instituciones

Con estas consideraciones se entiende que los costos se generan con relación a las características del ambiente del contrato que depende de:

- a) Los supuestos conductistas como la racionalidad limitada y el oportunismo.
- b) La especificidad de los activos

Y el resultado de la concurrencia de estos factores explica el proceso de integración vertical, constituyendo una respuesta organizacional que permite la disminución de los costos de transacción frente a otras alternativas dadas en las contrataciones del mercado.

Los posibles procesos de contratación se definen como:

- a) Planeación
- b) Promesa
- c) Competencia y
- d) Gobernación.



Por lo que la economía de los costos de transacción surge como consecuencia de la organización que responde al ambiente del contrato que presenta racionalidad limitada, oportunismo y especificidad de activos en contrataciones bilaterales, es decir la figura de la gobernación como institución de ordenamiento privado, en virtud a la problemática de la eficacia del ordenamiento judicial.

El proceso del contrato bajo estas condiciones y en especial con relación a la especificidad de los activos implica la generación de salvaguardas protectoras que presentan formas diversas y en particular, estructuras de gobernación especializadas para el conocimiento y solución de controversias, con predominio del arbitraje frente a las opciones judiciales.

Los precios de contratación o precios de empate y las estructuras de gobernación están conectados.

Las instituciones y el costo de transacción.

En la perspectiva de Douglass C. North, el intercambio se comprende dentro del funcionamiento de las instituciones, la explicación parte con la comprensión de la conducta humana en el proceso de intercambio, se adiciona la comprensión de los costos de negociación y complementa con el comportamiento de la producción, la existencia de instituciones y su relación con el desempeño económico es el de la disminución de los costos de transacción.

La conducta humana es más compleja de lo que asume la teoría neoclásica del comportamiento del consumidor, la maximización de resultados es una posibilidad frente a otros casos generados por la motivación expresado por ejemplo por el altruismo, ideologías, normas de conducta autoimpuestas, cuya relación con el proceso de intercambio de riqueza es una función equilibrada negativamente, los factores motivacionales inciden en el proceso de elección.

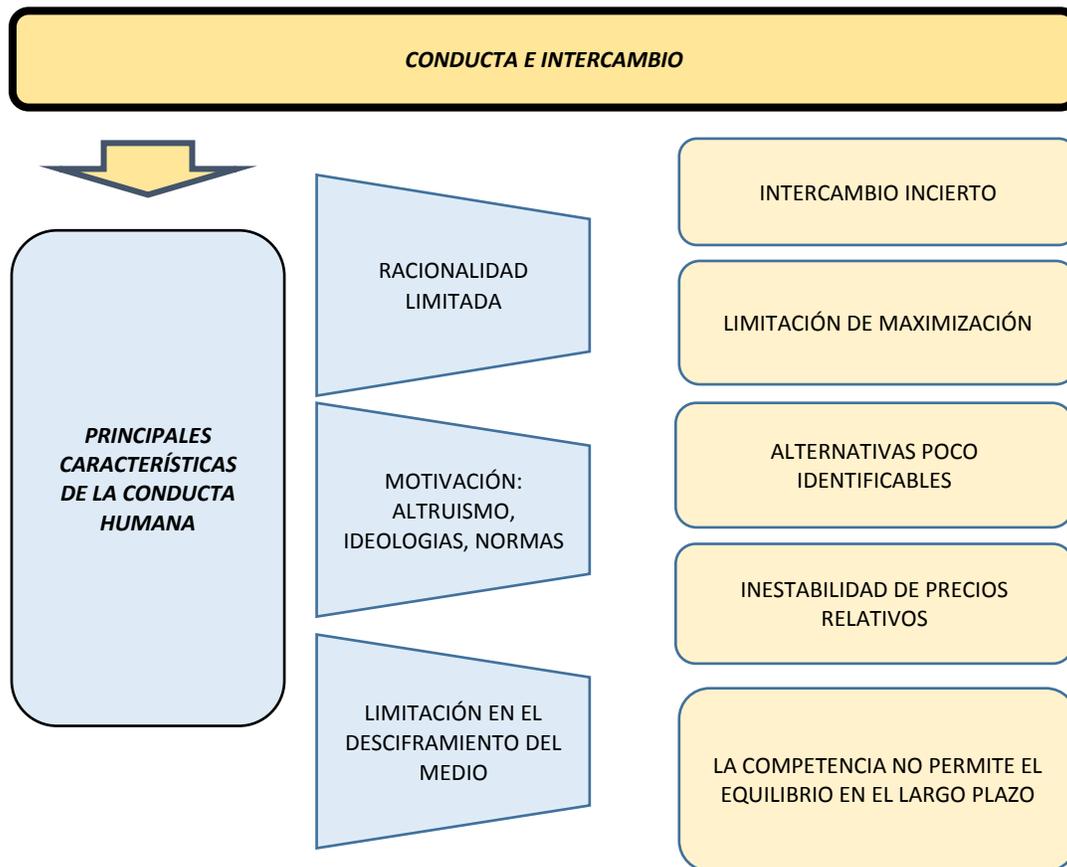


Figura N° 10: Conducta e intercambio

Así mismo la conducta humana presenta resultados diversos a la maximización si se considera el proceso de desciframiento del medio donde se efectúa la elección y el intercambio. El ser humano enfrenta limitaciones (racionalidad limitada) para procesar la información del entorno, su procesamiento es de naturaleza subjetiva e incompleta. Cuando las instituciones no son relevantes, el proceso de intercambio se da en un ambiente impersonal y no tienen características de frecuencia, la elección e intercambio resulta complejo e incierto. Por esta razón las instituciones se tornan necesarias con relación a la viabilidad del intercambio.

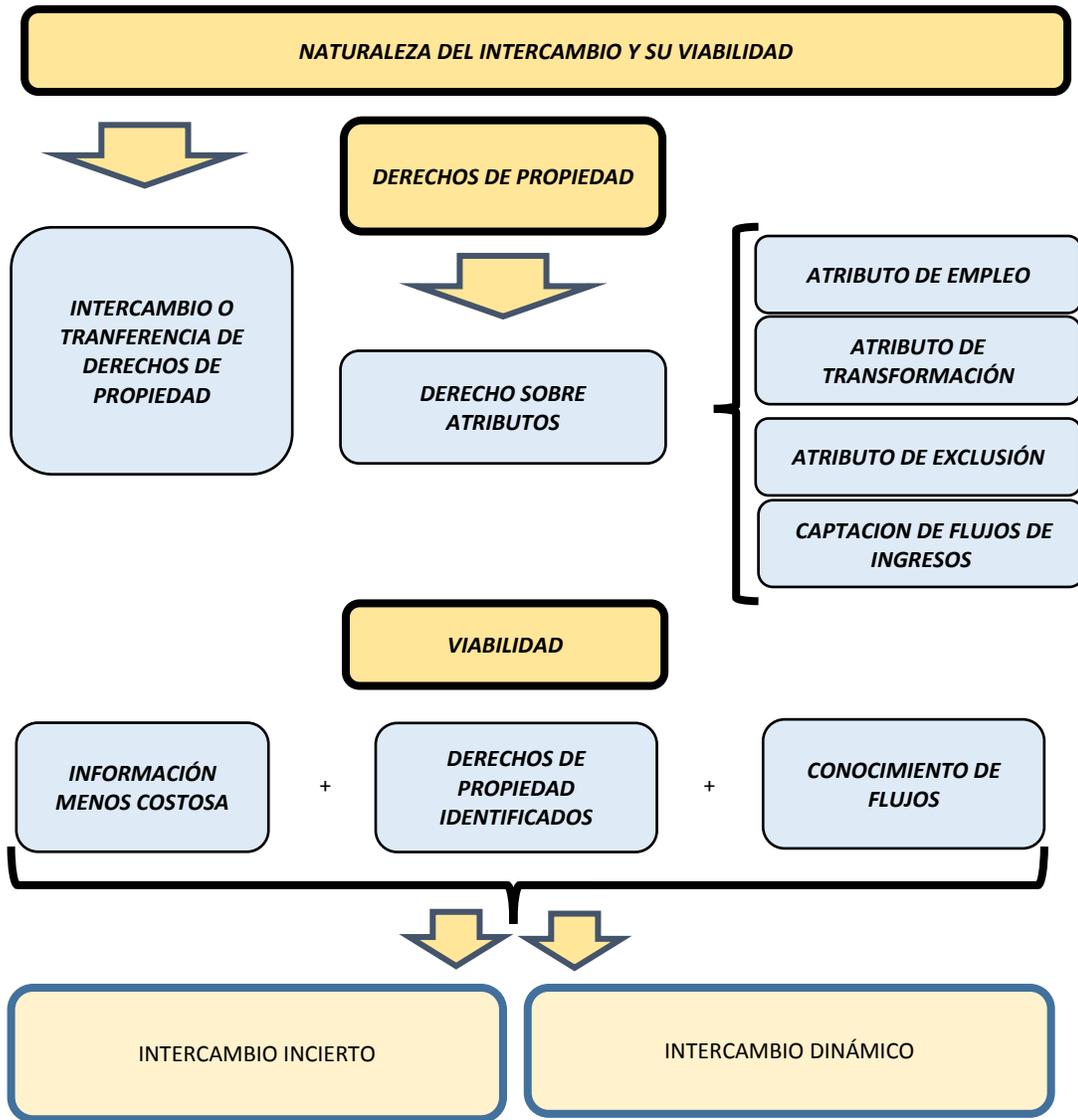


Figura N° 11: Viabilidad del intercambio

De esta forma ante la complejidad de la conducta humana y la relación con la concepción clásica se obtienen las siguientes observaciones:

- a) Existencia de varios equilibrios y no solo el de la maximización de resultados.



- b) Mayormente las elecciones son únicas y no repetitivas en muchos procesos de intercambio por la limitación racional e información incompleta.
- c) Los precios relativos pueden explicar los cambios de preferencia sin embargo, la estabilidad de éstos no siempre es posible.
- d) La racionalidad limitada, con información limitada no conduce a la identificación de las mejores alternativas.
- e) La competencia y sus señales no garantizan el ajuste de equilibrio en el largo plazo.
- f) Evidencias del mundo real van más allá de la conducta maximizadora.
- g) Los supuestos conductuales clásicos son útiles para ciertos problemas pero constituyen una barrera para entender el funcionamiento de las instituciones.

Por otro lado la negociación también resulta costosa; a diferencia de la concepción neoclásica respecto al intercambio sin costos, plantea que el proceso de negociación se da bajo las particularidades de la conducta humana en un ambiente de costos para obtener información. Aquí existen dos grandes problemas, el primero se relaciona con los límites de medición de los atributos del bien o servicio a ser intercambiado, generado tanto por las particularidades de la conducta humana como por el costo de obtener información sobre los niveles de los atributos individuales de los objetos a ser intercambiados. El intercambio implica transferencias de derechos de propiedad sobre atributos del objeto de intercambio, es decir derechos sobre atributos para su empleo, transformación y exclusión de terceros, como también el de la obtención de captación de flujos de ingresos provenientes de las valoraciones que se den en el entorno. Cuando la información y el conocimiento de los atributos como de los flujos es mayor, entonces la definición de derechos determina la viabilidad del intercambio, lo contrario genera costos de negociación que limitan o impiden el intercambio.

“Los derechos de propiedad son derechos que los individuos se apropian sobre su propio trabajo y sobre los bienes y servicios que poseen. La apropiación es función de normas legales, de formas organizacionales, de cumplimiento obligatorio y de normas de conducta, es decir del marco institucional”. (North, (1993^a).

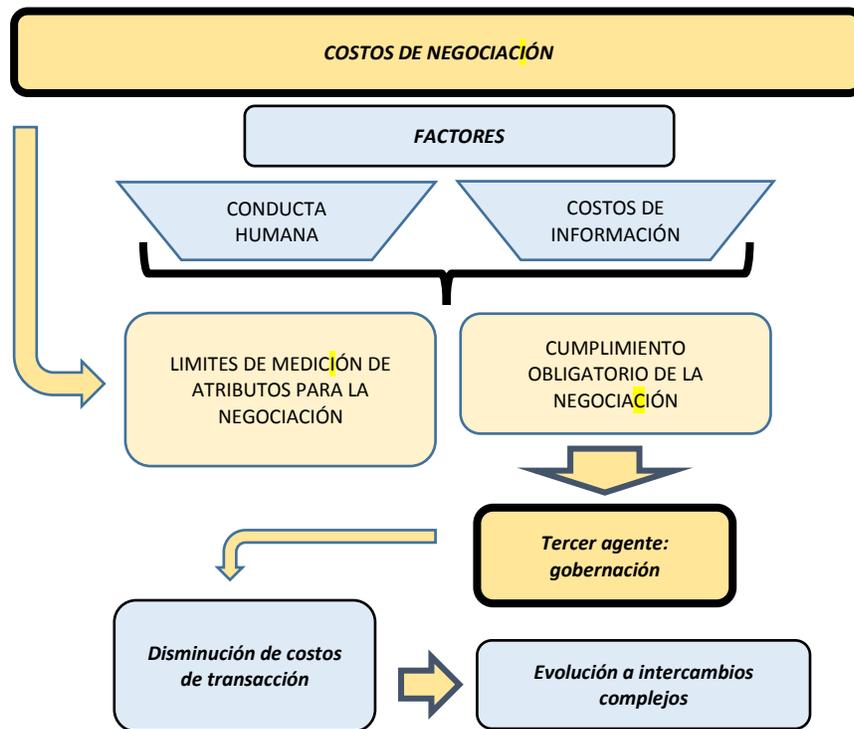


Figura N° 12: Costos del intercambio

El siguiente problema se relaciona con el cumplimiento obligatorio, este se presenta ante limitaciones de información para el conocimiento de los atributos del objeto a intercambiarse, selección adversa (Akerlof, 1970) o riesgo moral (Holstrom, 1979), pues las características de la conducta de los agentes de intercambio y la contratación compromete varios periodos de tiempo. En estas circunstancias se requiere dedicar recursos para realizar el seguimiento y vigilancia de la contratación o de otra forma, se evidencia la presencia de un tercer agente en el intercambio cuando los costos del cumplimiento obligatorio no son triviales, su función permite la economía de costos de transacción ante la posibilidad de que los propios agentes realicen la vigilancia contractual y facilita el proceso de intercambio. Este tercer agente se conforma por las instituciones con características provenientes de represalias, códigos de conducta obligatorios, sanciones sociales o la función del estado (enforcement: hacer cumplir los contratos por medio de una presión de

terceros). De manera que como resultado de estas interacciones y compulsiones, la sociedad evoluciona desde un proceso de intercambio simple a intercambios complejos, resultado de la disminución de los costos de transacción por medio de instituciones que lo permiten.

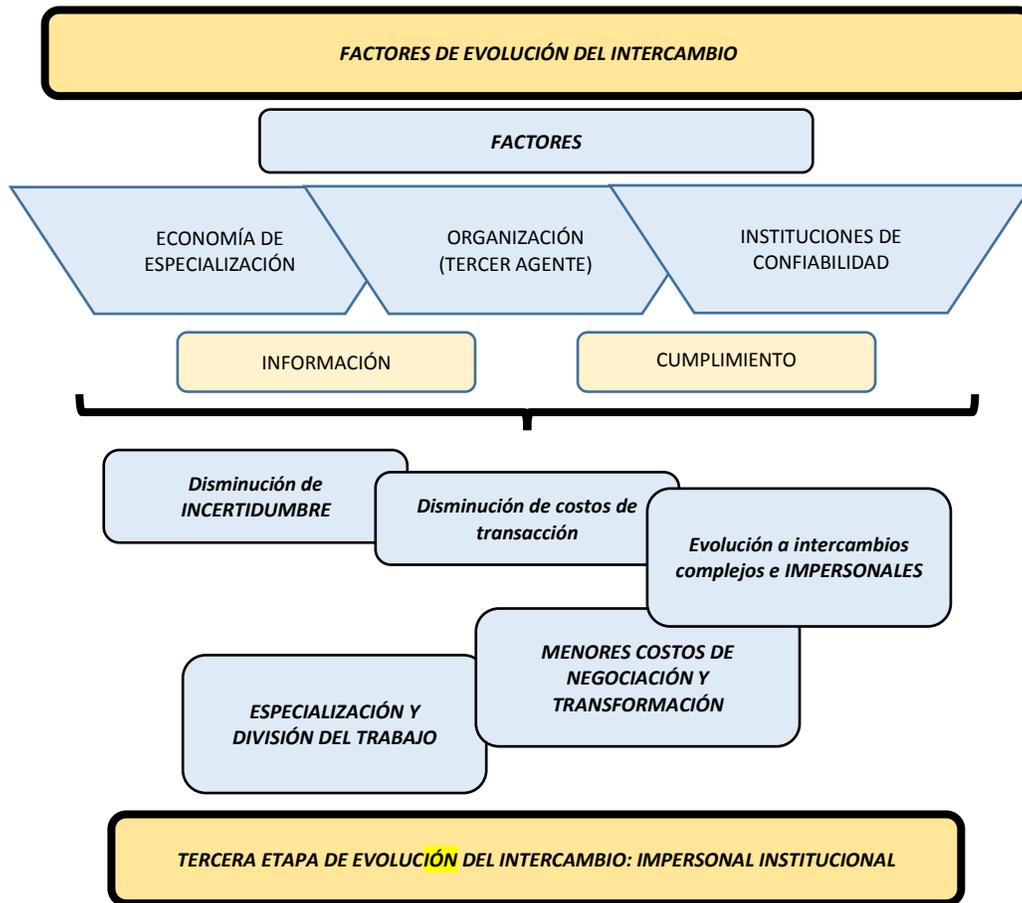


Figura N° 13: Evolución del intercambio

En general, la evolución institucional se relaciona con las instituciones que permiten de intercambio complejo, congruente con economías de especialización, con incidencia previsible de un mayor valor de los atributos, la incertidumbre del intercambio disminuye, por lo que los costos de transformación disminuyen y se accede a formas de intercambio impersonal con instituciones de confiabilidad para la información y el cumplimiento obligatorio.

El proceso de intercambio con estas características permite distinguir su evolución en la historia, el primero se relaciona con el intercambio simple de carácter personalizado, producción de pequeña escala e intercambio local. Aquí los costos de negociación son bajos por su característica discreta o *spot*, no obstante presenta costos de transformación elevados por la especialización y división del trabajo rudimentario. Luego sigue el intercambio impersonal generado por el desarrollo del comercio ampliado, extendido fuera de los límites de la unidad geográfica a mercados distantes, evidencia la necesidad de medios para lograr el cumplimiento obligatorio como códigos de conducta, lazos familiares, preceptos religiosos, que mayormente caracterizan la institucionalidad medioeval, en donde el estado genera costos de transacción elevados por ser fuente de inseguridad y concentración de derechos de propiedad.

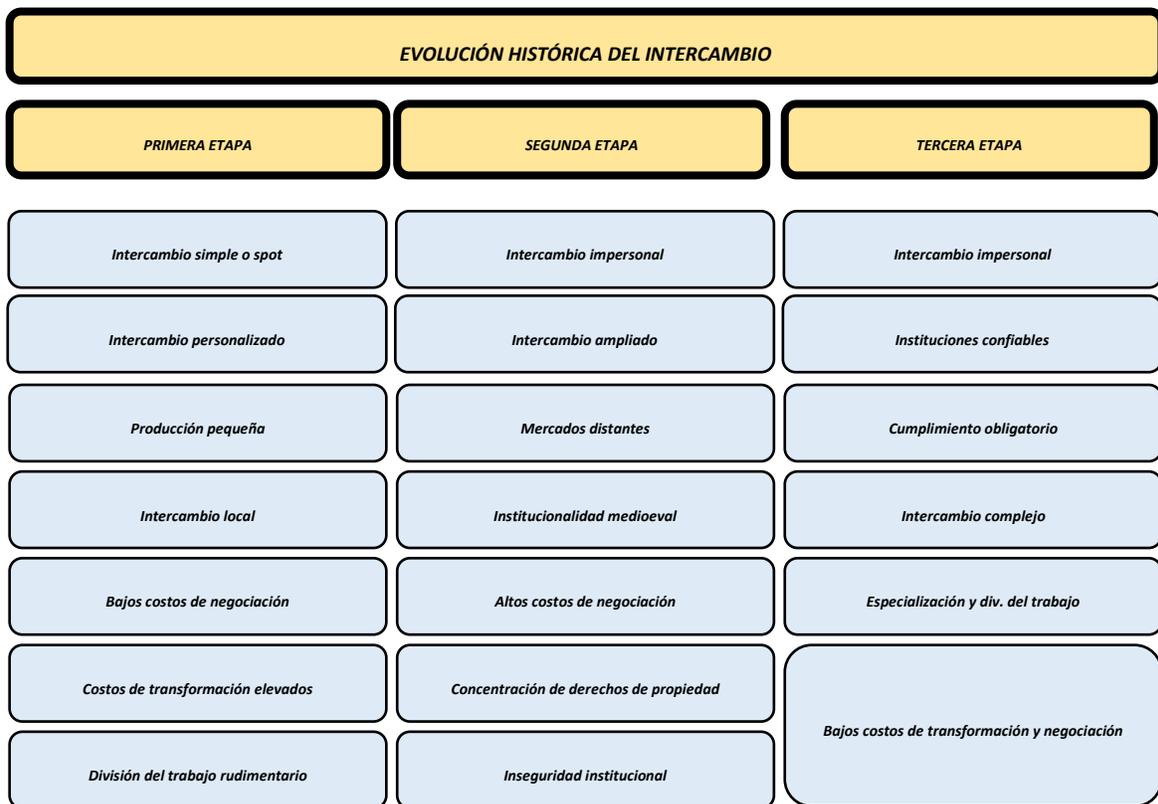


Figura N° 14: Evolución histórica del intercambio

El intercambio impersonal con la presencia de instituciones confiables para garantizar el cumplimiento obligatorio caracteriza una tercera etapa. Permite el intercambio complejo que responde a la especialización y división del trabajo, con menores costos de negociación y transformación. Se considera sin embargo que la institucionalidad no siempre es ideal, no es perfecta, razón por el cual se da la presencia de normas tanto de naturaleza formal como informal, dirigidas a reducir la incertidumbre que aplicadas imperfectamente, configuran el *gran dilema en la evolución institucional y la asignación de recursos*.

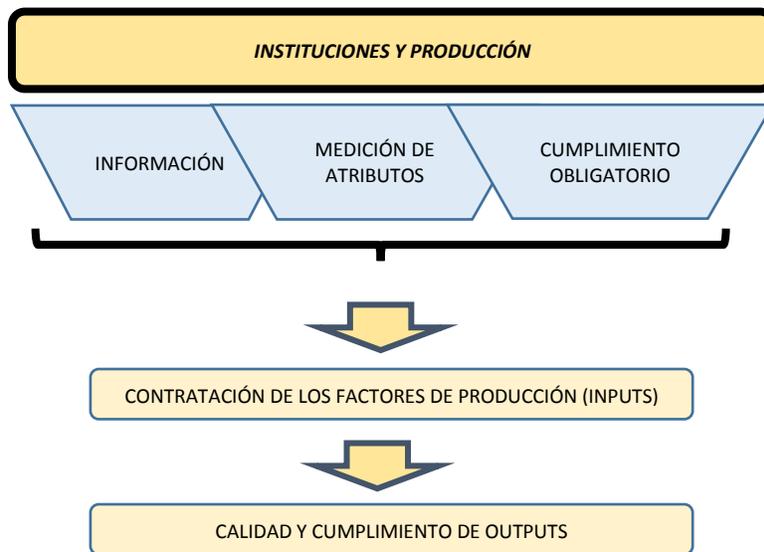


Figura N° 15: Instituciones y producción

Por último con relación al comportamiento de la producción se evidencia que las instituciones inciden en los costos de producción, pues los problemas de información, medición y cumplimiento obligatorio operan en los procesos de contratación de los *inputs*, o factores de producción, traduciéndose en niveles de calidad y cumplimiento de los *outputs* o fines del proceso productivo y determina dedicación de recursos y por consiguiente costos, para el monitoreo de la calidad por parte de los productores. De manera que las instituciones y las características que estas tienen con relación a los costos de transacción en el proceso de transformación o producción, determina el flujo de transacciones como el nivel de

complejidad de estas frente a un mundo de mayor especialización y división del trabajo; cuando los costos de transacción son elevados, las decisiones contractuales de producción se definen por medio de instituciones informales (o informalidad) ante la defección o inexistencia de las formales y generan pequeñas escalas de producción y costos elevados o derivan a no realizarse.

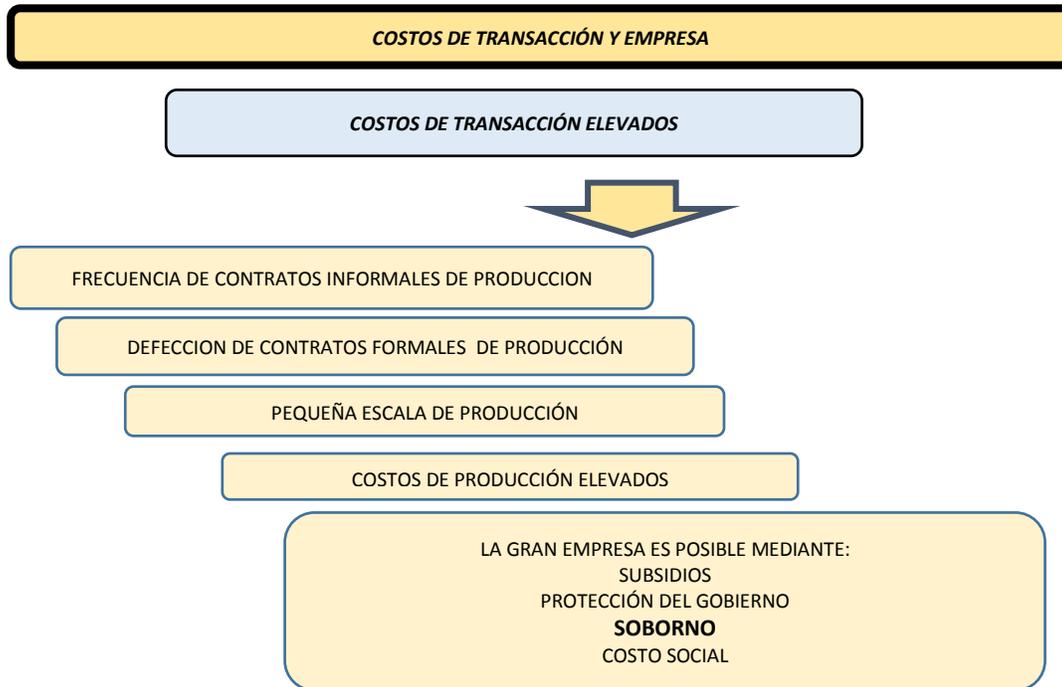


Figura N° 16: Costos de transacción y empresa

En estas condiciones la operación de grandes empresas solo es posible bajo la protección de gobiernos mediante subsidios, tarifas de protección, **sobornos**, que alejan al proceso productivo del empleo eficiente de los recursos.

En base a los argumentos *coasianos* sobre la existencia de la firma, como también en base a los planteamientos de Williamson sobre las estructuras de gobernación, D. North considera la existencia de las organizaciones y las empresas como estructuras de actividades deliberadas que determinan la dirección del cambio institucional. Es decir las instituciones en este caso no solo configuran la viabilidad de las transacciones frente a los costos si no también explican la generación de la

organización que surge con la finalidad de maximizar resultados, como riqueza, ingreso y en general, de las oportunidades que se dan en el entorno institucional de la sociedad.

Considera que las organizaciones acrecientan el logro de objetivos para sus creadores enfrentando limitaciones tanto institucionales como técnicas en distinto grado por el cual se diferencian. Para esto adquieren conocimientos y aptitudes necesarias sobre las limitaciones institucionales y técnicas para emplearse en la maximización de los resultados.

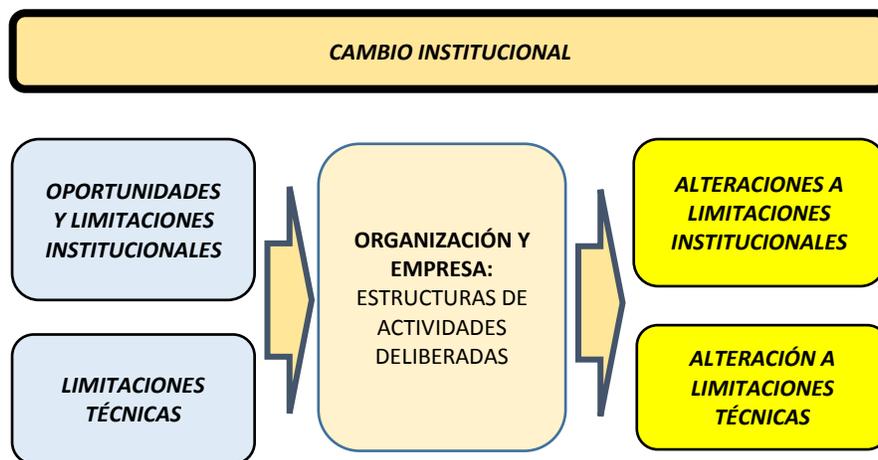


Figura N° 17: Cambio institucional

Cada organización presenta particularidades de respuesta frente a las limitaciones al que se enfrenta y esto depende de las diferencias que presentan los conocimientos que pueden adquirir del entorno, en este sentido se distingue la existencia de conocimientos comunicables y conocimientos tácitos. Los conocimientos comunicables se caracterizan por tener la capacidad de ser transmitidos en el entorno social, sin embargo el conocimiento tácito solo es posible adquirirlo mediante la práctica y tiene el carácter de ser parcialmente comunicable, se relaciona con las diferentes aptitudes de las personas para adquirir conocimiento y aprender haciendo, crear rutinas resultado de la repetición de actividades.

El proceso de adquisición del conocimiento se explica por la interacción de incentivos dentro de las limitaciones institucionales, configuran una demanda y distribución de conocimientos en relación a los objetivos de cada organización para su adquisición y tolerancia para su perfeccionamiento, el marco institucional define tanto la dirección de la adquisición del conocimiento como la dirección de la organización para obtención de resultados.

No obstante la maximización de la conducta de la organización puede derivar en alteraciones de las limitaciones institucionales. Las organizaciones con capacidad negociadora alteran los límites de las instituciones políticas cuando el resultado de maximización supera los límites de inversión dentro de las limitaciones existentes. Además de tener la capacidad de alterar las normas políticas para incrementar la maximización, también pueden alterar la dirección en los tipos de aptitudes y conocimientos para su propio fin, alterando el crecimiento económico. En este sentido, marcos institucionales diferentes generan incentivos diferentes para adquirir el conocimiento tácito que permite resolver problemas con mayor éxito mediante la generación máxima de tentativas, permitiendo la congruencia entre la eficiencia ubicadora con la eficiencia adaptativa de las organizaciones.

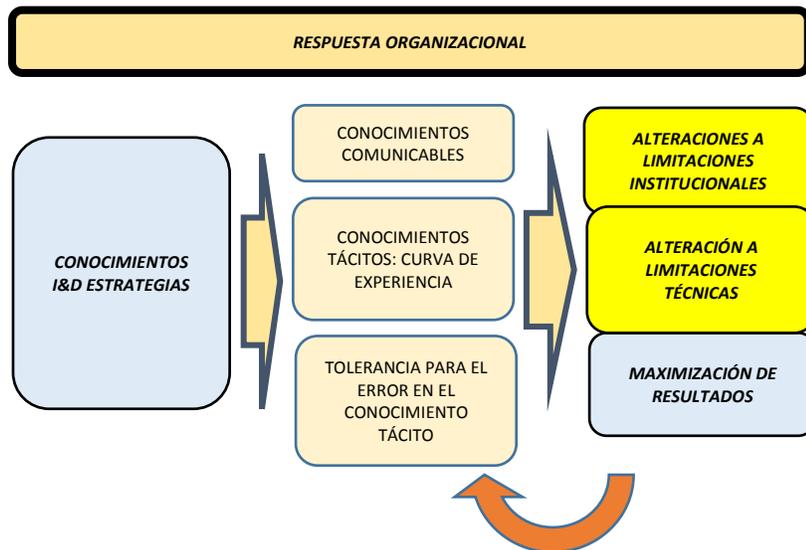


Figura N° 18: Respuesta organizacional



Actores, conducta y contratación: equilibrio parcial.

La propuesta neoclásica referida en la teoría de costos de transacción se comprende en general mediante el tratado de la conducta de los actores económicos, su concurrencia o agregación en el medio o entorno en el cual se realizan y los resultados obtenidos, expresados por lo general en el mecanismo de precios (Kreps. 1995). El método que emplea transcurre en el ámbito deductivo, teórico, con el empleo de supuestos simplificadores que facilitan la construcción de modelos de varios niveles de abstracción respecto a la realidad (costo de la abstracción) y permiten plantear funciones objetivo (no necesariamente alcanzables por los actores), pero que aún sirven como elementos de referencia (equilibrio y eficiencia) al debate alterno.

Los actores en la propuesta neoclásica lo constituyen por convención, los consumidores y las empresas; en lo que sigue se trata a las empresas dentro de la convención neoclásica no obstante difiere de la convención institucional como se ha tratado anteriormente en la teoría de costos de transacción.

Con relación a la conducta y siguiendo la obra de Douglass North (1993^a), en la línea de la propuesta neoclásica se perfilan los siguientes supuestos conductuales:

1. Existencia de equilibrio razonablemente.
2. Los actores se enfrentan a la misma secuencia de elecciones.
3. Las preferencias son estables y los resultados obtenidos se estiman estables.
4. La frecuencia de situaciones de elección viabiliza la identificación de oportunidades y elección de la mejor, bajo pena de eliminación por la competencia.
5. No hay equilibrio si las conductas no son maximizadoras de las preferencias.
6. Un mundo que se aproxima al equilibrio presenta la misma información para la maximización de preferencias.
7. Cualquier desequilibrio puede ser corregido por las fuerzas competitivas.

El modelo de conducta de los consumidores se estructura mediante el análisis de las preferencias, destacamos los supuestos que aseguran los comportamientos



típicos aun cuando los denominados comportamientos atípicos forman también parte del análisis neoclásico.

Las preferencias: (Varian. 2010)

El modelo supone lo siguiente:

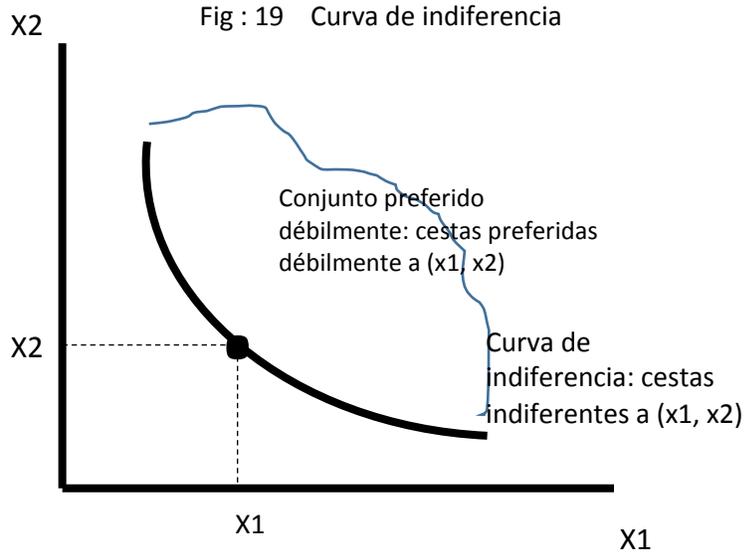
- Dada la existencia de dos cestas (x_1, x_2) y (y_1, y_2)
- Los ordenamientos para la elección se definen por: $>$ *preferencia estricta*
 \sim *indiferencia* \geq *preferencia débil*.
- La elección se define por: $(x_1, x_2) > (y_1, y_2)$ la cesta x es preferible estrictamente a la cesta y.
- También es posible: $(x_1, x_2) \sim (y_1, y_2)$ la cesta x es indiferente a la cesta y.
- Por ultimo: $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$ la cesta x es preferible débilmente a la cesta y.

Los supuestos que aseguran la compatibilidad del comportamiento son:

- Supuesto de completitud: $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$ o $(y_1, y_2) \geq (x_1, x_2)$, siempre es posible la comparación entre cestas, si se dan los dos casos, entonces se genera la indiferencia.
- Supuesto de reflexibilidad: $(x_1, x_2) \geq (x_1, x_2)$ cualquier cesta es al menos tan buena como ella misma.
- Transitividad: $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$ y $(y_1, y_2) \geq (z_1, z_2)$ se supone que $(x_1, x_2) \geq (z_1, z_2)$

Si se requiere una teoría en la que los individuos tomen las mejores decisiones, entonces es necesario la validez de tales supuestos (Varian, 2010).

Por lo tanto es posible llegar a definir una función de preferencias que satisfacen los supuestos descritos para comportamientos típicos y representados gráficamente por la curva de indiferencia.



La curva de indiferencia se entiende como el conjunto de cestas que proporcionan el mismo nivel de utilidad para el consumidor.

Si el consumidor opta por una cesta de diferente composición del bien (x_1) y del bien (x_2), en el nivel de utilidad reportado por la curva de indiferencia, se verifica el concepto de relación marginal de sustitución RMS, implicando el cambio de la composición de las cestas para el mismo nivel de utilidad. De manera que se verifica la definición:

$$RMS = \frac{dx_2}{dx_1}$$

Ahora, cada una de las variaciones, $\frac{dx_2}{dx_1}$ significa variaciones de utilidad de los bienes, de manera que se tiene:

$$RMS = \frac{UMg_{x_1}}{UMg_{x_2}} = \frac{\frac{dUT}{dx_1}}{\frac{dUT}{dx_2}} = \frac{dx_2}{dx_1}$$

Los supuestos de la conducta en condiciones de continuidad de los bienes, permite definir su interacción con las restricciones del ambiente de precios.

Por otro lado la conducta de las empresas en la propuesta neoclásica se asume la elección entre diferentes alternativas técnicas, éstas se construyen a partir de la existencia de una función de producción que hace uso de factores diferenciados tales como (x_1, x_2) , donde (x_1) representa el factor objeto de análisis y (x_2) , el factor que representa al conjunto de factores diferentes a (x_1) .

De manera que las alternativas técnicas se dan ante los cambios en el empleo de los factores en el que Y representa el nivel de producción, que se expresa como:

$$x_2 = \frac{y}{x_1}$$

a un resultado único, del nivel de producción:

$$y = f((x_1, x_2))$$

El conjunto de posibilidades técnicas definen una curva de nivel de producción, también denominada isocuanta. Se define conformada por las técnicas que hacen posible la obtención de la producción de Y .

Para satisfacer las condiciones de su definición se postulan las siguientes propiedades:

- Monotonía: o eliminación gratuita, con una cantidad igual o mayor de ambos factores es posible obtener al menos, el mismo volumen de producción.
- Convexidad: si existen dos formas de producir y unidades, (x_1, x_2) y (z_1, z_2) , su media ponderada permitirá obtener al menos y unidades. (técnicas de producción).

En forma similar a la teoría del consumidor se considera que la elección de las empresas, se relaciona con los rendimientos de cada uno de los factores de producción lo cual se expresa por medio de la relación técnica de sustitución RTS.



Mide la relación a la que la empresa tendrá que sustituir un factor por otro para mantener constante la producción.

$$RTS = \frac{dx_2}{dx_1}$$

En términos de las productividades se presenta como:

$$RTS(x_1, x_2) = \frac{PMg_{x_1}}{PMg_{x_2}} = \frac{\frac{dY}{dx_1}}{\frac{dY}{dx_2}} = \frac{dx_2}{dx_1}$$

La restricción ambiental neoclásica.

En el caso de los consumidores, se asume que la cesta elegible se encuentra disponible en relación a su gasto en el sistema de precios del ambiente del mercado.

El modelo general definido por la cesta (x_1, x_2) , tiene la restricción:

$$p_1x_1 + p_2x_2 \leq m.$$

O cantidad de dinero del gasto del consumidor en los bienes 1 y 2 restringido a la cantidad total que tiene para gastar (m), a los precios del medio (p_1, p_2) . En forma particular el conjunto presupuestario también se expresa por:

$$p_1x_1 + p_2x_2 = m.$$

O cesta de bienes que agota exactamente al monto total para el gasto y las cestas que no lo hacen, forman parte del conjunto presupuestario:

$$x_2 = \frac{m}{p_2} - \frac{p_1}{p_2}x_1$$

La recta presupuestaria representa la restricción al que se enfrenta el consumidor, representa el conjunto de posibilidades de obtención de la cesta en condiciones prevalecientes de los precios en el mercado. Aquí la relación de precios o precios

relativos de los bienes representa los términos de intercambio (trade off). El cambio del precio relativo indica las posibilidades del gasto y también la elección de cestas del consumidor.

Para el caso de las empresas el razonamiento es similar en la propuesta neoclásica, de manera que se define la restricción económica al que se enfrenta la empresa por medio del costo de emplear los recursos en las técnicas elegibles, se asume que la técnica elegible se encuentra disponible, en relación a su costo en el sistema de precios del ambiente del mercado de factores. El modelo general definido por la técnica (x_1, x_2) , enfrenta la restricción:

$$w_1x_1 + w_2x_2 \leq CT(x_1, x_2).$$

O cantidad de dinero o costo en el empleo de los factores 1 y 2, restringido a la presupuesto total que tiene para gastar (CT), a los precios del medio (w_1, w_2) . En particular también se expresa por:

$$w_1x_1 + w_2x_2 = CT(x_1, x_2).$$

O costo que agota exactamente al monto total para el gasto presupuestado.

$$x_2 = \frac{CT}{w_2} - \frac{w_1}{w_2}x_1$$

La isocoste representa la restricción al que se enfrenta la empresa, el conjunto de posibilidades de acceso a la técnica en condiciones prevalecientes de los precios en el mercado. Aquí la relación de precios de los factores expresa su comparación o términos de intercambio (trade off). El cambio del precio relativo indica las posibilidades de acceso a las técnicas y su elección.

Contratación y equilibrio parcial.

En la conducta del consumidor la elección y por tanto la contratación es definida cuando a niveles dados de la restricción presupuestaria, el consumidor puede elegir la cesta óptima de consumo. En este caso el equilibrio se define por la igualdad

entre los precios relativos, condiciones del ambiente del mercado y la relación marginal de sustitución o disposición de contratación.

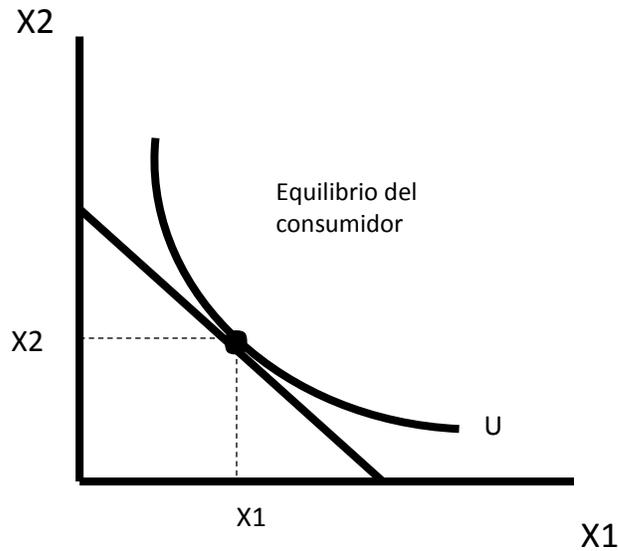


Fig: 20 Equilibrio del consumidor, los precios relativos se igualan a la disposición de contratación del consumidor

Es decir se cumple:

$$\frac{p_1}{p_2} = RMS$$

Los precios relativos reflejan la relación de los bienes en la estructura de precios del mercado, se igualan a la conducta de elección del consumidor representado por la relación marginal de sustitución RMS o valoración de su intercambio. Las variaciones de este resultado implican cambios en los precios relativos o cambios en la valoración RMS que haga el consumidor sobre los bienes. Si estos cambios son el resultado de la variación de los precios relativos entonces es posible

determinar las curvas de demanda respectivas de los bienes 1 y 2 (por efecto precio o efecto restricción), si los cambios son el resultado del cambio de las valoraciones que realiza el consumidor respecto a los bienes RMS, entonces se puede observar que estos serán expresados por medio de los precios relativos del mercado que exigirán variación de la restricción.

El mismo resultado se encuentra con relación a las empresas, la conducta de la elección de la tecnología a ser empleada se explica por medio de los precios relativos de los factores (w). En este caso la igualdad de los precios relativos de los factores con respecto a la relación técnica de sustitución o relación de las productividades marginales, determina la contratación o equilibrio de la elección.

Es decir también se tiene:

$$\frac{w_1}{w_2} = RTS$$

Las variaciones de este resultado implican cambios en los precios relativos o cambios en la relación de las productividades marginales RTS, que haga el consumidor sobre los bienes. Si estos cambios son el resultado de la variación de los precios relativos entonces es posible determinar las curvas de demanda respectivas de los factores 1 y 2 (por efecto precio o efecto restricción), si los cambios son el resultado del cambio de las productividades de los factores RTS, entonces se puede observar que estos serán expresados por medio de los precios relativos del mercado que exigirán variación de la restricción.

En el caso de la maximización de beneficios de la empresa en un mercado competitivo del modelo neoclásico, el mecanismo de precios sirve en la determinación de la conducta maximizadora. Si se define el beneficio como la diferencia entre ingresos menos los costos de producción se tiene la forma:

$$\pi = \sum_{i=1}^n p_i y_i - \sum_{i=1}^n w_i x_i$$

El primer término es el ingreso y el segundo es el costo, el ingreso es el resultado de multiplicar el precio del bien p_i en el mercado por la cantidad del bien y_i , así

mismo el costo resulta de multiplicar los precios de los factores w_i en el mercado por la cantidad empleada de ellos x_i .

Por lo que la maximización de beneficios en el corto plazo en el que un factor es fijo como \bar{x}_2 se expresa como:

$$\max_{x_1} pf(x_1, \bar{x}_2) - w_1x_1 - w_2\bar{x}_2$$

Dando como resultado que el valor del rendimiento del factor debe ser igual a su precio:

$$pPM_1(x_1^*, \bar{x}_2) = w_1$$

Lo que gráficamente se puede representar con la función de isobeneficio o función que representa la combinación de los factores y el producto que generan un nivel constante de beneficio. Partiendo de la función de beneficios se llega a obtener la función de isobeneficios.

$$\pi = py - w_1x_1 - w_2\bar{x}_2$$

Isobeneficios, expresado por el nivel de producción Y .

$$y = \frac{\pi}{p} + \frac{w_2}{p}\bar{x}_2 + \frac{w_1}{p}x_1.$$

Los precios relativos de la función de isobeneficios es $\frac{w_1}{p}$, la ordenada en el origen es $\frac{\pi}{p} + \frac{w_2}{p}\bar{x}_2$, que mide los beneficios y los costos fijos de la empresa.

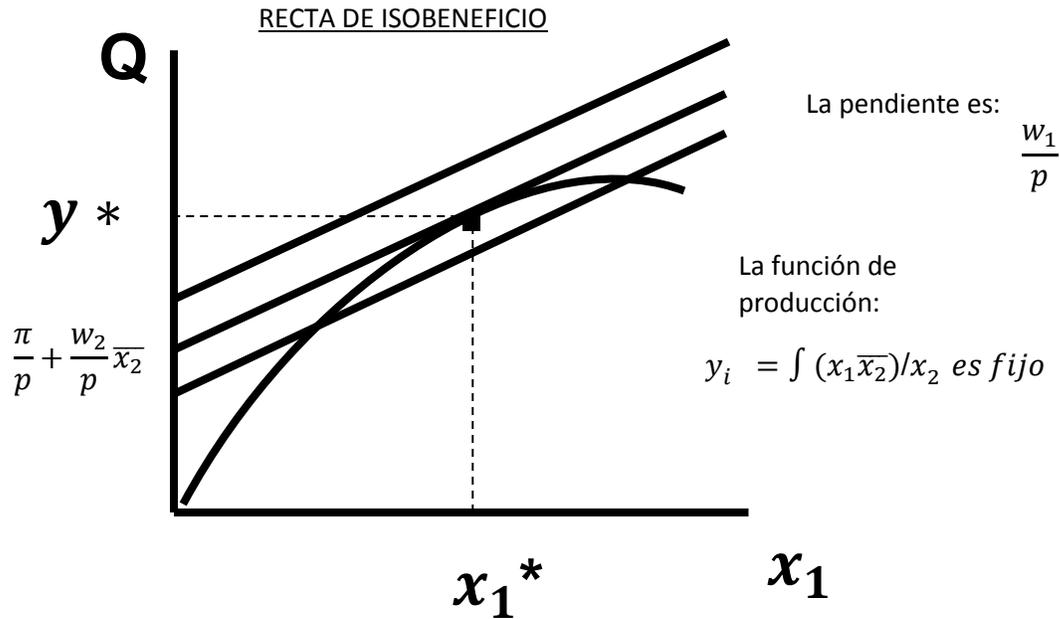


Fig. N° 21: La empresa elige la combinación de factores y productos que se encuentra en la recta isobeneficio más alta: (x_1^*, y^*)

Intercambio puro: eficiencia, equilibrio, y precios.

La agregación de la conducta de los actores económicos, conforma otra parte de argumentación de la propuesta neoclásica con relación a la validez e importancia del mecanismo de precios y el mercado en la asignación de recursos y es parte de atención en la teoría de costos de transacción, como se observó anteriormente.

El modelo de la conducta agregada se construye a partir de supuestos simplificadores para entender las condiciones neoclásicas del equilibrio walrasiano; se construye en un entorno de mercados competitivos en el que la interacción de dos actores, dos bienes y conducta precio aceptante, determina la conducta optimizadora, asume la existencia de dotaciones fijas de los bienes sin producción,

por lo que también a este modelo se le ha denominado, modelo de intercambio puro.

En estas condiciones la argumentación se centra sobre el proceso de intercambio y la relación con la determinación del equilibrio, deriva la explicación sobre el proceso de formación de precios y analiza las condiciones de eficiencia.

El intercambio puro se explica a partir de la conocida caja de Edgeworth (Francis Ysidro Edgeworth 1845-1926, economista inglés), aquí el modelo parte de simplificar el análisis sobre el comportamiento de dos actores A y B, dos bienes 1 y 2, las preferencias y los resultados del intercambio. De manera que se define la asignación correspondiente como:

$$\text{cesta de A : } x_A = (x_A^1, x_A^2) \text{ y}$$

$$\text{Cesta de B, como } x_B = (x_B^1, x_B^2),$$

Siendo viable la asignación si:

$$x_A^1 + x_B^1 = w_A^1 + w_B^1,$$

como tambien

$$x_A^2 + x_B^2 = w_A^2 + w_B^2$$

Es decir son correspondientes a las dotaciones fijas:

$$(w_A^1, w_A^2), (w_B^1, w_B^2),$$

Dotación inicial (W), formada por las cantidades de cada bien que se llevan al mercado, que luego del intercambio determinará la posible asignación final (M), en la figura (22). Las preferencias del consumidor A, se representan por las curvas convexas al origen de la parte inferior izquierda del gráfico y las preferencias de B, se representan por las curvas convexas al origen de la parte superior derecha, por lo que el comportamiento maximizador de cada uno de los actores se observa cuando cada uno de ellos busca alcanzar la mayor curva de indiferencia posible. Para el actor A en este caso le interesará las posibles cestas situadas por encima de la curva de indiferencia que pasa por el nivel de su dotación inicial (w_A^1, w_A^2) , lo

mismo ocurre con el actor B que le interesará las cestas ubicadas por encima (desde su perspectiva) de la curva de indiferencia que pasa por el nivel de dotación inicial de intercambio, es decir (w_B^1, w_B^2) , determinando una zona de intercambio (negociación) formado por las curvas de indiferencia que se cruzan en la dotación inicial (W).

El proceso de intercambio implica las variaciones del contenido de las cestas de cada actor con relación a la dotación inicial y el valor que le otorgue cada uno de ellos a lo que obtenga por medio del intercambio.

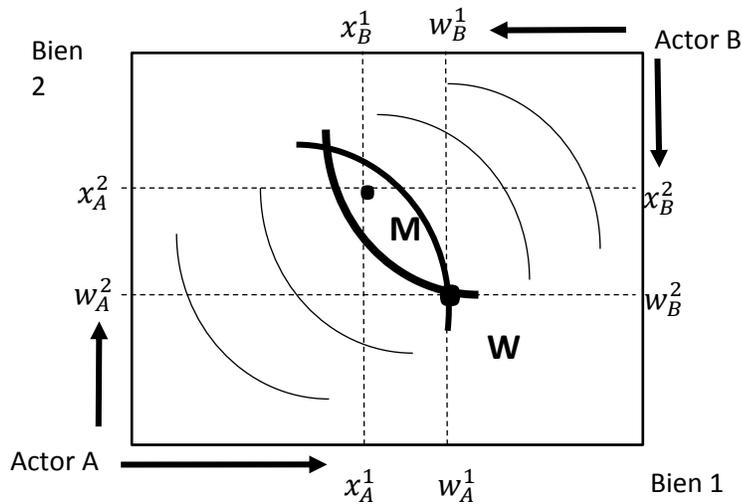


Fig N° 22: Caja de Edgeworth

En el caso del punto M, las cestas para cada consumidor representan mejoras de asignación, lo que implica un intercambio mutuamente ventajoso si es que se produce; para ello el actor A debe renunciar a $x_A^1 - w_A^1$ unidades del bien 1 a cambio de $x_A^2 - w_A^2$ unidades del bien 2; en el caso del actor B, este recibe $x_B^1 - w_B^1$ unidades del bien 1 y renuncia a $x_B^2 - w_B^2$ unidades del bien 2. La ventaja del intercambio que permite concluir en el punto M o cualquier otro punto situado en las curvas de indiferencia que grafican un lente, se entiende como un desplazamiento de las curvas de indiferencia en el área que prefieren ambos actores y que representan una mejora en la asignación con relación a la dotación inicial (w_A^1, w_A^2) , (w_B^1, w_B^2) . Cuando se agotan las posibilidades de mejoramiento por medio del intercambio,

entonces, la asignación obtenida se denomina asignación eficiente en el sentido de Pareto, la asignación en M representaría tal asignación si de acuerdo a Pareto, no es posible mejorar el bienestar de una de ellas sin empeorar el de otra o no es posible realizar ningún intercambio mutuamente ventajoso.

Las diversas posibilidades de intercambio mutuamente ventajoso, representado por las tangencias de las curvas de indiferencia de los actores al interior de la caja de Edgeworth, también determina el conjunto de Pareto o curva de contrato.

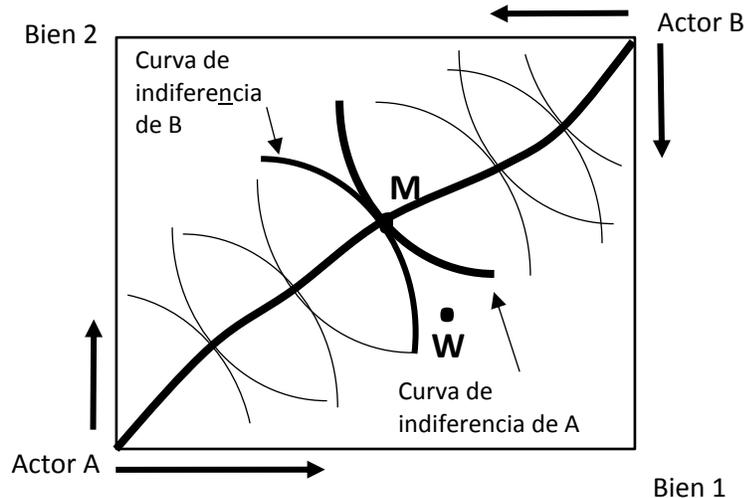


Fig N° 23: Curva de contrato: Asignación eficiente en el sentido de Pareto

Aquí se representa el proceso de negociación final entre los actores, determina las contrataciones eficientes en el que se agota cualquier otra posibilidad de intercambio y las relaciones marginales de sustitución son iguales para ambos actores en cada par de curvas de indiferencia.

Si la eficiencia del intercambio, es representado por un sistema de precios (p_1, p_2) dado, se definen las condiciones del *equilibrio walrasiano*, León Walras (1834-1910), en el que los excesos de demanda agregada son iguales a cero:

$$Z_1(p_1^*, p_2^*) = 0, \quad Z_2(p_1^*, p_2^*) = 0$$

o el valor del exceso de la demanda agregada es igual a cero

$$p_1 Z_1(p_1, p_2) + p_2 Z_2(p_1, p_2) = 0$$

Significa que la cantidad total que desea comprar una persona de cada bien a los precios del mercado, es igual a la totalidad de las existencias, o la demanda es igual a la oferta.

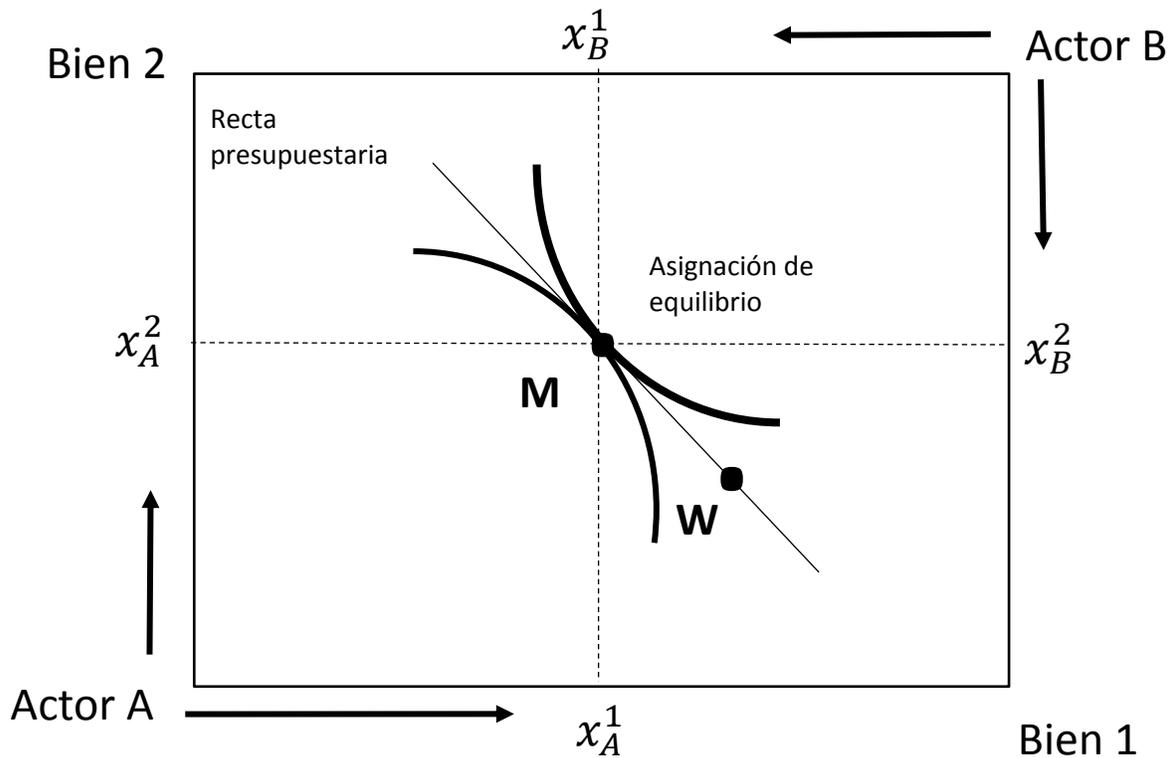


Fig. N° 24: Equilibrio en el mercado, equilibrio *walrasiano*

La *ley de Walras* debe cumplirse cualquiera fuera el precio, ya que cada actor debe satisfacer su restricción presupuestaria a los niveles de precio dados. En este caso

las contrataciones eficientes responderían a la formación de precios relativos con relación a cada uno de los bienes.

Así mismo, si la suma de los excesos de demanda son iguales a cero en un mercado también lo debe ser en otro cualquiera, es decir si el conjunto de precios en un mercado del bien 1 definen la igualdad de la demanda y oferta, existe la garantía que en el mercado del bien 2 también se encuentre en la misma igualdad de equilibrio.

De manera que el sistema de precios es el medio por el cual se representa el equilibrio, proporcionando la información de las condiciones del intercambio.

En una solución particular de Cobb-Douglas, que represente el intercambio entre dos actores como A y B, se observan a los precios en la determinación de las demandas en condiciones del *equilibrio walrasiano*.

Dada la forma para el actor A $u_A(x_A^1, x_A^2) = (x_A^1)^a (x_A^2)^{1-a}$

Y para el actor B $u_B(x_B^1, x_B^2) = (x_B^1)^b (x_B^2)^{1-b}$

Sujetos a las restricciones $m_A = p_1 w_A^1 + p_2 w_A^2$

$$m_B = p_1 w_B^1 + p_2 w_B^2$$

Se definen las demandas: $x_A^1 = a \frac{m_A}{p_1}$

$$x_A^2 = (1 - a) \frac{m_A}{p_2}$$

$$x_B^1 = b \frac{m_B}{p_1}$$

$$x_B^2 = (1 - b) \frac{m_B}{p_2}$$

En el que los precios tienen una relación inversa a los parámetros de la función de utilidad y el valor de su dotación inicial. Así mismo, en términos de la *condición walrasiana*, asumiendo como *numerario* el precio del bien 2, donde $p_2 = 1$, se tiene que el precio de equilibrio del bien 1 será:

$$p_1^* = \frac{aw_A^2 + bw_B^2}{(1 - a)w_A^1 + (1 - b)w_B^1}$$



Precio de equilibrio que puede ser obtenido para todos los bienes involucrados en las condiciones de intercambio mutuamente beneficioso para ambos actores, es decir en las condiciones de eficiencia y *equilibrio walrasiano*.

El equilibrio en este caso se define bajo los siguientes supuestos:

- Que la función de demanda agregada sea una función continua es decir pequeñas variaciones de precios generan pequeñas variaciones de la demanda agregada.
- Condiciones de continuidad:
 - La función de demanda de cada actor sea continua y de preferencias convexas.
 - Si la demanda de los consumidores es discontinua, la función de demanda agregada debe ser continua.

Se considera también que el equilibrio obtenido en el modelo de intercambio puro cumple con las condiciones de eficiencia en el sentido de Pareto, en el mercado competitivo se alcanzan todas las ganancias posibles derivadas del proceso de intercambio y no hay otro intercambio que se deseara realizar. Las curvas de indiferencia de cada uno de los actores tienen una tangencia común y además coinciden los precios relativos de intercambio o la valoración del intercambio mutuamente ventajoso, representado por las respectivas relaciones de sustitución, coinciden con los precios relativos a los que cada actor está dispuesto con el intercambio de bienes.

Este resultado también se define como el **primer teorema del bienestar**, del que se deduce que todos los equilibrios del mercado son eficientes en el *sentido de Pareto*, de manera que la asignación obtenida en los mercados competitivos, necesariamente son eficientes en el *sentido de Pareto*. La validez del teorema se define con relación al problema de intercambio que afecta a muchas personas, **reduce la cantidad de información que necesitan los actores para decidir el intercambio**, se necesita solo conocer los precios para decidir el intercambio de los bienes. En este sentido los precios constituyen la variable más importante en las



decisiones de intercambio en el mercado competitivo determinando su viabilidad y funcionamiento eficiente de los mercados.

No obstante no se resuelve varios problemas argumentados en los corolarios respecto al primer teorema en la teoría del bienestar, estos son:

- El problema de distribución de las ventajas que los actores pueden obtener en la curva de contratación. Uno de los actores podría alcanzar la mayor curva de indiferencia posible y el otro la menor o ninguna, sin embargo el resultado se considera eficiente en el *sentido de Pareto*.
- El problema de las **externalidades de consumo**, en este caso el equilibrio competitivo se aleja del concepto de eficiencia.
- El equilibrio competitivo sólo es definido en un mercado con suficientes actores con comportamiento competitivo, para esto deben ser lo suficiente pequeños con relación al mercado. Si sólo hubiesen dos, no se garantiza una conducta precio aceptante.

Simultáneamente y como consecuencia del primer teorema del bienestar se presenta una segunda cuestión de saber, si dada una asignación eficiente en el *sentido de Pareto* es posible obtener los precios que representen un equilibrio de mercado. También es conocido como **el segundo teorema del Bienestar**, considera la separabilidad entre los problemas de eficiencia y de distribución, el criterio de eficiencia es neutral frente al punto de vista de distribución de las ganancias del intercambio según este teorema, es viable redistribuir las dotaciones de bienes de los actores indicando la escasez relativa por medio de los precios que se formen, los precios en este sentido funcionan en el mercado como indicadores de la escasez relativa (asignación) y de establecer la cantidad al que pueden acceder los actores del intercambio (distribución).

Este teorema considera que cada actor debe hacer frente a los costos o valoración de sus decisiones, en un mercado perfectamente competitivo la decisión marginal de consumir una mayor o menor cantidad de un bien dependerá del precio. No obstante el problema de distribución o cantidad que debe acceder cada actor del intercambio, depende del valor de los recursos que tiene el actor para vender, este



valor no afecta la eficiencia del intercambio; el estado puede transferir o variar el valor de las dotaciones iniciales del intercambio vía impuestos o transferencias sin pérdida de eficiencia en el intercambio, mientras no se afecten las decisiones marginales de los agentes mediante el mecanismo de precios.

El principal problema que se manifiesta en este segundo teorema del bienestar se relaciona con la medición de las dotaciones de los agentes del intercambio, no siempre es posible determinar la dotación inicial para poder realizar acciones redistributivas en el mercado. Cuando las acciones de redistribución hacen uso de instrumentos variables como tasas, se presenta el problema de medición de las dotaciones sin embargo, este puede ser solucionado mediante el empleo de mecanismos de valoración fija, como montos fijos en relación a la dotación inicial (Varian 2010). No obstante la validez del segundo teorema del bienestar radica en el énfasis que pone en el mecanismo de precios para reflejar la escasez y las valoraciones marginales de las decisiones de intercambio de los actores y separa el problema de redistribución hacia acciones eventuales de transferencias directas a las dotaciones iniciales sin afectar al mecanismo de precios, contrariamente una redistribución que emplee el mecanismo de precios tendría efectos desfavorables en la eficiencia del intercambio.

DISCUSIÓN

1. Complejidad de las transacciones de horizonte temporal

Las principales propuestas teóricas abordadas muestran la complejidad de las transacciones en el contexto de su viabilidad, caracterizan su proceso, determinan su interacción con las instituciones al concurrir al mercado y consideran sus efectos al comprometer la formación de estructuras organizacionales con capacidad de influir en el contexto institucional, determinando resultados diversos del que se estima, trascienden los resultados de equilibrio propuestos por la teoría tradicional neoclásica.

Se encuentra en primer lugar que la conducta de los agentes económicos constituye un factor a considerar en la consecución de las transacciones; a diferencia de la teoría tradicional que asume la conducta dentro del supuesto de racionalidad



ilimitada, por lo que no se producen costos de transacción y se cumplen los postulados maximizadores en contextos típicos, las propuestas abordadas contemplan factores conductuales que validarían diversos equilibrios y no sólo uno como lo hace la teoría tradicional.

Los argumentos iniciales al respecto, son atribuibles al denominado “antiguo” institucionalismo económico promovido principalmente por Thorstein Veblen, Jhon Commons y Wesley Mitchell.

Sus consideraciones parten de los instintos y hábitos mentales que explican el comportamiento social, los instintos comprendidos como predisposiciones natas de los actores económicos, tienen influencia en los hábitos y estos definen las relaciones y funciones de las personas y por tanto su comportamiento en la comunidad (Hodgson 2001).

Los factores conductuales del intercambio y su complejidad alcanzan un mayor análisis en las propuestas neo institucionalistas, *Williamson* considera la racionalidad limitada planteada por *Simon*, entendido como límites neurofisiológicos y de lenguaje que poseen las personas, la “capacidad de cómputo” de los individuos para recibir, almacenar y procesar información implicando límites para la comunicación en los procesos de transacción generando costos. Esto plantea el comportamiento oportunista, para distorsionar u ocultar información, lograr ventajas en el intercambio y comportamiento maximizador dentro de estos límites. (Williamson 1991).

Al problema de racionalidad limitada iniciada por *Simon*, se incorporan factores como la motivación de los agentes donde el altruismo, ideologías y normas autoimpuestas conducen a explicar no sólo las características complejas del proceso de intercambio si no también los resultados, como las limitaciones de maximización, incertidumbre en el intercambio, problemas para distinguir alternativas, inestabilidad de precios relativos y limitaciones de la competencia para el equilibrio de largo plazo (North, 1990).



Por otro lado, a los problemas de conducta se incorporan factores propios del proceso de transacción a lo “largo de la interfase tecnológica separable” o frontera organizacional (Williamson 1989). Se encuentra que en la denominada *noción coasiana* el enfoque del “costo de usar el mecanismo de precios” (Coase 1960), considera por lo menos hasta cuatro etapas en una transacción que son generadoras de costos cuando trascienden a más de un periodo de tiempo (transacciones *spot*), y se definen por medio de un proceso contractual, estos son:

- Actividades para descubrir precios relevantes, completitud de las cestas del intercambio, lo que genera costos.
- Actividades de negociación de contratos, costos de negociación.
- Actividades de cierre de contratos, costos de revelar contingentes futuros.
- Actividades para el aseguramiento de contratos, que implican costos de vigilancia.

Williamson, entiende posteriormente a estas etapas como costos *ex ante* y costos *ex post*, el primero lo relaciona con procesos y costos de redacción del contrato, costos de negociación y determinación de salvaguardas y el segundo lo relaciona con actividades para adaptar contratos, regateo y alineación de contratos y la determinación, de lo que él llama, estructuras de gobernación. La complejidad de este proceso se relaciona con la especificidad de los activos, en el que los sujetos del contrato se ven comprometidos en el tiempo.

D. North, amplía estas observaciones al considerar que el proceso de intercambio constituye un proceso de transferencia de derechos de propiedad, incorpora procesos como el de identificar los atributos de los bienes y servicios de intercambio, atributos que permitan su transformación, atributos de exclusión de terceros y viabilidad de captación de flujos.

De manera que bajo los argumentos abordados es evidente la complejidad del intercambio, pues existen condicionantes diversos que promueven la falsación de la propuesta tradicional del equilibrio e intercambio puro, no obstante se encuentra también la identificación de factores que viabilizan el intercambio, como las estructuras de gobernación por ejemplo; North concluye al respecto que la viabilidad



del intercambio, desde los niveles nulos o inciertos hasta los dinámicos, depende del costo de la información de atributos de los objetos del intercambio, identificación y aceptación de los derechos de propiedad y el nivel de conocimiento de los flujos, que sumado a estructuras de gobernación (Williamson) o la gestión de un tercer agente (North), posibilitan la evolución hacia intercambio de mayor complejidad, con menores costos de transacción y mayor especialización en procesos de transformación, trascendiendo formas de intercambio pasadas para evolucionar a estructuras institucionales de mayor cumplimiento obligatorio de negociación, compatibilizando estos factores en última instancia, hacia los criterios de equilibrio y eficiencia neoclásica.

En este sentido el argumento de que el modelo tradicional no presume de que los consumidores y en general los agentes del intercambio maximicen una función específica objetivo tangible, si no de que más bien tienen la presunción de suponer de que los agentes se comportan en última instancia como si esto lo hicieran, (Kreps 1995) se observa relevante a través del análisis de la complejidad del intercambio como se ha encontrado, el método intuitivo de la propuesta tradicional se entiende válido para explicar lo que sucede en el proceso de intercambio, en el que los precios constituyen la estadística más relevante de la negociación, generando economía de información en las decisiones de los agentes del intercambio.

2. Equilibrio - eficiencia parcial y costos de transacción.

Podríamos insistir aquí en destacar la validez de los precios relativos en los resultados de un proceso de transacción como se presentan en la teoría respecto al equilibrio tradicional (North 1993). Desde esta perspectiva el intercambio partiría de definir las soluciones al que se verían obligados a aceptar los agentes en un proceso de intercambio con costos de transacción.

Dadas las condiciones conductuales para el caso del consumidor en donde la valoración de la cesta del consumidor es representada por el cociente de las utilidades marginales, frente a la limitación de su posibilidad presupuestal se tiene:

$$RMS = \frac{UMgx_1}{UMgx_2} = \frac{\frac{dUT}{dx_1}}{\frac{dUT}{dx_2}} = \frac{dx_2}{dx_1} \quad \text{Sujeto a:} \quad x_2 = \frac{m}{p_2} - \frac{p_1}{p_2}x_1$$

Y para el caso del productor, donde la solución técnica de empleo de los factores se representa por el cociente de sus rendimientos y los costos implicados, se tiene:

$$RTS(x_1, x_2) = \frac{PMgx_1}{PMgx_2} = \frac{\frac{dY}{dx_1}}{\frac{dY}{dx_2}} = \frac{dx_2}{dx_1} \quad \text{Sujeto a:} \quad x_2 = \frac{CT}{w_2} - \frac{w_1}{w_2}x_1$$

Se definen resultados de equilibrio entre la valoración de la cesta o disposición de pago con los respectivos precios relativos, en el caso de los consumidores y la relación de los rendimientos marginales con respecto a los precios relativos de los factores de producción en el caso de las empresas, dentro de las condiciones típicas de los supuestos neoclásicos, es decir:

$$Y \quad \frac{p_1}{p_2} = RMS \quad \text{Para el caso de los consumidores}$$

$$\frac{w_1}{w_2} = RTS \quad \text{Para el caso de las empresas}$$

Desde la consideración de elección racional, tanto los consumidores como los productores alcanzan soluciones primales como duales en una asignación óptima de las cestas y de los factores de producción, es decir las valoraciones y rendimientos respectivos de equilibrio serían congruentes y expresados con los precios relativos en cada caso y definibles en las condiciones de eficiencia en el sentido de Pareto (ESP).

No obstante ante la presencia de costos de transacción como se presenta en la complejidad de las transacciones, esta solución no sería alcanzada como resultado de existir un conjunto de restricciones no contempladas en la teoría tradicional. Si

consideramos la ocurrencia de factores relacionados con la conducta (oportunismo), información limitada, derechos de propiedad inciertos, especificidad de activos y defección de los mecanismos de gobernación o la función de un tercer agente (enforcement) , entonces se definirían las desigualdades con relaciona al equilibrio neoclásico y costos de transacción:

$$RMS > \frac{p_1}{p_2} \quad \text{O} \quad RMS < \frac{p_1}{p_2}$$

Para el caso de los consumidores la valoración de las cestas no corresponden a los precios relativos, es decir la valoración expresada por medio de la RMS podría ser mayor o menor respecto a los precios prevalecientes, que en términos de una transacción constituirían soluciones bajo las condiciones de costos, que permanecerían en el tiempo definiendo distintos equilibrios que no satisfacen las condiciones de eficiencia neoclásica.

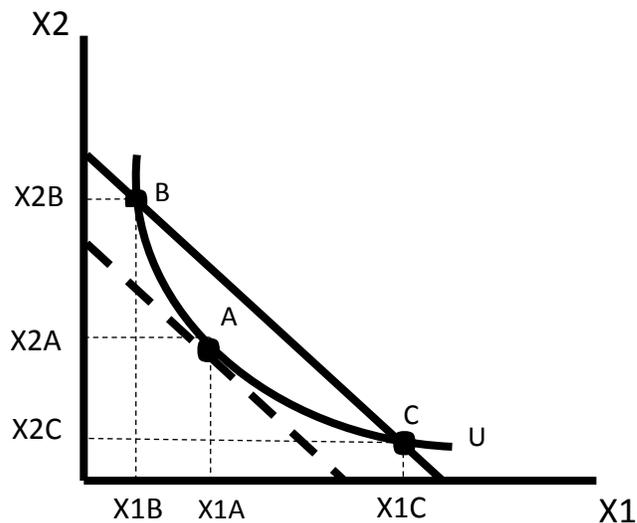


Fig. N° 25: Soluciones con costos de transacción

En el gráfico, las soluciones B y C serían con costos, en el primer caso B, la valoración de la cesta superaría a lo indicado por los precios relativos, y en C, se produciría todo lo contrario. El valor en estos casos muestra una relación inversa con la disponibilidad del bien o servicio, a mayor abundancia de este, el valor será menor y no se ve reflejado en los precios relativos, que de proceder implicarían soluciones distintas al del equilibrio eficiente en A.

De igual forma se puede establecer soluciones con costos de transacción para el caso de las empresas en la versión neoclásica. Los resultados se expresarían con las siguientes desigualdades:

$$RTS > \frac{w_1}{w_2} \quad \text{O} \quad RTS < \frac{w_1}{w_2}$$

Que al igual que el caso del consumidor, los rendimientos no tendrían correspondencia con los precios relativos, es decir ante la presencia de costos de transacción se generarían soluciones de esta naturaleza. En el primer caso solución B de la gráfica, la remuneración del factor sería inferior a los rendimientos que éste pudiera tener en el proceso productivo, se asumiría por ejemplo la presencia del problema de especificidad de activos implicando costos en este caso, que genera remuneraciones por debajo de su productividad. En el segundo caso en la solución C de la gráfica se producirá todo lo contrario, es decir los rendimientos relativos de los factores gozarían de una remuneración por encima de lo que corresponde a rendimientos en el mercado.

Las soluciones no óptimas alcanzadas en un proceso de transacción con costos, podrían configurar diversos resultados en los agentes que van desde la inhibición de participar en el intercambio, participar en intercambios con elevados componentes informales (North 1993), oportunismo, información asimétrica, producirse intercambios únicos sin precedentes o únicos, ante la frecuencia de cambio y número de cantidad de normas, reglamentaciones y leyes producidas, con elevados costos de vigilancia de un tercer agente, etc.. La alternativa de logro

de solución óptima con la disminución y eliminación de los costos de transacción (Williamson, North), significa en última instancia expresar el valor económico de los bienes y servicios sujetos de intercambio o los rendimientos de los factores por medio de los precios relativos en el mercado, es decir alcanzar la solución A en el gráfico.

3. Equilibrio general, primer teorema de la economía del bienestar.

A partir de las asignaciones eficientes en el sentido de Pareto, en el que no es posible mejorar el bienestar de un agente económico sin empeorar el de algún otro agente o en el que se han agotado todas las ganancias del intercambio (*conjunto de Pareto o curva de contrato*), las soluciones no óptimas con costos de transacción adoptada por los agentes, muestran brechas definidas por las diferencias entre las condiciones de equilibrio y desequilibrio, cuyo nivel y duración dependería de la naturaleza de los costos de transacción y la viabilidad del intercambio mutuamente ventajoso.

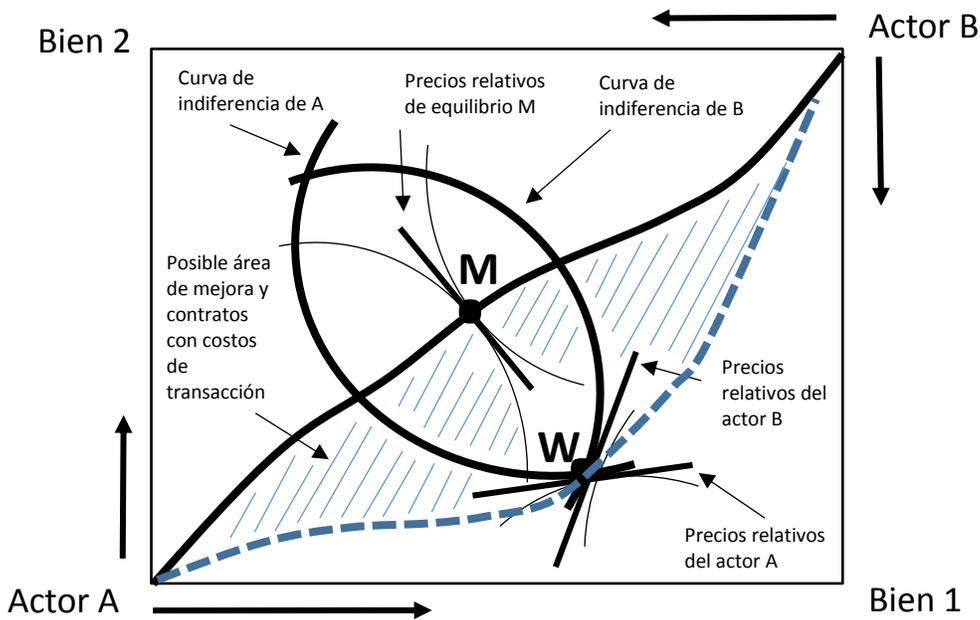


Fig: 26 Conjunto de Pareto y soluciones de desequilibrio

En el gráfico 26, se muestran posibilidades de mejora por medio del intercambio desde una posición inicial de dotación W hasta una solución de equilibrio M ; la dotación inicial de los actores A y B , muestran precios relativos distintos entre los bienes 1 y 2, siendo el precio relativo y por tanto la valoración de los bienes menor para el actor A con relación a los precios relativos y la valoración correspondiente para el actor B , es decir:

$$\left(\frac{w_1}{w_2}\right)_A < \left(\frac{w_1}{w_2}\right)_B \quad \text{y} \quad (RMS)_A < (RMS)_B$$

Es evidente que sin intercambio, la valoración de los bienes no constituye soluciones ESP, no hay diferencia entre las demandas netas y demandas totales *walrasianas*. En el caso de las empresas en la concepción neoclásica también se obtendría un resultado similar en la solución de dotación W , los precios relativos de los factores y por tanto la relación de sus productividades muestran diferencias definidas por:

$$\left(\frac{w_1}{w_2}\right)_A < \left(\frac{w_1}{w_2}\right)_B \quad \text{Y} \quad (RTS)_A < (RTS)_B$$

La posibilidad de mejora requiere del intercambio a desarrollarse en el área de negociación de la gráfica, esta negociación depende de las características que pueda presentar el ambiente de intercambio que comprende el acceso a información, identificación de derechos de propiedad que incluye la determinación de flujos de ingresos de derecho excluyente y organismos e instituciones para el cumplimiento obligatorio (North 1993^a).

Niveles elevados, especializados y estandarizados de información con identificación, permanencia y previsión de derechos de propiedad, que vincula identificación, permanencia y previsión de normas, leyes y reglamentaciones respecto al empleo excluyente de flujos de renta y la existencia de organizaciones e instituciones que posibiliten el cumplimiento obligatorio contractual en el tiempo, viabilizan el intercambio mutuamente provechoso entre las partes, disminuyendo así costos de transacción e incertidumbre para la obtención de intercambios complejos e impersonales, menores costos de negociación y transformación y elevados niveles de especialización con división del trabajo (North 1993). Particularmente en este caso la especialización permite la reducción de costos de información si se considera los límites humanos para descifrar el medio y la conducta oportunista (disminución de la corrupción).

De manera que bajo estas condiciones, la solución M en la gráfica se definiría admisible o con tendencia hacia su logro, en el que tanto los precios relativos como las valoraciones que realizan los actores sobre los bienes y servicios, como de los factores de producción determinarían un equilibrio ESP (Kreps, 1995), es decir:

$$\left(\frac{w_1}{w_2}\right)_A = \left(\frac{w_1}{w_2}\right)_B \quad \text{Y} \quad (RMS)_A = (RMS)_B$$

Para el caso de los consumidores y

$$\left(\frac{w_1}{w_2}\right)_A = \left(\frac{w_1}{w_2}\right)_B \quad \text{Y} \quad (RTS)_A = (RTS)_B$$

Para el caso de la empresa.

Deducimos que en toda el área de negociación podrían darse diversas formas evolutivas del intercambio, desde la autarquía de la dotación, pasando por el



intercambio personalizado local y formas de intercambio evolucionado, con características impersonales y de institucionalidad confiable, que en el modelo neoclásico se define por medio de la satisfacción del primer teorema del bienestar, es decir que el equilibrio del mercado también cumple con las condiciones de eficiencia ESP.

4. Organizaciones e instituciones.

Una acción deliberada que se ejecute en el área o brecha de negociación dirigida a reducir costos de transacción entendemos que tendría dos efectos, el primero se relaciona con la mejora del intercambio mutuamente más eficiente, que dentro de la racionalidad maximizadora de los actores o una acción colectiva ejecutada con políticas definidas supondría soluciones cada vez más cercanas a las soluciones ESP, en segundo lugar alteraría las técnicas de transformación como las limitaciones institucionales (North 1993^a).

Precisamente el denominado planteamiento *coasiano* respecto al “costo de usar el mecanismo de precios”, entiende el surgimiento de la empresa como una organización que responde a la existencia de costos de transacción, su acción se define en la reducción de costos en un proceso de negociación, es decir en el área o brecha de negociación que se daría alternativamente ante un mercado que en el extremo se situaría en la solución de dotación. De igual forma se encuentra en el planteamiento de *Williamson* respecto a las salvaguardas de contratos o los mecanismos de gobernación, la acción de estos mecanismos se entienden dirigidos a la disminución de costos de transacción, a viabilizar el intercambio en el sentido de las mejoras mutuamente eficientes, asumiendo la alternativa de alcanzar soluciones ESP.

Las organizaciones como se entiende en el planteamiento de D. North en este sentido, constituyen mecanismos de gobernación, participan en actividades deliberadas no sólo para alcanzar sus propios objetivos de maximización dentro de las oportunidades que brinda una determinada estructura institucional, sino que también determinan la dirección del cambio institucional y generan alteraciones a las limitaciones técnicas en el proceso de transformación. De manera que la acción



de las organizaciones se entiende dentro del área de viabilidad de la negociación, introduciendo mejoras de intercambio, gestionando conocimientos y estrategias cuyas características se estiman dirigidas a la obtención de soluciones ESP.

Las instituciones entendidas en este caso como “las reglas de juego de la sociedad.....o limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North, 1993^a), al interactuar con las organizaciones experimentan cambios cuyas características dependen del propio conocimiento que se gestiona en las organizaciones. De manera que la dirección de estos cambios en última instancia también estaría orientados hacia soluciones ESP.

Por ultimo podríamos insistir en el enfoque de D. North en el sentido en que la acción deliberada de las organizaciones, acción colectiva y políticas, habrían de definir la viabilidad del intercambio. Esto es posible con el logro de información pública, con componentes privados no frecuentes (de otra manera el intercambio se torna único con elevados costos de transacción), luego la incorporación de acciones que permitan la identificación y gestión de los derechos de propiedad, con normas y leyes de información previsible (la frecuencia de cambio y surgimiento de nuevas normas, reglamentos, adendas y leyes elevan los costos de transacción) y en especial, la definición de los derechos de propiedad de gestión de flujos provenientes de los activos involucrados en el intercambio y finalmente, la acción de un tercer agente para el logro del cumplimiento obligatorio en el intercambio con costos de transacción determinando el surgimiento de instituciones de confiabilidad, se entiende que la acción conjunta de esto permitiría procesos de intercambio tendientes hacia una dirección o una posible dirección de la obtención de soluciones ESP.

CONCLUSIONES

1. Los costos de transacción son el resultado de la interacción de un conjunto de factores que están presentes en un proceso de transacción, estos factores se identifican con el número de transacciones frente a la opción del mercado (Coase), la racionalidad limitada de la conducta de los agentes de intercambio, la especificidad de activos, estructuras de gobierno



- (Williamson), información, derechos de propiedad, organización e instituciones (North).
2. El proceso de las transacciones y por tanto sus costos no forman parte de los argumentos neoclásicos sobre la solución de equilibrio del mercado, bajo los supuestos conductuales de racionalidad ilimitada los agentes del intercambio maximizan sus funciones objetivo y asume que en último término de negociación sin costos se orientan a soluciones ESP, satisfacen los condicionantes *walrasianos* y satisfacen el primer teorema del bienestar de equilibrio general.
 3. Se encuentra que la empresa, la organización, las estructuras de gobernación y las instituciones en general constituyen mecanismos de racionalidad limitada, que permiten la disminución de costos de transacción, viabilizan el intercambio, posibilitan intercambios impersonales, menores costos de negociación y transformación con especialización y división del trabajo.
 4. Los precios relativos constituyen medios por el cual se reflejan costos de transacción en los mercados, de manera que las diferencias entre los precios relativos y las tasas de sustitución racional reflejarían la existencia de costos de transacción para los actores del intercambio. En este sentido se puede deducir que las transacciones *spot* con costos de transacción no son soluciones ESP.
 5. La diferencia entre los precios relativos y las tasas de sustitución racional muestran brechas en el que se deduciría la presencia de estructuras de gobernación (Williamson) u organismos de cumplimiento obligatorio e instituciones (North), cuya actuación haría viable el cumplimiento del primer teorema fundamental del equilibrio general y por tanto el logro de soluciones ESP, con intercambio complejo, menores costos de negociación, transformación, especialización y división del trabajo.
 6. La defección de las estructuras de gobernación, organizaciones e instituciones generado por la presencia de información privada mayor a la pública, derechos de propiedad defectuosamente precisados en el



intercambio y presencia de un gran número de normas, leyes, adendas, como la frecuencia del cambio de estas, incrementan los costos de transacción, limitan el intercambio a niveles de dotación y presuponen soluciones distantes a las condiciones del primer teorema del equilibrio y bienestar clásico, en este sentido los precios relativos comparados pueden proporcionar información del alejamiento o acercamiento a la curva de contrato.

LITERATURA CITADA

Arámbula H, Gómez D. (1993) La economía de los costos de transacción. Una explicación alternativa para el estudio de las organizaciones. *Gestión Pública*, vol (II), pp. 315 -336

Akerlof G (1970). El mercado para los limones: Incertidumbre de la calidad y el mecanismo de mercado, *Diario trimestral de la economía*, 84: pp. 488-500, MIT Press. JSTOR.

Alvarez A. (1992) *Ronald Coase y su contribución a la teoría del derecho y la economía: análisis del ensayo de Herald Beyer*, Universidad de Chile

Buchanan J. (2005) Elección pública: Génesis y desarrollo de un programa de investigación. *Revista asturiana de economía*. 33: pp. 203 -221

Coase R. (1960) El problema del costo social. *El diario de leyes y economía* pp. 1-44.

Coase R. (1994) *La empresa el mercado y la ley*. Madrid, Ed. Alianza economía.

Caballero G. (2004) Instituciones e historia económica: enfoques y teorías institucionales. *Revista de economía institucional*. Universidad externado de Colombia ISSN: 0124-5996.

Caballero G. (2011) Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom. *Ekonomiaz* N° 77, 2° cuatrimestre, 2011, Universidad de Vigo, España, pp. 14- 51

Canales R., y Mercado P. (2011) Presencia de las Instituciones en los enfoques del institucionalismo económico: convergencias y divergencias. *Revista CS*, N° 8, Instituciones. Tensiones y equilibrios sociales. Universidad Autónoma del Estado de Mexico, Toluca.



Cooter R. y Ulen T. (1999). *Derecho y economía* México DF. Ed. Fondo de Cultura Económica.

Hodgson G. (2001) El enfoque de la economía institucional *Revista Análisis Económico*, vol. XVI, núm. 33, segundo semestre, 2001, pp.3-41, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México DF. 2001.

Hart O. (1989) Una perspectiva económica sobre la teoría de la empresa. *Themis Revista de derecho* 46. Pp. 1- 13.

Holmstrom, B. (1979) Moral hazard and observability. *The Bell Journal of Economics*, Vol 10, N° 1 pp.74-91.

Kreps D. (1995) *Curso de Teoría Microeconómica* Madrid, España: Ed. Mc Graw Hill

Kalmanovitz S. (2004) La cliometría y la historia económica institucional, reflejos latinoamericanos. *Banco de la República*, Colombia.

Lange O. (1966) *Economía Política I, Problemas Generales*. Ed. Fondo de Cultura Económica, Mex.

North, D. (1993^a). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Distrito Federal México: FCE.

North, D. (1993^b). Desempeño económico en el transcurso de los años. *Conferencia dictada por DN*, el 9 de diciembre al recibir el premio nobel de CCEE. Recuperado de www.eumed.net.

North D (1990) La nueva economía institucional. *Revista Libertas* Mayo 1990
Eseade Argentina

Obregón C. (2008) Teorías del desarrollo económico. *Pensamiento universitario Iberoamericano*. DF Mex.

Ostrom E. (2000) *El gobierno de los bienes comunes, la evolución de las instituciones de acción colectiva*, Universidad Autónoma de México, Ed. Fondo de Cultura Económica, Mex.

Salgado E. (2003) Teoría de costos de transacción: Una breve reseña, *Cuadernos de Administración*, Pontificia Universidad Javeriana Bogotá Colombia, vol. 16, número 26, ISSN: 0120-3592. Pp. 61 – 78



Sanchez B.(2009) Problemática de conceptos de costos y clasificación de costos. *Quipukamayoc*. Vol. 16 N° 32, pp.103-112. UNMSM, Lima – Perú.

Silva A. (2003) *Los costos de transacción origen, aplicación y definición del concepto*. Universidad de Buenos Aires

Urbano D. Díaz J. y Hernández R. (2007). Evolución y principios de la teoría económica institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de Empresas*, Vol. 13, N° 3, ISSN: 1135-2533.

Varian H. (2010) *Microeconomía intermedia: un enfoque actual*. Universidad de California, Berkeley, Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 2010.

(Williamson O. (1991) *Mercados y Jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, Mex. Ed. Fondo de Cultura Económica

Williamson O. (1989) *Las instituciones económicas del capitalismo*, traducción de Eduardo L. Suarez-México, Ed. Fondo de Cultura Económica

Lima diciembre 2017