

CONTRATOS INCOMPLETOS

INCOMPLETE CONTRACTS

*Edgard David Serrano Moya**

Resumen

Las interacciones económicas o sociales que se encuentran regidas por contratos, pueden superar los inconvenientes ocasionados en las asignaciones de recursos por los problemas de asimetrías de información en el sistema de precios. Los contratos permiten aislar, del resto del circuito económico o social, determinadas asignaciones de bienes, o procesos sociales que se establecen entre individuos, el aislamiento permite que las asignaciones produzcan soluciones satisfactorias para las partes en un contexto con restricciones institucionales. Como los contratos no son completos (no lo cubren todo) dadas las situaciones de asimetría de información entre individuos, se producen asignaciones no deseables frente a los resultados esperados en los contratos. Allí deben generarse procesos que restablezcan los resultados esperados inicialmente a través de situaciones que implican cambios en los contratos.

Este artículo hace una breve introducción al tema de contratos incompletos en la perspectiva económica y desarrolla una sintética reflexión de los efectos y soluciones encontradas en el estudio de contratos a los problemas de *incompletitud* de los mismos; esto en el marco de la teoría neoinstitucional propuesto por O. Williamson. El texto relaciona la economía con el derecho, en un amplio marco del Análisis Económico del Derecho, AED y el neoinstitucionalismo.

Palabras clave:

Contratos incompletos, costos de transacción, asimetría de información, incertidumbre, mecanismos legales.

Abstract

Economic or social interactions are governed by contracts, can overcome the inconvenience in resource allocations for the problems of information asymmetries in the price system. The contracts provide isolation from the rest of the economic or social, certain allocations of goods, or social processes that exist between individuals, isolation allows allocations produce satisfactory solutions to the parties in a context of institutional constraints circuit. As contracts are incomplete (they do not cover all) given the situations of asymmetry of information between individuals, given undesirable assignments produced against expected results in contracts. There must be generated to restore processes initially expected through situations involving contract changes results.

* Doctor en Ciencias Económicas, profesor titular Departamento de Economía y Administración Universidad de Caldas. Catedrático Fundación Universitaria Luis Amigó. E mail: edserrano2001@yahoo.com

Fecha de recepción: 7 de noviembre de 2013 - **Fecha de aprobación:** 6 de diciembre de 2013.

This article gives a brief introduction of incomplete contracts in the economic outlook and develops a synthetic reflection effects and solutions found in the study of contracts problems incompleteness thereof, that in the context of neo-institutional theory proposed by O. Williamson. The text relates the economy right, within a broad framework of the Economic Analysis of Law - AED and institutionalism.

Keywords:

Incomplete contracts, transaction costs, information asymmetry, uncertainty, legal mechanisms.

INTRODUCCIÓN

Williamson en la *Óptica del Contrato* (2002), tipifica dos campos en el estudio de los contratos: las relaciones con los ordenamientos públicos y los ordenamientos privados. En el ordenamiento privado se trabaja en un escenario *ex ante*, en aspectos como el de incentivos, que son estudiados desde la Teoría de la Agencia y el Diseño de Mecanismos. En la perspectiva *ex post* las estructuras de gobernanza son fundamentales para la implementación de los contratos, es en esta línea de análisis en la que se encuentran las conexiones de estas temáticas con la teoría de Costos de Transacción¹ económicos.

El “fracaso” de una transacción en el marco de la tradición neoclásica², se explicaba en los aspectos tecnológicos, sin embargo tal descripción de los problemas nunca se mostró como explicación suficiente; las limitaciones explicativas de la teoría de la producción y del consumo en un mundo en donde los costos de transacción se presentan en cualquier negociación, no eran para nada satisfactorias, ni el ajuste de la demanda vía precios o el de la producción vía costos era suficiente para afirmar por qué razón fracasaban las operaciones.

De igual manera los procesos de interacción social no se explican de forma suficiente en las acciones que motivan a los seres humanos (egoísmo, envidia, entre otros); así la importancia de los costos de transacción pasa a un primer plano, cuando el fracaso de los mecanismos de mercado se observa desde la óptica del contrato: “el fracaso del mercado no es absoluto; es mejor considerar una categoría más amplia, la de costos de transacción, que en general impiden, y en casos particulares bloquean por completo, la formación de mercados” (Arrow, 1969, p. 48).

Para Buchanan (1975) “la economía como disciplina se equivocó en su preocupación con la ciencia elegida y el mecanismo de optimización asociado con la misma” (p. 255); en sus palabras la emergencia de una ciencia del contrato era necesaria, en particular para el campo de las finanzas públicas en su relación particular con el ordenamiento público:

¹ Entendida la transacción como todo cambio en los derechos de propiedad.

² Escuela dominante en los desarrollos de la teoría económica.

“La política es una estructura de complejos intercambios entre individuos, una estructura donde las personas buscan asegurar de manera colectiva los objetivos privados que no pueden asegurarse de manera eficiente por medio de simples intercambios de mercado” (1987, p. 296).

La conexión con la teoría de los Costos de Transacción se da en tanto los agentes económicos pueden actuar de forma oportunista aunque con racionalidad limitada, lo que implica un análisis diferente sobre el actuar de las personas. En esta visión hay tres elementos que se encuentran en el comportamiento de las personas más allá del comportamiento descrito en la teoría neoclásica: cognición, interés personal y previsión.

En la racionalidad limitada el elemento cognitivo se relaciona con la imposibilidad de tener contratos completos, la capacidad de poder colocar todas las contingencias en un contrato desborda la capacidad cognitiva de los seres humanos; así todos los contratos complejos son inevitablemente incompletos.

Los elementos del interés personal se encuentran en el comportamiento oportunista de las personas, por lo que es alta la probabilidad de que las partes participantes en un contrato de largo plazo tendrán una alta disposición a desviarse del contrato original y retornar a un contexto de negociación en donde puedan obtener un mayor beneficio personal si es posible.

La búsqueda de estrategias, sin desarrollos en los tópicos ortodoxos, se relaciona cuando el oportunismo entra en escena. En este contexto el tema de la previsión observa que las partes de un contrato tienen la capacidad de ver más allá del presente, de descubrir los peligros más notorios. En el marco de los contratos incompletos, muchos activos o bienes pueden generar un valor por fuera de la relación contractual bajo análisis y, en este sentido las partes tratan de evitar ser expropiadas de los nuevos valores creados en tales circunstancias.

La importancia de los costos de transacción pasa a un primer plano cuando el fracaso del mercado se reconceptualiza a través de la óptica del contrato: “el fracaso del mercado no es absoluto; es mejor considerar

una categoría más amplia, la de costos de transacción, que en general impiden, y en casos particulares bloquean por completo, la formación de mercados” (Arrow, 1969, p. 48). Las situaciones y consecuencias de las formas de acción desarrolladas en lo económico, se han estudiado de manera restringida con el comportamiento egoísta del individuo, apartando de forma errada los elementos institucionales contemplados desde lo legal, con las interacciones sujetas a derechos. La interrelación generada entre derecho y economía en caminos como el del AED permite tener un panorama más amplio para el análisis de las problemáticas generadas desde los contratos.

Dos preguntas busca responder la teoría económica de los contratos. La primera se relaciona con las promesas escritas a las que el derecho obliga y, la segunda a las sanciones generadas en el incumplimiento de promesas; ambas se conectan con el hecho de que el contrato implica un acuerdo mutuo entre agentes, que debe cumplirse a satisfacción de las partes o de lo contrario implica la sanción para quien incumple.

Un contrato es una estructura de equilibrio parcial en el contexto del análisis económico y una restricción institucional desde los costos de transacción y el Análisis Económico del Derecho (AED); los contratos en este contexto pueden evitar o generar pleitos, limitar o incentivar el accionar oportunista de los individuos.

Los contratos se deben diseñar con mecanismos que permitan disminuir entre otros factores la incertidumbre y el riesgo de los agentes que interactúan en los diversos contextos económicos y extraeconómicos de la cotidianidad. En referencia al diseño del contrato se buscan de manera ideal las mejores condiciones para quienes lo establecen; sin embargo, ello está lejos de que estas circunstancias lo sean; en el diario vivir el contrato se desarrolla dentro de un marco regulatorio, con cláusulas preventivas y controles para evitar su incumplimiento, el cual evidencia en su contenido los deseos de beneficio individual de los proponentes, pero también un beneficio para las partes que involucra; incorpora además una serie de aspectos clave en la interacción de las personas como la credibilidad y la confianza. Los elementos que garantizan la eficiencia y eficacia del contrato se relacionan con su diseño como se había señalado,

así como la calidad de las instituciones que fomentan la realización de los mismos y los menores costos generados de su aplicación y vigilancia.

En este contexto, la estructura de la organización económica debe ser consistente con los arreglos contractuales a los que llegan los agentes y por ello institucionalmente considerar los posibles trastornos desde los factores exógenos, ya que su modificación afectaría la estructura de equilibrios entre las partes.

Los elementos temporales son factores desestabilizadores en el diseño de los contratos; por lo general los contratos más simples se desarrollan en el corto plazo, aunque esto no implica que contengan elementos complejos en su diseño. Los contratos de largo plazo son generalmente complejos e incompletos, generan incertidumbre por la discontinuidad temporal que les es inherente e introducen problemas de selección adversa y/o riesgo moral³. En contratos de larga duración, las partes se atan mutuamente por largos periodos de tiempo, realizando inversiones importantes en lo económico que hacen que sus activos sean 'específicos', o en lo social⁴, generando nuevos compromisos; estos elementos reducen su efectividad frente a los obligaciones iniciales y su flexibilidad. La institucionalidad en este contexto debe garantizar su cumplimiento, evitando la discrecionalidad y su ruptura.

La preocupación por los valores contractuales no es esencial en términos de los diferentes tipos de contratos establecidos entre agentes. La conformación de una empresa tiene en principio similitudes con el establecimiento de una relación conyugal; son contratos que en términos de condiciones se asemejan frente a elementos como la confianza, el mutuo acuerdo, los beneficios individuales y compartidos que de este proceso se espera tener por parte de los actores involucrados.

³ La información asimétrica permite generar comportamientos oportunistas en las interacciones sociales y económicas; la selección adversa es una situación en donde la parte menos informada en una interacción se encuentra en desventaja frente a la contraparte que conoce mejor la situación, por lo que quien está desinformado no es capaz de distinguir la buena o mala "calidad" de lo ofrecido por la otra. El riesgo moral se encuentra inserto en los problemas de selección adversa y se produce cuando una de las partes en la transacción, puede adoptar determinadas acciones que afectan a la valoración que la otra parte ha hecho de la misma, pero que esta no puede controlar a su acomodo.

⁴ Dentro de un contrato matrimonial no están explícitas ciertas circunstancias futuras que generan nuevos compromisos como el de tener hijos.

CONTRATOS COMPLETOS E INCOMPLETOS

Las intuiciones de los costos económicos de transacción (Coase y Williamson) se construyen y formalizan en la Teoría de los Contratos Incompletos. Los estudios sobre contratos y en particular sobre contratos incompletos son un área de “reciente” investigación en teoría económica; se encuentran ligados a los estudios de las instituciones y en general surgen como respuesta a la ausencia de explicaciones, en los modelos económicos tradicionales, a fenómenos económicos sustanciales⁵ como las contingencias que se pueden presentar en una interacción social o económica que implique un proceso de contratación.

Un contrato es “completo” si éste toma en cuenta todas las variables que son o pueden ser relevantes en el periodo de tiempo de vigencia del mismo. En un mundo de contratos completos, estos “en realidad pueden especificar en detalle lo que cada parte debe hacer en cada *estado del mundo*⁶ y cómo el excedente debería ser dividido” (Salanie, 1997, p. 179). En tal contexto, la teoría de contratos completos pareciera no *tener nada concreto que decir* sobre los límites de los agentes sociales y económicos, pues la asignación de derechos de propiedad sólo importaría para propósitos distributivos.

Para Salanie (1997), el asumir que todos los contratos son completos resulta imposible, puesto que en su diseño especificar todas las contingencias que pueden presentarse en la relación que regula son improbables e imposibles a que tengan lugar; los costos de transacción son de toda índole; la racionalidad limitada, que en términos de Simon (1957) presentan a una persona con “intenciones racionales pero limitadas” (Simon, 1957) es otro impedimento de orden teórico y práctico para afirmar que todos los contratos complejos son inevitablemente incompletos.

Otra razón que explica la existencia de contratos incompletos⁷ se encuentra en el hecho de los valores *ex-post* que toman algunas variables que pueden ser observadas por las partes pero que no pueden ser verificados por las cortes, o terceros involucrados en estos procesos (Salanie,

⁵ El estudio de los contratos incompletos se encuentra en un estadio preliminar⁸, los modelos de autores diferentes son pocas veces comparables y los fundamentos de la teorización no han sido aún establecidos.

⁶ El concepto tiene un significado especial, una acción que se desarrolla en un espacio y en un tiempo específico.

⁷ Lo incompleto de un contrato implica asimetrías de información.

1997, p. 175). Es así como las restricciones del sistema legal pueden obligar a las partes a cumplir con situaciones que afectan la relación contractual y que las partes consideran difíciles de evaluar. En este escenario “el costo de tener una contingencia improbable pesa más que los beneficios de escribir una cláusula específica en el contrato” (p. 175) luego los costos en que se incurren pueden ser muy altos por el incumplimiento.

La importancia de las instituciones y su calidad es sustancial en la teoría de contratos; en este panorama dos elementos son clave: de un lado el compromiso y del otro la posibilidad de renegociación; en el compromiso los agentes involucrados quieren cumplir con lo pactado en las condiciones preestablecidas y en los tiempos pertinentes, la duración del compromiso determina además la rigidez del contrato; un grupo de factores, algunos ya comentados son:

- El marco Institucional y las leyes establecidas
- La credibilidad de los agentes, en particular, el valor que ellos adjudican a su reputación
- La existencia de cláusulas que son soporte de los títulos de propiedad que pueden perder su valor fuera de la relación de estudio vigente⁸.
- Las multas y penalidades que se establecen por parte de las partes si unilateralmente se rompe el contrato

PROPIEDAD Y DERECHOS DE CONTROL RESIDUAL

La relación entre contratos incompletos y derechos de propiedad puede ser rastreada en la tradición legal hasta el derecho romano; allí se definían los derechos de propiedad entre el *usus* (el derecho al uso), el *fructus* (el derecho de lo que este produce), y el *abusus* (derecho a dar otro uso al bien). Los derechos de propiedad, en esa perspectiva se pueden entender como derechos de control residual: cuando ocurre una contingencia el

⁸ Por ejemplo, cuando Apple lanza el Macintosh, o el iPhone hay un reconocimiento de sus productos por parte de consumidores y competidores que garantizan el producto.

propietario tiene sobre su activo el poder de decidir qué puede hacer con este (Grossman-Hart, 1986).

La tradición legal **Anglosajona** define los derechos de propiedad como “derechos de control residual”: cuando un imprevisto ocurre, el propietario tiene el derecho a decidir cómo debe ser usado el bien, el propietario tiene además derechos exclusivos sobre todos los flujos de ingresos que no han sido divididos de forma anticipada por un contrato. Estos derechos no tienen valor si el contrato es completo, dado que ninguna contingencia imprevista surgirá, lo que sí tiene implicaciones si los contratos son incompletos.

En el contexto de contratos incompletos y en el marco descrito, si al menos una de las partes intervinientes en el contrato hace una inversión específica, esto es una inversión que:

- Incremente la productividad de la relación bajo contrato
- Se tenga un bajo valor externo de esta relación
- Sea costosa para la parte que la hace

Tal inversión es “**observable para todas la partes pero no verificable**”. El propietario del activo o bien tiene derechos exclusivos si no se dice nada diferente en la relación contractual; en la práctica cada contrato debe especificar las características y usufructo de los bienes. En la medida en que las características se puedan sintetizar en pocos parámetros no es difícil valorarlo. En un litigio esto lo puede verificar la corte, pero si el bien es muy complejo y su valoración, dadas sus cualidades no pueden ser especificadas “idealmente”, es probable que su valoración no determinada ex-ante deba ser renegociada ex post. La valoración final dependerá de los puntos de amenaza de las partes en conflicto; los incentivos a invertir de las partes dependen de los derechos de propiedad.

El resultado del flujo de ingresos producto de esta inversión, será entonces dividido entre las partes acorde con los derechos de propiedad; como el propietario recibe el pleno de los beneficios de su inversión, él

tiende a sobreinvertir, y las otras partes que no reciben su parte del excedente generado por la situación presentada posteriormente subinvertirían en el proceso.

CONTRATOS INCOMPLETOS Y SOBREINVERSIÓN

En el contexto anteriormente descrito surge la figura del *hold-up*; desde allí se trata de explicar los desincentivos a la realización de inversiones para la celebración de contratos futuros por motivos de la desconfianza de una de las partes para la realización efectiva de tales contratos. En ausencia de un mecanismo que resuelva el dilema, el agente que prevea con más éxito dicho proceso es quien apropiará la mayor cantidad de valor. Dicho resultado *ex post*, incentivará que *ex ante* las partes adopten conductas estratégicas, y entre más 'incompleto' sea el contrato, más margen de maniobra existirá para la conducta estratégica; y más importante será, pues de ella dependerá quién gane el proceso.

El fenómeno descrito tiene agravantes, tanto en origen como en resultado. Para formalizar tales contratos se necesita realizar inversiones que se convierten en costos no recuperables (*sunk costs*) en una fecha futura y que al no celebrar el contrato o valorizarse la posición de la otra parte en el contrato (adquirir una posición contractual fuerte) los beneficios futuros podrían verse comprometidos; en este sentido, de no realizarse las inversiones actuales para un contrato futuro es el efecto *hold-up*.

Así se presenta una situación en la que se quiere saber qué es mejor para los participantes del proceso, actuar conjuntamente o competir, actuando cada quien por su lado. Así la parte de la transacción que no invierte en un activo específico se comporta de manera oportunista modificando los términos de la transacción; el problema de *hold up* es de esta manera una desviación del modelo neoclásico por:

- 1) Activos específicos (la competencia no es perfecta).
- 2) Contratos incompletos (los agentes tienen racionalidad limitada).

Existen cuatro formas en las cuales el problema del *hold up* tiende a aumentar los costos de transacción (*coordinación y motivación*):

- Negociaciones y renegociaciones del contrato
- Inversiones para mejorar la posición negociadora
- Desconfianza
- Reducción de la inversión

La integración vertical es una salida al problema desde lo económico; consiste en la toma de control por una sola organización o firma, de diferentes etapas del proceso de producción o de distribución del producto o del servicio. En este contexto, nuevos elementos intervienen en el proceso:

- *Diferencia de gobierno*. El papel de la autoridad jerárquica y de la cultura corporativa en la gestión de los conflictos.
- *Relación repetida*. La integración vertical ata las partes de una transacción.

En el contexto de la integración vertical Salanie (1997) trae el ejemplo de un proveedor de partes para la General Motors durante los años veinte; éste ajustó su inversión para proveer de la manera más satisfactoria a la empresa; como temía perder su inversión y no quería ser expuesto, firmó un contrato con GM que incluía una cláusula de sobrecostos; el contrato era por 10 años, el proveedor incumplió esta cláusula y en 1926 GM le compró.

En el ejemplo anterior se mostraba cómo el hecho de que los contratos fueran incompletos, conduce siempre a sobreinversión por ambas partes (comparado al óptimo social) cualquiera sea la asignación de los derechos de propiedad.

“La idea que cuando los contratos son incompletos, las partes tenderán a sobreinvertir en activos específicos es la base para las intuiciones de Oliver Williamson”, pero el trabajo de Aghion et al. (1994) muestra que esta conclusión depende fuertemente de cómo el *status quo* contractual es definido, y sobre la asignación del poder de negociación en el estado de renegociación.

Dos elementos se presentan:

- a. El *status quo* contractual, es el acuerdo en que las partes se retiran si no convienen durante la negociación.
- b. Se asume que el excedente generado por la negociación fue dividido igualmente entre ambas partes. En los modelos **Agente-Principal** una de las partes tiene todo el poder de negociación durante toda la renegociación y de esta forma apropiar toda la plusvalía generada.

La teoría de los comportamientos nos dice que los **comportamientos oportunistas** y los costos asociados (por ejemplo, *holdup*) pueden **reducirse** al llevar a cabo las transacciones dentro de las organizaciones. Sin embargo, en algunas circunstancias las preferencias sociales pueden tener un efecto negativo sobre los costes de transacción. **La confianza genera dentro de la organización puede aumentar los costos de influencia**, corrupción. Los costos de influencia son costos asociados a las actividades que tienden a influenciar las decisiones de los demás en la búsqueda de su interés propio y las actividades que consisten en limitar la influencia de los demás.

GOBERNANZA, CONTRATOS INCOMPLETOS, FORMAS DE NEGOCIACIÓN

En Williamson (1991, p. 291) como en Commons, la transacción se torna en la “unidad última de investigación económica” y los dos autores estudian los métodos para culminar aquellas transacciones que están en situación de incertidumbre (que es un factor del medio) y la dinámica de factores humanos relacionados con el oportunismo. Así, Williamson (1985) argumenta que las transacciones más sencillas necesitan de me-

canismos de gobernanza para proteger a las partes implicadas en el intercambio de cualquier eventualidad asociada al intercambio. Coase (1937 y 1960) estimaba de forma similar que los costos de transacción subyacen a los problemas más comunes del campo de la *Gobernanza* de la Nueva Economía Institucional, en la perspectiva de la construcción de contrato.

Allí, las organizaciones productoras y las interacciones de mercado se estudian y comparan en función de su capacidad para organizar las transacciones; hay una acción transdisciplinar entre economía, derecho y gestión que permite ver a las firmas en una estructura de gobernanza, no como una función de producción (Williamson, 2005) de la forma en que la ve la teoría neoclásica de la producción.

Desde los desarrollos de la ciencia jurídica y con el complemento interdisciplinario de la economía y la sociología se han propuesto diversos mecanismos vistos desde la gobernanza que pueden ser útiles para solucionar los problemas generados en los contratos incompletos, pero con frecuencia se observa que estos son poco o mal utilizados. A continuación se describen algunos de estos.

- a. **La negociación.** Es un mecanismo *endógeno y de compromiso* a la negativa de una de las partes para llegar a un acuerdo. Si las partes *voluntariamente* aceptan una solución, será *siempre* más eficiente que la impuesta por un tercero. Los procesos de negociación implican el llegar a una solución en que las partes se sientan medianamente satisfechas con los acuerdos, evaluando las diferentes opciones que tengan. Sin embargo pueden darse casos en que una parte acepte una oferta ventajosa de su contraparte que tiene una mejor situación de negociación, y cuyo resultado no es 'justo'. Lo que sigue siendo mejor que una respuesta legalista, suma-cero, impuesta por un tercero.
- b. **Mediación.** La 'mediación' se puede entender como una tercería que ayuda a las partes a que ellas mismas solucionen su problema. El tercero es un agente "desinteresado que conoce la *verdadera* postura de las partes y sus intereses (no derechos)" (González de Cossío, 2011) su asesoría puede abaratar costo de transacción in-

dicando las alternativas a escoger por parte de las los actores del litigio. Aun en casos de fracaso el mediador puede incidir en que la partes no pierdan su tiempo y que acudan al arbitraje.

c. Conciliación. El conciliador puede hacer sugerencias de transacción; este mecanismo aporta agilidad a los procesos y evita tener que conocer el motivo de la solución, lo cual puede desincentivar el uso del mecanismo. Un tercero hace una sugerencia que cae dentro del común denominador de intereses de las partes, da a cada una lo que le interesa sin divulgar porqué. Por motivos diversos, ello puede facilitar la transacción.

d. Arbitraje. Las virtudes del arbitraje lo han hecho exitoso incluyendo controversias contractuales. Y han sido las mismas las que lo convierten en un instrumento frecuentemente socorrido para contratos incompletos. Resaltan las siguientes: especialidad y eficiencia.

Los contratos incompletos donde más utilidad ofrece el arbitraje son aquellos complejos o cuantiosos. En estas áreas, el valor agregado que ofrece el arbitraje es que permite que un experto neutral le dedique el tiempo necesario a resolver en forma adecuada una disputa.

CONCLUSIONES

En el escenario expuesto por Coase, de los efectos de la existencia de Costos de transacción, el enfoque transdisciplinar del AED que relaciona economía, derecho y gestión, permiten la búsqueda de mecanismos que permitan garantizar una buena asignación de recursos dentro de las transacciones económicas y sociales; allí el diseño de contratos incompletos juega un papel trascendental.

Las herramientas que entrega la economía y su método de análisis permiten que los abogados generen mejores diseños en los contratos, prevean situaciones como el oportunismo, y aminoren los efectos de la

racionalidad limitada en los procesos de interacción, lo que puede permitir reducir los costos de transacción inherentes a los contratos 'incompletos', lo cual fomenta la eficiencia en la asignación y distribución de recursos económicos y sociales.

De otra parte es claro en la economía que la teoría de contratos incompletos se encuentra en desarrollo; la interacción economía y derecho puede generar elementos de análisis y metodologías para fortalecer los modelos que son aún débiles en sus interpretaciones, y son sensibles a detalles finos. Si bien puede parecer inquietante que los fundamentos de los contratos incompletos no se hayan establecido del todo, el proceso de maduración de una teoría conlleva tiempo y prueba y consolidación de los desarrollos.

Los contratos completos no pueden explicar fenómenos como la autoridad y los derechos de propiedad, se trata es de modelar en la teoría de contratos incompletos. Tirole (1996) muestra que si la negociación puede ser evitada, usando sofisticados mensajes de juegos las partes lograrían los mismos pagos, como cuando los contratos son completos.

REFERENCIAS

- Aghion, P. Dewatripont, M. & Rey, P. (1994). Renegotiation design with unverifiable information. *Econometrica*, 62, 257-82.
- Arrow, K. J. (1969). The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation, in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. Vol.1. U.S. Joint Economic Committee, 91 st Congress, 1stSession. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 47-64. Bajari.
- Buchanan, J. & Tullock, G. (1962). *El cálculo del consenso*. Espasa- Calpc, Madrid, 1980.

- González de Cossío, F. (2011). *Contratos incompletos y solución de controversias*. México D.F, México. Unam.
- Grossman, S. & Hart, O. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, 94, 691-719.
- Salanié, B. (1997). *The economics of contracts*. Cambridge Massachusetts.
- Simon, H. (1957) Rational Choice and the structure of the environment. in *Models of maned*. Herbert Simon, New York, wily, 1957.pp262, 271.
- Tirole, J. 1996. A theory of collective reputations (with applications to the persistence of corruption and to firm quality. *The Review of Economic Studies*. Vol. 63, No. 1 (Jan, 1996) 1-22.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1998). Transaction Cost Economics: How It Works, Where It Is Headed. *De Economist*, 146, 23-58.
- Williamson, O. E. (2002). The Lens of Contract: Private Ordering. *American Economic Review*, 92, 438-443.
- Williamson, O. E. (2005). Transaction. Cost Economics. *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1, Richard (p. 136). Schmalensee y Robert Willig (eds.), Elsevier, Oxford.