

La teoría del índice de confianza en el Derecho

The theory of the trust index in Law

*José Carlos Mallma Soto**

Resumen

El presente artículo propone la formulación de una teoría jurídica-económica denominada “El Índice de confianza en el Derecho”, que relaciona la disposición a contratar en el mercado con los costos de transacción jurídicos requeridos para formalizar acuerdos entre agentes económicos. Bajo un enfoque cualitativo y analítico, se sostiene que existe una correlación directa entre el nivel de confianza sistémica en una sociedad y la eficiencia del mercado. A menor confianza, mayor es la necesidad de instrumentos jurídicos, lo que incrementa los costos de transacción y reduce la voluntad de contratar. El artículo toma como base teórica el teorema de Ronald Coase y elementos normativos del Derecho, como la seguridad jurídica, el principio de buena fe y los valores democráticos. Se concluye que el diseño institucional debe orientarse a fortalecer la confianza para facilitar la interacción económica eficiente.

Palabras clave: análisis económico del derecho – contratos – confianza – derecho del mercado – costos de transacción

Abstract

This article proposes a legal-economic theory called the “Trust Index in Law,” which links the willingness to contract in the market with the legal transaction costs required to formalize agreements between economic agents. Using a qualitative and analytical approach, the paper argues that there is a direct correlation between the level of systemic trust in a society and market efficiency. Lower trust increases the demand for legal mechanisms, thereby raising transaction costs and decreasing contractual willingness. Drawing from Ronald Coase’s theorem and legal principles

* ORCID: 0000-0003-4107-5853. Universidad Tecnológica del Perú, abogado, docente universitario y magister en Propiedad Intelectual e Innovación por la Universidad de San Andrés (UdeSA) y magister en Derecho Constitucional y Derechos Humanos por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM).

such as legal certainty, good faith, and democratic values, the study concludes that institutional design should aim to strengthen trust to enable efficient economic interaction.

Keywords: law and economics – contracts – trust – market law – transaction costs

I. Introducción

La economía y el derecho están íntimamente vinculados entre sí. El problema jurídico es una parte del problema económico, lo que es causa en la economía encuentra su efecto en el derecho.

Como afirma Posner:

que la economía tiene una relación con el derecho es conocido por lo menos desde la discusión Hobbesiana sobre la propiedad en el siglo XVII. Tanto David Hume como Adam Smith expusieron las funciones económicas del derecho. Ya en 1930, diversos campos legales, mayormente el derecho de la competencia y la regulación de los servicios públicos, que tenían una relación explícita con la competencia y el monopolio, venían recibiendo la atención sostenida de los principales economistas ingleses y estadounidenses (la competencia y el monopolio han recibido la atención de economistas desde Adam Smith; de aquí la calificación de "sostenida"). Y, mirando hacia atrás, puede encontrarse literatura económica vinculada a otros campos del derecho, como el notable trabajo de Robert Hale sobre derecho contractual, que también data de los años treinta.¹

El fenómeno jurídico no puede aislarse de los factores económicos y sociales ya que el derecho es una parte de su vida,² una respuesta normativa lógica a causas de índole económica.

En ese orden de ideas, dado que el Derecho no es un fin en sí mismo, sino una herramienta para regular la complejidad del comportamiento humano —que abarca los planos social, ético y económico—, su estudio debe orientarse hacia la comprensión de cómo contribuye al bienestar general.

La economía como la ciencia de la escasez busca la satisfacción de las necesidades ilimitadas de los seres humanos mediante la distribución eficiente de los recursos limitados. Ello se vale de mecanismos jurídicos como los contratos, que proveen confianza y seguridad en el mercado.

Los contratos son herramientas jurídicas fundamentales para reducir los costos de transacción y generar seguridad en las relaciones económicas. Si asumimos que la decisión individual es el mejor mecanismo de asignación de recursos, los contratos se convierten en la expresión jurídica del sistema de mercado.³

¹ Richard A. Posner, "El movimiento del análisis económico del derecho: desde Bentham hasta Becker," *Revista Themis*, nro. 44 (2002), p. 38.

² Engisch, Karl. *Introducción al pensamiento jurídico* (Madrid: Guadarrama, 1967), p. 168.

³ Alfredo Bullard, *Análisis económico del derecho: Colección Lo Esencial del Derecho 35* (Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, 2018), p. 105.

Por tanto, siendo el mercado el ámbito donde interactúan las fuerzas de la oferta y la demanda, es indispensable garantizar la confianza entre los agentes económicos y una adecuada simetría en el acceso a la información, lo que asegura decisiones racionales y una asignación eficiente de recursos.⁴

Este artículo analiza la confianza como un elemento esencial del mercado, en tanto incentiva las transacciones económicas entre proveedores y consumidores, pues sin ella no existiría disposición a contratar

La confianza legítima puede entenderse como aquel conjunto de condiciones que el derecho provee mediante la regulación mínima de las actividades económicas para garantizar que la interacción entre ofertantes y demandantes sea posible sin altos costos de transacción. Sin tales garantías del Estado, las decisiones de consumo se verían restringidas.

La protección de la confianza legítima por parte del Estado mediante reglas estables y previsibles es indispensable para el correcto funcionamiento del mercado. Sin dicha garantía institucional, los agentes económicos evitarían asumir riesgos y compromisos, generando retraimiento en las decisiones de inversión y consumo. Así, el surgimiento y renacimiento de una clase media emprendedora que, de una forma, también tiene que estar compensada con una labor del Estado en materia de reglas de juego claras y temas de inversión y seguridad.⁵

Cuando una persona acude a comprar una bebida envasada o un medicamento al mercado, requiere tener una confianza mínima sobre la inocuidad e idoneidad del producto del proveedor. De lo contrario, sería muy costoso contratar. Dicha confianza la garantiza el Estado mediante la seguridad jurídica.

En tal sentido, el problema que aborda el presente artículo es el siguiente: ¿cuál es la relación que existe entre el índice de confianza en el Derecho en una sociedad y la disposición a contratar?

Se pretende establecer las bases teóricas de la teoría del índice de confianza en el Derecho (ICD), orientadas a identificar las condiciones que permiten describir y predecir

⁴ Grados Smith, Pedro. *En defensa de la economía social de mercado* (Lima: Diario Gestión, Agosto 2021), párr. 1.

⁵ Hakansson Nieto, Carlos. *Mesa Redonda: Economía Social de Mercado y el Régimen Económico de la Constitución Peruana* (Lima, Círculo de Derecho Constitucional de la Universidad de Lima y el Taller de Derecho Constitucional de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2021), p. 346.

el comportamiento económico, así como la necesidad de seguridad jurídica que favorece una mayor disposición a contratar sin altos costos de transacción.

En consecuencia, se propone como hipótesis de investigación que el ICD permite explicar la relación entre la confianza institucional y la disposición a contratar.

Si mayor es el índice de confianza en una sociedad, menores serán los instrumentos jurídicos requeridos para contratar y mayor la disposición a contratar; *contrario sensu*, si menor es el índice de confianza en una sociedad, mayores serán los instrumentos jurídicos exigidos para contratar y menor la disposición a contratar.

Este enunciado no solo describe el comportamiento económico de los agentes en el mercado en relación con las condiciones de confianza en una sociedad, sino que, a su vez, busca ayudar a los Estados a elaborar políticas públicas conducentes a mejorar ese índice de confianza.

Asimismo, también describiremos cuáles son las condiciones que inciden en un mayor o menor ICD en una sociedad como variable independiente de la disposición a contratar y su correlación con la exigencia de los instrumentos jurídicos para garantizar la seguridad y confianza en el plano económico.

II. Métodos

El método utilizado en el presente artículo es el analítico, cualitativo y no experimental que parte de la observación de la realidad económica, es decir, de los hechos que dan sustento fáctico a la teoría. A partir de esto, nos planteamos preguntas para luego formular una hipótesis, la cual contrastamos con la realidad. Como resultado, obtendremos lo que vamos a interpretar en la discusión y lo que nos llevará a las conclusiones sobre el tema.

Como hemos señalado en la introducción, la confianza es un elemento esencial de la disposición a contratar en el mercado. Sin un grado de confianza mínima garantizada, las partes tendrían que asumir altos costos de transacción para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones.

En una sociedad donde no hay normas que hagan cumplir los contratos a las partes, existe incertidumbre sobre la ejecución de los acuerdos. Cada parte contratante tendría que recurrir a mayores mecanismos jurídicos para proteger sus intereses, lo cual implica incurrir en altos costos de transacción.

Sin un sistema que garantice el cumplimiento de los contratos, las partes deben asumir mayores precauciones y mecanismos legales, lo que eleva los costos de transacción y dificulta la eficiencia del intercambio económico.

definitivamente la tendencia debe orientarse hacia el autocumplimiento, pero este es difícil de lograr en todas las circunstancias, en especial en mercados donde hay alta asimetría de información entre las partes y por ello los costos de transacción son elevados.⁶

Esto implica que, por menores que sean las transacciones, tendrían que estar sometidas a altas barreras jurídicas para garantizar su cumplimiento, lo que haría insostenible el intercambio de bienes y servicios en el mercado.

La confianza, por tanto, permite reducir los costos de transacción al asegurar a las partes la protección de sus intereses y mejorar su disposición a contratar. En consecuencia, la ausencia de mecanismos jurídicos eficaces para hacer cumplir los acuerdos genera altos costos de transacción, pues obliga a las partes a adoptar salvaguardas contractuales adicionales para proteger sus intereses frente a posibles incumplimientos.

para llevar a cabo transacciones de mercado es necesario, entre otras cosas, descubrir con quién deseamos transar, informar a la gente que deseamos intercambiar y en qué términos, conducir negociaciones que lleven a un convenio, redactar el contrato, llevar a cabo la inspección necesaria para asegurarnos de que los términos del contrato se observan. Estas operaciones son, a menudo, muy costosas; suficientemente costosas para evitar muchas transacciones que se llevarían a cabo en un mundo en el que el sistema de precios funcionase sin costos.⁷

De este modo, el derecho actúa como una herramienta de la economía al ofrecer soluciones frente a los problemas socioeconómicos. Cada acción en el plano económico produce efectos en el plano jurídico, y viceversa. Esto refuerza la necesidad de un marco normativo confiable que garantice la previsibilidad de las relaciones contractuales.

A partir de lo anterior, se plantea el siguiente problema de investigación: ¿cuál es la relación que existe entre el índice de confianza en el derecho en una sociedad y la disposición a contratar?

De esta pregunta general se derivan otras más específicas:

1. ¿Cuál es la relación entre el índice de confianza en el derecho y los mecanismos jurídicos para contratar?

⁶ Alfredo Bullard, *Derecho y economía: El análisis económico de las instituciones legales*, (Lima: Palestra Editores, 2006, Segunda Edición), p. 678.

⁷ Ronald Coase, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics* 3 (1960), p. 15.

2. ¿Cuáles son los elementos que elevan el índice de confianza en una sociedad?

3. ¿Cuál es el rol del Estado, el mercado y la sociedad en el fortalecimiento del índice de confianza en el derecho?

Finalmente, la hipótesis que guía este trabajo se basa en el ICD, según la cual: si el índice de confianza es menor en una sociedad, mayor serán los instrumentos jurídicos requeridos y menor la disposición a contratar. Mientras que si el índice de confianza es mayor en una sociedad, menores serán los instrumentos jurídicos y por ende mayor la disposición a contratar.

Nuestra hipótesis sostiene que existe una relación inversa entre el índice de confianza en el derecho y los costos jurídicos de transacción, que son los mecanismos jurídicos requeridos por las partes para contratar.

Por ejemplo, si dos personas que tienen confianza entre sí celebran un contrato de mutuo –donde las exigencias para garantizar el cumplimiento de esa obligación sean las mínimas–, cuanto mayor sea la confianza entre las partes, menor serán los instrumentos jurídicos requeridos para contratar.

A su vez, nuestra hipótesis también contempla que la relación entre la ICD y la disposición a contratar es directa. A mayor confianza entre las partes en una sociedad, mayor será la disposición de contratar.

Dicha teoría se contrasta con la realidad. Al observar cómo funciona el mercado financiero, cuando un banco u otra entidad financiera evalúa a un cliente que solicita un crédito por primera vez que no posee un historial de crédito, existe una baja confianza y se le solicita mayores requisitos para garantizar el pago del crédito. Por ejemplo, un contrato con garantía personal o real (fiador o aval / hipoteca o garantía mobiliaria). Además, la disposición a contratar del banco es menor. Debido al alto riesgo, va a someter a evaluación la concesión del crédito y solo va celebrar el contrato mediante mecanismos jurídicos con altos costos de transacción para mitigar el riesgo de la falta de confianza.

Cuando el cliente cuenta con un buen historial de crédito porque ha cumplido con sus obligaciones crediticias o maneja tarjetas de créditos de manera regular –efectuando puntualmente con el pago, sin retraso, mora, ni inscripción en las centrales de riesgos–, existe mayor confianza entre las partes. En consecuencia, los requisitos para contratar serán menores y será mayor la disposición de la entidad bancaria a celebrar el contrato.

III. Resultados

En este punto vamos a describir como se delimita las bases teóricas del ICD a partir de las variables de estudio, obteniendo una formulación para su aplicación práctica.

Enunciado base de la teoría: A mayor índice de confianza en el derecho, menor necesidad de mecanismos jurídicos complejos, menor costo de transacción y mayor disposición a contratar.

Una formulación del enunciado teórico postulado seria el siguiente:

1. Variables principales:
 - a. ICD: Índice de confianza en el Derecho (variable principal que se quiere medir).
 - b. CJ: Complejidad Jurídica requerida para garantizar una transacción (nivel de formalización jurídica).
 - c. CT: Costo Jurídico de Transacción (esfuerzo económico y tiempo invertido en garantizar la validez y cumplimiento del contrato).
 - d. DC: Disposición a Contratar (predisposición del agente económico a celebrar el contrato).
2. Hipótesis funcional:

La confianza está inversamente relacionada con la complejidad jurídica y los costos de transacción y directamente relacionada con la disposición a contratar.

$$ICD = \frac{DC}{CJ \cdot CT}$$

Elaborada con IA

1. Interpretación de la fórmula:
 - a. Si la complejidad jurídica y el costo de transacción aumentan, el ICD disminuye.
 - b. Si la disposición a contratar aumenta (porque el entorno es más confiable), el ICD aumenta.
 - c. Cuando el ICD es alto, el sistema jurídico facilita la actividad económica.
 - d. Si el ICD es bajo, el entorno jurídico es percibido como riesgoso, costoso o poco confiable.
2. Fórmula ajustada con escala estándar:

- a. Al trabajar con índices entre 0 y 1 para facilitar su uso comparativo (por ejemplo, entre países o sectores), puede aplicarse una versión normalizada:

$$ICD = \frac{DC_n}{CJ_n \cdot CT_n}$$

Elaborada con IA

3. Aplicación práctica.

- a. Ejemplo aplicado al mercado financiero. Un cliente sin historial crediticio:

- $CJ = 0.8$ (alta formalización: aval, garantías)
- $CT = 0.7$ (costos elevados)
- $DC = 0.3$ (baja disposición a contratar)
- $\Rightarrow ICD = \frac{0.3}{0.8 \cdot 0.7} \approx 0.54$

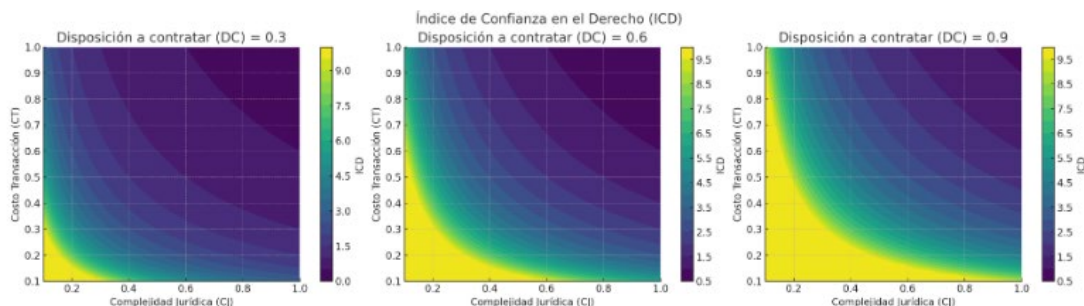
Elaborada con IA

- b. Un cliente con buen historial y buena reputación:

- $CJ = 0.3$
- $CT = 0.2$
- $DC = 0.9$
- $\Rightarrow ICD = \frac{0.9}{0.3 \cdot 0.2} = 15$

Elaborada con IA

Lo que se debe interpretar como que la confianza es quince veces mayor en la disposición a contratar respecto a un entorno con baja confianza.



Elaborada con IA

En el gráfico que muestra cómo se comporta el ICD en función de la complejidad jurídica (CJ) y el costo de transacción (CT) para distintos niveles de disposición a contratar (DC) sucede lo siguiente:

1. A mayor disposición a contratar (de 0.3 a 0.9), el ICD incrementa significativamente.
2. A medida que aumentan la complejidad jurídica y el costo de transacción, el ICD disminuye.
3. Las zonas más oscuras indican mayor confianza (ICD alto), es decir, un entorno favorable al acuerdo y al contrato.

Por otra parte, ¿cuáles son las condiciones que debe reunir una sociedad para incrementar su ICD en el mercado y, con ello, reducir los costos de transacción al exigir menores mecanismos jurídicos para contratar y favorecer una mayor disposición a contratar?

A. La confianza en el sistema implica tres aspectos:

a. La confianza de reglas de juego claras y estables

Cuando los agentes del mercado perciben que las reglas aplicables a las relaciones jurídicas están fijadas de antemano, de manera clara y sin estar sujetas a cambios bruscos, pueden prever las consecuencias de sus conductas. Esto es lo que se conoce como seguridad jurídica.

La existencia de reglas de juego claras, estables y previsibles, asociadas al concepto de seguridad jurídica, permite a los agentes económicos anticipar las consecuencias de sus acciones y fomenta la confianza en las instituciones, lo que es esencial para un entorno de inversión y desarrollo sostenible. Porque determina “el grado en que los agentes

confían en las normas de la sociedad y las respetan, y en particular la calidad de cumplimiento de los contratos (...)”⁸.

b. La confianza en el sistema de justicia

Se requiere un sistema de justicia transparente y eficiente que aplique las reglas de juego de manera razonable y objetiva que haga que las partes puedan proteger de manera sencilla y rápida sus derechos e intereses sin altos costos de transacción.

Un sistema de justicia previsible, transparente y eficiente es esencial para que las instituciones logren reducir la incertidumbre en las interacciones humanas, permitiendo que los individuos y organizaciones hagan valer sus derechos sin incurrir en altos costos de transacción. Dado que Las instituciones son restricciones diseñadas por el hombre para reducir la incertidumbre que supone la interacción humana⁹.

c. La confianza en los valores democráticos del sistema

Existe la necesidad de que las partes en el mercado perciban que la sociedad es conducida mediante valores democráticos que no van a sucumbir ante el autoritarismo ni formas de gobierno plutocráticos.

la fortaleza de una sociedad democrática no solo radica en sus instituciones formales, sino en la vigencia de los valores que la sustentan, como la transparencia, la pluralidad y la oposición al autoritarismo, lo que genera confianza entre los ciudadanos y los actores económicos. Partiendo de la hipótesis del individuo soberano que, al ponerse de acuerdo con otros individuos igualmente soberanos, crea la sociedad política.¹⁰

B. La confianza de la escala de valores:

a. La confianza en la educación como constructora de valores

Una sociedad educada en valores que fomentan la confianza como la solidaridad, la buena fe, la lealtad, el respeto, la no discriminación y la tolerancia desarrolla una mayor cohesión social y favorece un incremento del índice de confianza entre sus miembros.

Las instituciones también pueden ser importantes para facilitar nuestra capacidad de analizar los valores.¹¹ Y lograr una educación orientada por valores como la equidad, la solidaridad y el respeto mutuo que contribuya no solo al desarrollo individual, sino

⁸ Daniel Kaufmann, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi. *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, Policy Research Working Paper No. 5430 (Washington D.C.: World Bank, 2010), p. 4.

⁹ Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (New York: Cambridge University Press, 1990), p. 25.

¹⁰ Norberto Bobbio, *El futuro de la democracia* (México: Fondo de Cultura Económica, 1997), p. 29.

¹¹ Amartya Sen, *The Idea of Justice* (Cambridge: Harvard University Press, 2009), p. 12.

también a la cohesión social, fortaleciendo la confianza entre los miembros de una sociedad justa.

b. La confianza en la correspondencia de valores

Mediante una ética de la correspondencia que implica percibir a familiares, vecinos, compañeros, compatriotas e individuos en general como a uno mismo se fomenta la expectativa de que la conducta siga la máxima kantiana del imperativo categórico: obrar frente a los demás del mismo modo en que uno esperaría que los demás obraran frente a uno.

La conducta moral debe regirse por el imperativo categórico, es decir, obra como si la máxima de tu acción pudiera convertirse por tu voluntad en una ley universal de la naturaleza¹². Esta ética fomenta una sociedad basada en la reciprocidad y la confianza mutua entre individuos al tratar a los demás como uno espera ser tratado.

C. La confianza en el mercado. Tres aspectos:

a. La confianza en la buena fe comercial

Significa que los intervinientes en el mercado deben actuar premunidos del respeto por un juego limpio honesto y leal, donde la lealtad y libre competencia es recompensada con la preferencia de los consumidores. A su vez, los consumidores también deben observar estos mismos valores en sus relaciones comerciales.

la buena fe en el ámbito comercial exige que las partes actúen con honestidad, lealtad y respeto al principio de confianza legítima, lo cual fortalece las relaciones de intercambio y fomenta un entorno de competencia sana, donde se privilegia a quienes actúan con integridad. Lo que hace la buena fe es atemperar los intereses adversariales de las partes para evitar situaciones donde no se respeten las razonables expectativas de las partes según lo pactado.¹³

b. La confianza en la autorregulación de los agentes económicos.

La confianza que se debe imponer en los primeros controles de las actividades económicas son medidas de autorregulación para evitar el exceso y el abuso de posición económica en el mercado.

en el marco de la economía social de mercado, la autorregulación de los agentes económicos constituye el primer nivel de control necesario para garantizar un comportamiento responsable, prevenir abusos de poder de mercado y fomentar la eficiencia sin recurrir inmediatamente a la

¹² Immanuel Kant, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, trad. J. V. Salas (Madrid: Alianza Editorial, 2007), p. 40.

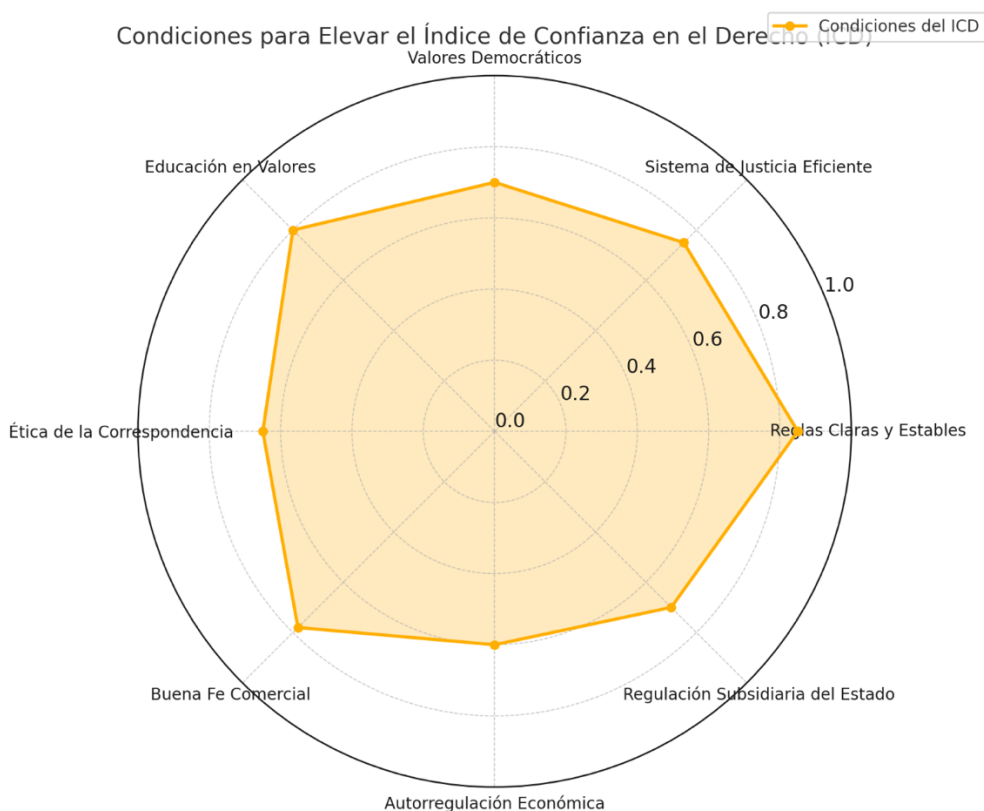
¹³ Sergio García Long, *La buena fe en el Derecho de Contratos: Reflexiones críticas* (Lima: Estudio Mario Castillo Freyre, 2023), p. 68.

intervención estatal. Sin embargo, El mercado, por sí solo, es incapaz de regular la perniciosa y creciente desigualdad en ingresos y calidad de vida entre peruanos.¹⁴

c. La confianza en la regulación de las actividades económicas.

De manera subsidiaria, cuando la autorregulación no es posible por los altos costos de transacción que supone –y atendiendo a la necesidad de hacer prevalecer el interés general–, el Estado puede establecer regulación social o económica, proporcional y razonable al fin que se pretende conseguir.

La intervención estatal mediante regulación es legítima y necesaria cuando la autorregulación no es suficiente para corregir fallas del mercado o proteger el interés general, siempre que dicha intervención sea proporcional, razonable y orientada a fines constitucionalmente válidos. A través de sus intervenciones, el Estado puede afectar negativamente el principio de libre competencia, como también dotarlo de mayor plenitud.¹⁵



¹⁴ Luis Alberto Salgado Tante, *Pandemia, régimen económico, políticas públicas, derechos humanos y corrupción o el virus de la verdad*. Cuadernos Parlamentarios N° 24 (Lima: Congreso de la Republica, 2021), p. 67.

¹⁵ Alejandro Alterwain, *Fundamentos de la intervención estatal en materia de competencia, consumidor, propiedad intelectual y datos personales*. (Lima: Revista de Actualidad Mercantil N° 07 – junio de 2023, Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú), p. 125.

Elaborada con IA

Este gráfico de radar representa visualmente las condiciones sociales necesarias para elevar ICD de una sociedad:

1. Ejes del gráfico: Cada uno representa una condición clave del entorno jurídico, social y económico que fortalece la confianza.
2. Valores asignados: Son proporciones (de 0 a 1) que reflejan el nivel estimado de desarrollo de cada condición.
3. Área sombreada: Representa el nivel general del ICD en la sociedad. Cuanto más amplio y equilibrado sea este polígono, mayor es la confianza estructural en el derecho.

IV. Discusión

A continuación resumimos las condiciones que incrementan el ICD en una sociedad, que han sido descritas en el presente artículo, con recomendaciones para interpretar sus alcances.

Condiciones	Recomendaciones
Reglas Claras y Estables	Fortalecer la previsibilidad normativa y evitar cambios abruptos en las reglas del juego.
Sistema de Justicia Eficiente	Optimizar el acceso a la justicia y reducir la carga procesal mediante innovación tecnológica y capacitación.
Valores Democráticos	Consolidar mecanismos de control institucional y participación ciudadana para preservar el orden democrático.
Educación en Valores	Integrar la educación cívica y legal desde la formación básica y fomentar valores constitucionales.
Ética de la Correspondencia	Fomentar el respeto y la empatía como principios para la interacción social mediante campañas educativas.
Buena Fe Comercial	Promover códigos de conducta comercial y premiar prácticas empresariales éticas.
Autorregulación Económica	Impulsar mecanismos de autorregulación con supervisión flexible que incentive el cumplimiento voluntario.
Regulación Subsidiaria del Estado	Aplicar regulación estatal solo cuando sea necesario, con criterios de razonabilidad y proporcionalidad.

Por un lado, el análisis evidencia una relación inversa entre el ICD y los mecanismos jurídicos exigidos en una transacción, y por otra, una relación directa entre la confianza y disposición a contratar. Esta correlación permite evaluar, desde el análisis económico del derecho, cómo ciertas instituciones incrementan la eficiencia del mercado.

Esto a sido contrastado con el estado del arte formulado por los principales exponentes del análisis económico del Derecho (AED). Entre ellos, Coase.

Coase ya advertía que si los costos de transacción son elevados, el diseño legal resulta crucial para garantizar la eficiencia económica. “Cuando las transacciones de mercado son tan costosas como para hacer difícil cambiar el ordenamiento de los derechos establecidos por la ley. En tales casos, la justicia influye directamente en la actividad económica”.¹⁶

North complementa que

las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el ser humano que dan forma a la interacción entre las personas. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico.¹⁷

Por tanto, construir confianza a través de reformas legales, seguridad jurídica y educación en valores tiene un impacto significativo en la competitividad de un país.

A su vez, Posner señala, al referirse a los costos de información y la mercancía de confianza, que:

cuanto más elevado sea el costo de la información, será más difícil evaluar un producto y, en consecuencia, será muy valioso saber quién lo produjo. Muchos productos, en otras palabras, son el día de hoy lo que los economistas denominan "mercancías de confianza", productos que uno compra sobre la base de la fe que tiene en el productor antes que por el conocimiento directo del producto.¹⁸

Cooter y Ulen afirman que:

la solución jurídica al problema de la cooperación es celebrar un contrato exigible. Al hacer cumplir las promesas, el derecho contractual permite que las personas realicen compromisos creíbles para cooperar entre sí. Se maximiza el beneficio de la cooperación cuando la ley crea incentivos eficientes para el cumplimiento y la confianza.¹⁹

Shavell también señala a este respecto que:

¹⁶ Coase, “The Problem of Social Cost,” p. 19.

¹⁷ North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, p. 3.

¹⁸ Posner, “El movimiento del análisis económico del derecho,” p. 44.

¹⁹ Robert Cooter y Thomas Ulen, *Law and Economics*, 6ª ed. (Boston: Pearson/Addison-Wesley, 2016), p. 305.

Dado que las partes tienen la capacidad de celebrar contratos y saben de inmediato que estos serán ejecutables, podrán beneficiarse sin demora al emprender actividades que aumenten el valor (como contratar trabajadores o adquirir materiales). [...] Además, las partes no temerán buscar socios, obtener información sobre posibles contratos ni negociar sobre ellos, pues no temerán ser consideradas vinculadas por un contrato que no desean.²⁰

V. Conclusiones

El ICD es un instrumento teórico útil para medir la disposición a contratar en función de la necesidad de mecanismos jurídicos aplicables en una relación jurídica determinada. Desde una perspectiva de la microeconomía: a mayor confianza entre los agentes económicos, menores serán los instrumentos jurídicos requeridos y mayor la disposición a contratar por las partes.

A su vez, desde la perspectiva de la macroeconomía: a mayor confianza sistémica en una sociedad, menores serán los costos de transacción y mayor la eficiencia de los contratos en el mercado.

La confianza se construye mediante instituciones jurídicas claras, un sistema de justicia eficaz y una cultura cívica basada en la ética de la reciprocidad. El diseño de políticas públicas debe orientarse a fortalecer dicho índice de confianza como parte de una estrategia integral de desarrollo económico.

²⁰ Steven Shavell, "Economic Analysis of Contract Law," en *Foundations of Economic Analysis of Law*, [ed. National Bureau Of Economic Research] (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2003), p. 4.

Bibliografía

- Alterwain, Alejandro. *Fundamentos de la intervención estatal en materia de competencia, consumidor, propiedad intelectual y datos personales*. Lima: Revista de Actualidad Mercantil N° 07 – junio de 2023, Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Bobbio, Norberto. *El futuro de la democracia*. México: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- Bullard, Alfredo. *Análisis económico del derecho: Colección Lo Esencial del Derecho* 35. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, 2018.
- Bullard, Alfredo, *Derecho y economía: El análisis económico de las instituciones legales*, (Lima: Palestra Editores, 2006, Segunda Edición).
- Coase, Ronald H. “The Problem of Social Cost.” *Journal of Law & Economics* 3 (1960): pp. 1–44.
- Cooter, Robert, y Thomas Ulen. *Law and Economics*. 6ª ed. Boston: Pearson/Addison-Wesley, 2016.
- Engisch, Karl. *Introducción al pensamiento jurídico*. Madrid: Guadarrama, 1967.
- García Long, Sergio, *La buena fe en el Derecho de Contratos: Reflexiones críticas*. Lima: Estudio Mario Castillo Freyre, 2023.
- Grados Smith, Pedro. *En defensa de la economía social de mercado*. Lima: Diario Gestión, agosto 2021.
- Hakansson Nieto, Carlos. *Mesa Redonda: Economía Social de Mercado y el Régimen Económico de la Constitución Peruana* (Lima, Círculo de Derecho Constitucional de la Universidad de Lima y el Taller de Derecho Constitucional de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2021).
- Kant, Immanuel. *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*. Traducido por J. V. Salas. Madrid: Alianza Editorial, 2007.
- Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart, y Mastruzzi, Massimo. *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. Policy Research Working Paper No. 5430. Washington, D.C.: World Bank, 2010.
- North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Posner, Richard A. “El movimiento del análisis económico del derecho: Desde Bentham hasta Becker.” *Revista Themis*, n.º 44 (2002): pp. 37–54.

Salgado Tantte, Luis Alberto. *Pandemia, régimen económico, políticas públicas, derechos humanos y corrupción o el virus de la verdad. Cuadernos Parlamentarios N° 24*. Lima: Congreso de la República, 2021.

Sen, Amartya. *The Idea of Justice*. Cambridge: Harvard University Press, 2009.

Shavell, Steven. “Economic Analysis of Contract Law.” En *Foundations of Economic Analysis of Law*, ed. National Bureau of Economic Research, Cap. 13-16. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2003.