

LOS TRIBUNALES: ENFOQUES ECONÓMICOS Y SOCIOLÓGICOS*

I. INTRODUCCIÓN

Con base en una investigación de campo realizada en México entre 1969 y 1970, en 1976 publiqué un estudio sobre la influencia del derecho en la resolución de los conflictos de la vida diaria.¹ En la presentación que escribí para la edición mexicana, publicada por la Universidad Nacional Autónoma de México en 1984,² examiné los cambios que se podía observar en los quince años transcurridos desde la realización de la investigación, esto es, cambios en los marcos teóricos de la sociología del derecho, en el derecho civil y el derecho procesal mexicanos, así como en la sociedad mexicana misma. Ahora han pasado veintidós años más desde la publicación de la versión española de mi estudio, durante los cuales se han producido drásticas transformaciones en los sistemas sociales, político, económico de México, las cuales seguramente reducen mis observaciones empíricas a hechos históricos. No obstante, siguen siendo válidas las consideraciones que hice en defensa de la publicación de 1984.

El *tema* de mi estudio tiene hoy, con seguridad, más interés y más actualidad que antes. En 2006 hay más actividad económica, más consumo, más trabajo, etcétera, que hace 35 años, y por

* Transcripción, revisada por el autor y el editor, de la conferencia magistral dictada en el Congreso Internacional sobre Procuración, Impartición y Administración de Justicia, realizado por la Universidad Autónoma de Puebla en la ciudad de Puebla, en noviembre de 2006, y publicada en Gessner (2008).

¹ Gessner (1976).

² Gessner (1984).

tanto, también más conflictos y más arreglos. La paz social y el desarrollo se deciden, en gran parte, a nivel de los individuos, pues a través de las controversias privadas se distribuyen enormes cantidades de dinero, así como posiciones sociales y económicas.

Además de las guerras, las luchas de clases, las huelgas, las revoluciones y las elecciones democráticas, resulta indispensable estudiar los conflictos de la vida diaria para entender el desarrollo de una sociedad, pues no poner remedio al incumplimiento de los contratos, los despidos injustificados, los daños causados por accidente o la falta de pago de las pensiones alimenticias, puede afectar el orden social, o al menos crear tensiones e inseguridad generalizada.

Para decirlo en pocas palabras: lo que yo concluí de mis investigaciones empíricas fue que la administración de justicia procesaba muy pocos conflictos de la vida diaria y sólo en beneficio de las clases medias urbanas. Sin embargo, la sociedad mexicana compensaba este déficit en buena medida a través de una gran variedad de instituciones, tanto formales como informales, que se encargaban de la resolución de conflictos. Haciendo uso del conocimiento sociológico y sociojurídico de la época, hice un esfuerzo para explicar la heterogeneidad de estas instituciones, así como los factores que determinaban su utilización por los ciudadanos y las empresas.

Dados los cambios estructurales y jurídicos que se han producido en México, la actualización de mis datos es una tarea que rebasa lo que yo pueda ofrecerles en tres cuartos de hora, por lo que la dejo en manos de mis colegas mexicanos, muchos de cuyos trabajos he podido conocer durante los dos años que fui director del Instituto Internacional de Sociología Jurídica de Oñati, en el País Vasco, gracias a la gran colección de estudios sociojurídicos latinoamericanos que ahí se guarda. Mis propios datos empíricos me parecen modestos en comparación con esos esfuerzos autóc-tonos y, además, los colegas mexicanos cuentan con la cooperación y el apoyo de la comunidad sociojurídica internacional para lograr una mejor comprensión de las observaciones empíricas.

Por ello me limitaré a cuestiones de interpretación y, específicamente, a la actualización del marco teórico de mi estudio. Esta conferencia tiene, sobre todo, el objetivo de atraer el interés de ustedes hacia un problema teórico al que se pone mucha atención en los Estados Unidos, en Europa, así como por parte de instituciones internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

II. EL ENFOQUE DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO

En la época en la que llevé a cabo mi estudio, la sociología jurídica había alcanzado ya un nivel de bastante complejidad. La sociología del conflicto cotidiano se encontraba en el centro de las preocupaciones sociojurídicas y se enfocaba en temas como la estructura normativa de la interacción entre personas; las fases del desarrollo de un conflicto jurídico; el rol del abogado y del juez; la sociología del proceso legislativo, de los precedentes judiciales, de la ciencia y el método jurídicos; las sentencias judiciales y sus consecuencias; los medios alternativos de resolución de conflictos y, finalmente, el papel de los conflictos en el cambio social. El hilo conductor entre todos estos temas era la tensión entre el derecho y las normas sociales, entre la justicia y la desigualdad, es decir, la relación entre normas, poder y sanciones, como temas generales de la investigación sociológica.

A pesar de la fuerte oposición que encontraron en las facultades de derecho, estas investigaciones han tenido un efecto visible en el área político-legislativa, pues han servido para impulsar cambios en el acceso a la justicia, en los procedimientos civiles, en la promoción de los medios alternativos no judiciales, en la formación de los jueces. Mucho más tarde, en los años noventa, surgió otra perspectiva en torno al mismo fenómeno de los conflictos cotidianos. Me refiero al nuevo institucionalismo económico (“*New Institutional Economics*”). Para algunos, este nuevo enfoque se refiere a lo evidente y no aporta nada nuevo. Sin embargo, lo cierto es que abre un campo de estudio que, a pesar de reducir

los conceptos de otras disciplinas a la terminología económica, construye puentes de discusión interdisciplinaria, poniendo en evidencia que la historia, la política, el derecho y la sociología son disciplinas que resultan indispensables para entender la conducta económica.

De este nuevo marco teórico deseo hablar hoy y, con base en él, quisiera reinterpretar los datos del estudio que realicé hace casi cuarenta años. Estoy consciente de que, al igual que en Europa, esta corriente, que proviene de los Estados Unidos, también ha llamado mucho la atención en América Latina, y de que se está tomando en cuenta en numerosas reformas institucionales, sobre todo en países de escaso desarrollo o en transición.

En una revista colombiana de economía institucional encontré varios artículos que empleaban este marco teórico para examinar el Estado de derecho y sus instituciones, incluyendo la administración de justicia, en México. No obstante, parece necesario resumir brevemente algunas tesis clave de esta escuela. En la corriente dominante de la economía clásica, el *homo economicus* presenta tres rasgos característicos: la racionalidad perfecta, la conducta maximizadora de la utilidad, y el egoísmo. Aunque no todos los individuos se comportan de manera racional, se supone que sólo sobreviven los que sí lo hagan. Se trata de una racionalidad instrumental que significa que los actores poseen modelos correctos para interpretar el mundo que los rodea, y si no son correctos, entonces revisarán y corregirán sus modelos.

Por el contrario, la perspectiva de la nueva economía institucional se muestra insatisfecha con estos supuestos, al afirmar, en cambio, que los individuos solamente cuentan con información incompleta sobre el mundo que los rodea y que son las limitaciones impuestas por las instituciones las que dan solución a la incertidumbre que se deriva de esa información incompleta. Dicho en otras palabras: las instituciones existen solamente para resolver el problema de la incertidumbre del comportamiento.

Las instituciones son reglas jurídicas, normas sociales —como las convenciones, los valores éticos e ideológicos— y costumbres

que reducen la complejidad en situaciones de elección. Para Douglass North, uno de los autores más importantes de esta escuela, las instituciones proveen la estructura que los hombres imponen a las interacciones humanas para reducir la incertidumbre. Los marcos institucionales, junto con otros factores, influyen en la magnitud de una variable clave para esta corriente de pensamiento, es decir, los costos de transacción, los cuales suelen identificarse con el tiempo, el esfuerzo y los recursos dedicados por los agentes a informarse y a negociar las transacciones. Diseñar los contratos, hacerlos cumplir una vez que se han celebrado, así como sancionar su incumplimiento, cuestan siempre tiempo y dinero, y éstos son los costos de transacción.³

La información es uno de los recursos más importantes que requieren los agentes económicos para tomar cualquier decisión. La información no es necesariamente un bien gratuito o libre, y en situaciones complejas, es frecuente que esté oculta o sea revelada selectivamente según la conveniencia de alguno de los actores. El problema más apremiante para el desempeño económico radica, pues, en la asimetría en la información que caracteriza a la mayoría de las interacciones sociales y que le otorga una considerable ventaja económica, y a menudo también política, a quien la posee respecto de quien no la tiene. Así, por ejemplo, el poder de las burocracias se debe, en parte, a que rara vez hay procedimientos que las obliguen a mantener o hacer pública la información que permita evaluar su desempeño. El mercado sin instituciones se caracteriza por la incertidumbre y los elevados costos de transacción. Las instituciones pueden resolver, o no, este problema, pues hay instituciones eficientes o ineficientes, según el grado en que logren reducir los costos de transacción. Estos costos están determinados, en alto grado, por la forma en que el Estado actúa respecto de la actividad económica. De este modo, y dependiendo de la forma en que se comporten las organizaciones estatales, algunos contratos resultarán viables, mientras que otros serán demasiado caros y, por tanto, no se llevarán a cabo.

³ North (1990).

Algunos contratos podrán hacerse cumplir y otros no. Algunas transacciones se realizarán de manera formal, otras, de modo informal, y otras más no lo serán en absoluto. El efecto restrictivo que ejercen las instituciones sólo es posible si la institución crea el compromiso, por parte de los agentes individuales, de ceñirse al comportamiento que se espera de ellos. El efecto restrictivo de las instituciones debe ser bien conocido para que pueda generarse ese compromiso y su cumplimiento resulte creíble.

El elemento institucional aparece como un factor clave que determina si una economía sigue una senda de crecimiento o de declive. Aunque la estructura institucional del Estado es clave, también lo son las instituciones informales, es decir, el conjunto de relaciones propias de una sociedad y, más concretamente, los niveles de confianza, las normas cooperativas y cívicas. Las instituciones informales también pueden favorecer, o no, la confianza y la cooperación entre los ciudadanos. Es la credibilidad de este marco institucional la que determina el desarrollo económico. Es importante señalar que estas últimas instituciones —las informales— son, en términos generales, tan relevantes como las instituciones formales. Además de las reglas del juego del mercado, Ronald Coase —otro héroe de esta escuela— hace ya cuatro décadas definía las funciones que cumplen los derechos de propiedad en la sociedad en términos de reducción de los costos de transacción, así como la importancia de la claridad en su uso y su atractivo para promover la especialización en el comercio.

III. HACIA UNA REINTERPRETACIÓN ECONÓMICA DEL ESTUDIO SOBRE LOS CONFLICTOS DE LA VIDA DIARIA EN MÉXICO

Con base en el marco teórico que acabo de exponer, ahora voy a reinterpretar los datos que obtuve sobre la resolución de los conflictos cotidianos en México en los años de 1969 y 1970. No obstante, me resulta difícil reducir el complejo enfoque sociológico que utilicé en mi estudio al solo criterio de los costos de transacción. Además, este criterio es contrario al enfoque sociológico,

pues no busca el origen de las instituciones en la sociedad, sino en el individuo que intenta evitar dichos costos en sus transacciones. Más adelante vamos a discutir este problema, que es reconocido por los propios institucionalistas.

Por lo pronto, veamos a dónde nos lleva la idea central del nuevo institucionalismo económico, en el sentido de que las instituciones son eficientes sólo en la medida en que reduzcan o eviten los costos de transacción. En México se pudo observar también un aspecto que se ha comprobado universalmente: en sociedades con instituciones de mercado fuertes, el resto de las instituciones tiende a ser menos eficiente, mientras que en sociedades con instituciones de mercado débiles, las demás instituciones son muy importantes para el intercambio social. En 1969-1970, México tenía instituciones de mercado poco eficientes; una administración de justicia y una burocracia poco previsible, lentas y costosas; leyes cuyos objetivos no se cumplían de manera efectiva, etcétera. Por otro lado, muchas instituciones de la convivencia cotidiana, las convenciones y costumbres sociales, las creencias culturales y las normas religiosas, producían un alto grado de certidumbre en el comportamiento, aunque la familia, como núcleo de muchas de esas normas, empezaba a desintegrarse y los centros urbanos comenzaban a ser escenario de una delincuencia preocupante. De acuerdo con el nuevo institucionalismo económico, cuando las instituciones formales del Estado no ofrecen seguridad jurídica, los individuos evitan utilizarlas y, en cambio, crean instituciones informales que operan a la sombra de aquéllas.

En el fenómeno de los llamados “contratos relacionales”, basados en interacciones reiteradas y consolidadas por la confianza mutua entre las partes, encontramos un refuerzo informal de los contratos mercantiles. Los contratos dependientes de mecanismos de reputación bilaterales, es decir, aquellos en los que la parte incumplida es sancionada sólo por la otra parte, son más costosos —para utilizar la terminología económica— que los mecanismos multilaterales, en los que la sanción es aplicada por

toda la comunidad a la que pertenece la parte incumplida, o que los sistemas de responsabilidad colectiva, en los que la totalidad de una comunidad es solidariamente responsable del incumplimiento de uno de sus miembros.

Aunque disminuyen las ventajas de los intercambios en un mercado libre, los contratos relacionales resultan funcionales cuando las oportunidades basadas en contratos más formales no son adecuadas y el costo de otras opciones es elevado. Un efecto similar, económicamente negativo, es el que tienen las redes sociales dentro de grupos pequeños y bien interconectados. La interacción continua entre los integrantes de la red fomenta la cooperación y la honestidad, y sanciona el oportunismo, pero limita las oportunidades que ofrece el mercado abierto.

Nuestro esfuerzo de investigación se enfocó luego en las vías informales para utilizar la administración de justicia, revelando en ocasiones modos sorprendentemente formales de la mediación privada. En esa época, el proceso civil resultó ser más un campo de maniobras que una institución formal. Las escasas categorías de conflictos que llegaban a los tribunales —mayormente letras de cambio y asuntos de arrendamiento— se tramitaban con ayuda de favores, dádivas materiales, amenazas, abuso del embargo precautorio y trampas, lo que permitía retrasar indefinidamente los procedimientos o extraviar los expedientes. El juez casi nunca tenía contacto personal con las partes y, a menudo, tampoco con sus abogados. No había audiencias orales ni desahogo de pruebas. Los asuntos que llegaban a sentencia eran muy escasos, y cuando las había, esas sentencias no tomaban en cuenta las distintas interpretaciones de la ley que ofrecían las partes. La falta de contacto personal de los jueces en las audiencias o mediante otros contactos personales en las distintas etapas del proceso era un factor que iba en detrimento de un trato justo y equitativo a las personas que sufrían de desventajas sociales y económicas en los asuntos civiles.

La aplicación de las normas jurídicas estaba limitada por la falta de información sobre las tendencias actuales en la evolución del derecho, sobre todo en los juzgados de paz y los juzgados ci-

viles de primera instancia, que carecían de comentarios jurídicos y colecciones de jurisprudencia. Como permitían las prácticas ilegales en los embargos y la corrupción, no resulta sorprendente que en la encuesta que realicé el 80 por ciento de la población considerara corruptos a los juzgados. Desde una perspectiva económica, los costos de transacción eran demasiado elevados incluso para los acreedores de las letras de cambio o los dueños de la vivienda que ganaban la pseudobatalla judicial.

Estoy consciente de que en algunos círculos económicos se considera a la corrupción como una forma eficiente de reducir los costos de transacción, en similitud a la idea de incumplimiento eficiente de los contratos, pero al menos los mexicanos entrevistados no compartían esa teoría. 85 por ciento de los demandantes —que pertenecían a las capas sociales acomodadas— se mostraron insatisfechos con los juicios que habían llevado. La administración de justicia era incapaz de restringir los actos de oportunismo que las instituciones eficientes tienden a desalentar, es decir, era incapaz de limitar las acciones de los participantes en el mercado, de reducir la incertidumbre en la interacción social y, en general, de disminuir el costo de las transacciones, lo que hubiera permitido obtener beneficios de productividad derivados de las economías de escala. Los tribunales fallaban en la protección de los derechos de propiedad que estaban minuciosamente definidos en las leyes y eficazmente reforzados por contratos formales, garantías y marcas, por la responsabilidad limitada y las leyes de quiebras, o incluso por el funcionamiento corporativo de las organizaciones laborales.

La nueva economía institucional suele tener gran interés en la observación y el trabajo de campo, en la obtención de información específica y detallada. Desde esta perspectiva, en la última década nos ha mostrado la importancia de las instituciones del comercio mediterráneo y europeo durante la revolución comercial de la Alta Edad Media, es decir, el periodo comprendido entre los siglos XI y XIV. Estas instituciones facilitaron el crecimiento económico, reduciendo el oportunismo en las transaccio-

nes entre agentes desconocidos entre sí, y ofreciendo un mecanismo de reputación multilateral, reforzado por un marco creíble de compromiso y cooperación. Sin embargo, dado que muchas sociedades contemporáneas ofrecen un panorama similar, no hubiera sido necesario buscar tantos siglos atrás. Me parece que el México de los años 1969-1970 representa un caso ejemplar para el argumento de los institucionalistas, pues encontramos y estudiamos 19 instituciones de resolución de conflictos fuera del campo judicial, entre ellas cuatro en el ámbito comercial y ocho en el laboral.

Para la edición española del estudio agregamos otra institución más, la Procuraduría Federal del Consumidor, creada en 1976. Las otras instituciones ofrecían el mismo servicio, que era el de reforzar la seguridad del intercambio social y reducir los costos de transacción, con la única diferencia de que no tramitaban controversias por el incumplimiento de un contrato, sino conflictos entre vecinos, accidentes, problemas de familia y conflictos en el campo. En el caso de algunas instituciones, lo sorprendente era su elevado nivel de formalización y de especialización, la rapidez del procedimiento, los bajos costos y su credibilidad ante los ciudadanos. Sin embargo, en asuntos comerciales, la mayor parte de las transacciones quedaba sin respaldo institucional, con las consecuencias que bien han descrito los economistas, es decir, campo libre para los oportunistas y luz verde para el poder económico.

Dos grandes empresas —una de ellas situada en Puebla— se negaron rotundamente a proporcionarnos la más mínima información sobre sus instrumentos —probablemente robustos— para hacer valer sus intereses, mientras que las empresas pequeñas nos referían a cobradores armados que solían visitar con frecuencia a sus deudores, utilizando cada vez más amenazas y gestos violentos. Tampoco los abogados servían para limitar los actos de oportunismo. Era excepcional que un abogado convenciera a su cliente de que no tenía la razón y de que, por tanto, debía abandonar su pretensión. Por ello no había razón para atribuir al abogado una posición especial entre las partes en conflicto que lo

distinguiera del amigo influyente o astuto. El abogado en México en esa época no respondía a la función de órgano de la administración de justicia, con una cierta posición intermedia entre las partes y bajo el control de una organización profesional.

Los mercados se caracterizan por la presencia de costos de transacción positivos, y cuando éstos superan los beneficios esperados de una transacción, ésta deja de realizarse. El lento desarrollo económico de los años sesenta y setenta del siglo pasado se debió al bajo nivel institucional del mercado mexicano, según pude observarlo en mi estudio empírico. Las instituciones formales del Estado eran deficientes y las informales, muy escasas, por lo que cualquier intercambio anónimo se realizaba en condiciones de incertidumbre. La única forma viable era la de establecer relaciones personales y luego confiar en los controles endógenos del contrato relacional. Si las instituciones estatales o informales no pueden garantizar la realización de las transacciones económicas ni el cumplimiento impersonal de los contratos, entonces el intercambio económico se llevará a cabo únicamente entre parientes, miembros del mismo grupo étnico o de comunidades particulares que sean capaces de asegurar dicho cumplimiento, pero al costo de reducir las ganancias del intercambio.

En los países del este asiático que han logrado gran éxito económico, es frecuente que las transacciones se basen más en las relaciones personales que en las normas. A pesar de la reciente crisis financiera asiática, no puede negarse que estos países han logrado éxito de largo plazo, inclusive con base en un sistema de relaciones personales. Sin embargo, al carecer de un sistema de valores familiares o comunitarios similares a los de Japón o China, México no ha podido lograr el desarrollo con base en las relaciones y favores personales. Una de las cuestiones que la nueva economía institucional no ha resuelto hasta la fecha en relación con un contexto de subdesarrollo es la siguiente: ¿por qué las instituciones disfuncionales persisten a menudo durante tanto tiempo?

La nueva economía institucional ha examinado recientemente variables políticas y culturales que otras disciplinas han estudiado

mejor y que no se dejan integrar fácilmente en la lógica del mercado. Siguiendo la lógica económica, la evolución de las instituciones depende de la falta de información. Los nuevos institucionalistas suelen utilizar el criterio de eficiencia económica: cuanto más elevados sean los costos de transacción, menor será el grado de eficiencia de dicho marco institucional. En esta visión, el principal factor que explica el cambio institucional son las ganancias en eficiencia. Las instituciones que generaran menores costos de transacción tenderían a prevalecer tanto en el ámbito político como en el del mercado en un contexto de competencia. Recientemente también se presta atención a los costos del intercambio, esto es, al conjunto de obstáculos monetarios y de otro tipo asociados con el abandono de una institución, o con la entrada y la adaptación de una institución nueva. La persistencia de las instituciones disfuncionales, su abandono, y la adopción de un nuevo entramado organizativo, dependerían entonces solamente, o en su mayor parte, de la información sobre los costos de transacción ya sea de las instituciones existentes o del cambio institucional.

Un análisis del marco institucional mexicano en los años 1969-1970 nos llevaría a las siguientes conclusiones: por un lado, en esa época hubo intensos debates políticos y académicos sobre los derechos de los trabajadores, de los consumidores, así como sobre las demandas de mujeres y niños por obtener una pensión alimenticia. La información sobre la discriminación sistemática y permanente que sufrían estos sectores de la sociedad mexicana era abundante y de fácil acceso. Se realizaron reportajes en los medios comunicación, estudios sociológicos y frecuentes manifestaciones de la sociedad civil, todos exigiendo un cambio en las instituciones disfuncionales. El desafío se hizo cada vez más apremiante como consecuencia de las reivindicaciones de varios sectores que sentían que no se había respondido adecuadamente a sus demandas de justicia. El resultado fue la creación y el uso intenso de nuevas instituciones, como el proceso laboral reformado, la Procuraduría Federal del Consumidor, la Procuraduría de la Defensa del Menor y la Familia y el Sistema Nacional para

el Desarrollo Integral de la Familia. Por el otro lado, no hemos percibido ningún debate político ni hemos encontrado ningún estudio sociológico o económico, aparte del nuestro, ni hemos observado ninguna presión por parte de los sectores afectados, para lograr un cambio de las instituciones disfuncionales *del mercado*.

IV. ¿QUÉ HACER?

Los costos de transacción arriba mencionados no eran todavía un tema académico o político, pero algunos agentes económicos que poseían una profunda comprensión de los principios y las prácticas de negocios prevalecientes se mostraban cada vez más escépticos sobre la capacidad de la justicia para responder a los desafíos de la resolución de conflictos. Aunque había quejas generalizadas sobre el funcionamiento de los tribunales, era escasa la información detallada sobre los costos causados por la falta de eficiencia económica. Por lo menos hasta 1984, cuando intenté resumir las tendencias institucionales recientes para la versión española de mi estudio, no se había producido ningún cambio en las instituciones formales e informales que regulaban el comercio mexicano. Fue bastante más tarde que, a iniciativa del Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y otros organismos internacionales, se generó la información relevante para un cambio en este sector, aunque desconozco los efectos de las reformas que estos organismos hayan iniciado en México.

En general, las propuestas legislativas del Banco Mundial y el FMI son objeto de muchas críticas, y estos organismos admiten en sus páginas Web que sus iniciativas carecen de datos empíricos y que las expectativas se ven frustradas a menudo. Dada la importancia que conceden a la promoción de un ambiente institucional predecible para la actividad económica, a la capacidad para hacer cumplir los contratos, a los derechos de propiedad y a los incentivos que afectan el comportamiento de los burócratas, estos organismos internacionales han seleccionado cinco indicadores para medir el desarrollo institucional: la percepción sobre el riesgo de expropia-

ción de la propiedad; la percepción sobre el grado de cumplimiento de los contratos; la percepción sobre el grado de cumplimiento de la ley y el orden; la percepción sobre la calidad de las burocracias; y la percepción sobre la incidencia de la corrupción en el gobierno. Aunque dichos indicadores reflejen en alguna medida la capacidad institucional y midan algún aspecto de la misma, no responden a una selección equilibrada o rigurosa de los diversos aspectos que implica el desarrollo institucional. En este sentido, el índice de desarrollo institucional que se construye a partir de estos indicadores está incompleto. A eso hay que añadir que los indicadores se basan en las medidas subjetivas que proporciona la *International Country Risk Rate*, es decir, reflejan las percepciones subjetivas de los analistas en las cinco áreas seleccionadas. La subjetividad de los indicadores impone serias limitaciones a la medición, ya que las percepciones pueden estar influidas o afectadas por otros factores, incluyendo los propios resultados económicos.

Crear instituciones para el sector económico no requiere mucho más que el uso de la lógica económica, es decir, buscar las instituciones más eficientes para el cumplimiento de los contratos. Las cuestiones de justicia, los aspectos distributivos, o los principios del orden público, pueden relegarse a un segundo plano; por eso he dicho que se trata de un enfoque neoliberal. La libertad contractual es el principio dominante en el mercado capitalista. Esta búsqueda de las instituciones adecuadas puede seguir la lógica económica, es saber, puede ser dejada a la mano invisible del mercado, mediante acciones colectivas o a partir de la estricta acción individual en contextos de interacción reiterada.

La corriente dominante en la nueva economía institucional, en oposición a los antiguos institucionalistas, defiende este enfoque de la microfundación de las instituciones. Los actores clave son las empresas y sus organizaciones. Ni la sociedad en general, ni el Estado o cualquier otra comunidad política, sabe crear mejor las instituciones eficientes que los mismos agentes económicos cuando persiguen y maximizan sus intereses, a condición de que cuenten con información suficiente. Los agentes económicos,

quienes saben organizar tan bien sus contratos relacionales, elegir a sus contrapartes contractuales, y mantener el control sobre el cumplimiento del contrato, también saben elegir las instituciones, como por ejemplo, las reglas y organismos que más les convengan para la resolución de conflictos.

Hay un contexto económico modelo para esta teoría, a saber, el comercio internacional. Los estados y las organizaciones internacionales no han logrado crear instituciones eficientes para garantizar el cumplimiento de los contratos comerciales. No hay tribunales globales, ni reglas globalmente uniformes. No obstante, el comercio global presenta un orden y un nivel de seguridad jurídica impresionantes. Los agentes comerciales y sus abogados han sabido crear contratos complejos autosuficientes, sus tribunales de arbitraje, sus reglas y mecanismos para la imposición de sanciones autónomas, sus órganos legislativos propios, como la Cámara de Comercio Internacional de París, pero mucho más importante es cómo utilizan de manera creativa el derecho estatal.

Según los intereses prevalecientes, se escogen ciertos derechos, como por ejemplo, el derecho del Estado de Nueva York, o ciertos tribunales nacionales, como el Tribunal de Comercio de Londres. Con base en una selección de instrumentos estatales e invenciones autónomas, se ha creado desde abajo un marco institucional original y eficiente. Una reforma institucional desde abajo para el mercado mexicano podría seguir la misma lógica económica, basada en la racionalidad de los comerciantes y una información lo más completa posible. Pero ahí está el problema. Así como los organismos internacionales han tratado de fomentar el desarrollo institucional mediante los indicadores incompletos de la *International Country Risk Rate*, así México carece de información empírica sobre las opciones institucionales que tienen los agentes económicos. No había información adecuada en la época en que realicé mis trabajos de campo, y no la habrá en el 2006.

¿Qué es lo que tiene que saber el sector comercial para el mejor aprovechamiento de las instituciones existentes, o para crear sus propias instituciones? La respuesta son los hechos, y no las

percepciones, sobre los cinco indicadores mencionados, y en particular los hechos sobre la labor de los tribunales, de los abogados, de las instituciones de arbitraje y de todas las instituciones informales de resolución de conflictos en el área comercial. Estos datos estadísticos y observaciones empíricas tendrían que cubrir también, y sobre todo, el aspecto de los costos de transacción, lo que quiere decir que hay que cuantificar en tiempo y dinero los esfuerzos y los gastos de los demandantes y los demandados, los clientes de los abogados y los usuarios de las vías informales. Aunque parezca trivial, esa es la lógica económica.

La tarea es sumamente compleja y debería ser encomendada a grupos académicos de economía, sociología económica o, mucho mejor, sociología jurídica. Un proyecto enfocado a estudiar y cuantificar los costos de transacción no se podrá justificar fácilmente en un ámbito sociológico o sociojurídico, pues el *homo sociologicus* no es un actor racional interesado únicamente en maximizar sus ganancias. La resolución de conflictos, como hemos visto al inicio de mi exposición, es un proceso complejo con variables ideológicas, culturales, psicológicas y políticas que no se puede reducir a los aspectos de la eficiencia económica. La sociología observa también, y sobre todo, los aspectos macrosociales y exógenos, mientras que la nueva economía institucional tiene una perspectiva microeconómica que observa aspectos endógenos. Pero el proyecto se puede justificar con el argumento de que los comerciantes objeto de estudio representan al *homo economicus*, el cual debe ser estudiado en su comportamiento a través de variables predominantemente económicas. Los costos de transacción como factor decisivo en el proceso de intercambio comercial son un descubrimiento nuevo y no se pueden ignorar en un discurso interdisciplinario sobre el sector económico.

El proyecto descrito se puede considerar al menos como un experimento encaminado a observar si los agentes económicos están dispuestos a seleccionar, y son capaces de crear, sus propias instituciones eficientes para la resolución de conflictos y el cumplimiento de los contratos, así como si están bien informados

sobre los costos de transacción que implica el uso de las instituciones alternativas. Los resultados tendrían interés no sólo para el debate entre sociólogos y economistas sobre la importancia relativa de los factores endógenos y exógenos en la coordinación del comportamiento económico, sino también para el Banco Mundial y sus programas de reforma institucional.