

Reflexiones:

## Costos de transacción

Con la reaparición de la nueva economía institucional hacia mediados de los años setenta, Ronald Coase, premio Nobel de Economía 1991 y sus seguidores, provocaron una revolución en el análisis económico. Entre otros temas trataron el de los contratos explícitos e implícitos y los costos de transacción que son la base de toda relación económica en el mercado.

Con lo anterior se provocó un socollón al pensamiento neoclásico anterior, que efectivamente plantea una visión individualista del mundo y del comportamiento y resultado de cada uno de los actores, consumidores, productores y gobierno en el mercado, asumiendo cero costo de transacción en las interacciones económicas.

Trato lo anterior hoy porque este es, quizás, uno de los temas que más afecta a la economía costarricense de nuestra época, llena de desconfianzas, controles y mecanismos regulatorios deficientes, o como diría Coase, saturada de costos de transacción.

Los costos de transacción son efectivamente un tema a considerar cuando se desarrollan relaciones entre actores públicos y empresas privadas, ya sea modelos de concesión, de contrato simple o hasta los más recientes mecanismos tales como el fideicomiso para la ejecución de obras, todos pasan por formas de coordinación y diseño de estructuras institucionales que alteran significativamente los costos de transacción en el mercado y como tal, afectan la eficiencia con que este último puede operar.

Desde la ridícula situación de la platina del Virilla, pasando por la carretera nueva a Caldera, el Puerto nuevo de contenedores en Moín, la contratación mixta de una refinería de petróleo entre RECOPE y la empresa "China National Petroleum Corporation" o el fideicomiso de construcción de las nuevas facultades de la Universidad de Costa Rica; todos estos modelos de contratación llevan en sí mismo un contrato, contrato que lleva implícito o explícito los costos de transacción, algunos de ellos tan o más importantes que la obra misma que se pretende construir.

Si para construir una refinería en Limón debemos pagar cuatro veces el valor de lo que costaría que RECOPE lo haga por su propia cuenta y tenemos, con tarifas de los usuarios, que asegurar una tasa de retorno que es el doble de la tasa media internacional del negocio, tal que la empresa aliada reduzca a cero los riesgos económicos de participar, es evidente que algo malo existe en el entorno, no en el contrato mismo de construcción o negocio entre las partes. Pareciera entonces que el frío no está en las cobijas, sino en el entorno y que, por lo tanto, la tarea a resolver es simplificar y modernizar las reglas del juego y no seguir satanizando las figuras contractuales con las que intentamos que caminen dichos contratos.

Leiner Vargas Alfaro

**lvargas@una.ac.cr**