

LA PARADOJA DE RONALD COASE

ÉLODIE BERTRAND*

INTRODUCCIÓN

En Ronald Coase se origina un fenómeno extraño y relativamente único: su nombre y por ende sus textos, son valorados tanto por quienes se adhieren a un enfoque heterodoxo de la teoría económica, como por quienes, al contrario, se ubican en la línea calificada como ortodoxa —línea generalmente asimilada a la teoría neoclásica—. Los “heterodoxos” resaltan la importancia que Coase le da a las instituciones y a las formas de organización dentro de la empresa (especialmente al papel de las jerarquías), mientras que los “ortodoxos” hacen hincapié en el “teorema” que el autor habría establecido respecto de una solución descentralizada al problema de las externalidades.

En este artículo se propondrá la idea de que este extraño fenómeno, que podría llamarse “la paradoja de Ronald Coase”, puede explicarse por

Manuscrito recibido en agosto de 2001; versión final, noviembre de 2001.

Agradezco por sus útiles comentarios a Bernard Guerrien, de la Universidad de París 1, y a los dictaminadores anónimos por la revisión que efectuaron del presente trabajo. También agradezco a Jose Catano, de la Universidad Nacional de Colombia, que se ha ocupado de la traducción. Obviamente, las ideas expresadas, incluidos los errores, son responsabilidad mía.

* Grupo de Investigación en Epistemología y Socio-Economía (GRESE), de la Universidad de París I (Panthéon- Sorbonne), correo electrónico: elodiebertrand@wanadoo.fr.

el método mismo propuesto por Coase para abordar los fenómenos económicos. Este método se plantea como una ruptura con la teoría económica dominante (particularmente con aquella que utiliza abundantemente las matemáticas); sin embargo, independientemente de lo que diga Coase, esta ruptura dista mucho de ser total. De allí una cierta confusión y las diversas lecturas que se pueden hacer de sus escritos.

Para empezar, recordaremos en qué consiste este método, enseguida observaremos sus efectos sobre el “teorema de Coase”, tanto en su enunciado como en sus resultados.

EL MÉTODO DE COASE

En todos sus trabajos Coase insiste en *la importancia de los estudios concretos* ya que considera que son un elemento esencial para la comprensión de lo que ocurre en el mundo real.¹ Según él, las conclusiones de la teoría económica son erróneas porque sus hipótesis han sido mal escogidas. Desde su famoso artículo de 1937 sobre la “Naturaleza de la empresa”, Coase propone modificar estas hipótesis para comprender el sistema económico tal y como es; piensa que es necesario buscar una definición más realista de la empresa, “realista en el sentido de que corresponda a lo que se entiende por empresa en el mundo real.” (Coase, 1937, p. 386). En su discurso en el momento de la entrega del premio Nobel, afirma que su enfoque podía, desde 1960, aportar a la renovación profunda en la teoría económica: “Pienso que el enfoque utilizado en este artículo va a transformar finalmente la estructura de la microeconomía.” (Coase, 1992, p. 717). De esta forma, cuestiona esta teoría por haberle otorgado demasiada importancia al problema de los precios, relegando otros aspectos —importantes— de la realidad económica (por ejemplo, en Coase 1977). También descalifica la hipótesis del individuo maximizador, considerándose herético en ese punto: “Pero existe una hipótesis respecto de la cual tengo un punto de vista herético. La mayoría

¹ “Realism in our assumptions is needed if our theories are ever to help us understand why the system works in the way that it does.” (Coase, 1994, p. 18).

de los economistas hacen el supuesto de que el hombre es un maximizador racional de la utilidad. Esto parece ser al tiempo innecesario y equivoco (...) Comencemos con el hombre tal como él es”

But there is one respect in which I hold a heretical view. Most economists make the assumption that man is a rational utility maximiser, This seems to be both unnecessary and misleading (...) Let us start with man as he is. (Coase, 1984, p. 231).

A esta crítica sobre la manera de concebir los individuos, se suma aquella referida a las diversas formas de instituciones que intervienen en las relaciones económicas: “la aceptación por parte de los economistas de una visión de la naturaleza humana tan carente de contenido —is off— con su tratamiento de las instituciones que son centrales en su trabajo. Estas instituciones son la firma y el mercado que conjuntamente conforman la estructura institucional del sistema económico”

the acceptance by economists of a view of human nature so lacking in content is off a piece with their treatment of institutions which are central to their work. These institutions are the firm and the market which together make up the institutional structure of the economic system. (Coase, 1988, p. 5).

O aún de forma lapidaria, afirma: “Tenemos consumidores sin humanidad, empresas sin organización y aún intercambios sin mercados.”

We have consumers without humanity, firms without organization and even exchange without markets. (Coase, 1988, p. 3).

He aquí algo que solo puede satisfacer a los heterodoxos, tanto más cuanto Coase hace una crítica al uso excesivo de las matemáticas.

EL ABUSO DE LAS MATEMÁTICAS

En su discurso de 1988, Coase resalta que el distanciamiento entre la teoría económica y la realidad —al punto de convertirse en una “economía de tablero” (Coase, 1988, p. 19)— se ha acentuado por la sistemática utilización de las matemáticas, lo que se traduce en una “una creciente abstracción del análisis que no parece ser útil para un conocimiento detallado del sistema económico real o en los otros casos, se ha dirigido a proceder sin este último”

growing abstraction of the analysis which does not seem to call for a detailed knowledge of the actual economic system or at any rate, has managed to proceed without it. (Coase, 1992, p. 714).

Admitiendo la definición de economía como la ciencia de la elección (racional), el autor critica la separación excesiva entre el objeto y el método, que se deriva del uso de las matemáticas. (Coase, 1988, p. 3). Luego, ironiza: “En mi juventud, se decía que era muy tonto decir lo que se podía cantar. En la economía moderna, debe ser puesto en matemáticas”

In my youth, it was said that was to silly to be said may be sung. In modern economics it may be put into mathematics. (Coase, 1988, p. 185).

He aquí un motivo de alegría para aquellos que se sienten abrumados por la utilización excesiva de las matemáticas en economía. De todas formas, y aquí está toda la ambigüedad de su enfoque, Coase no rompe con aquella parte de la teoría que utiliza las matemáticas. En efecto, retoma sus conceptos, como el de la eficiencia (óptimo en el sentido de Pareto) y no parece crítico frente a sus análisis y resultados en lo que concierne al funcionamiento del sistema de precios y mercados —al menos en su ver-

sión ideal de la competencia perfecta—. ² Él conserva este enfoque, sobre todo la importancia otorgada a la elección individual; aún se puede decir que busca ampliarlo al análisis de las organizaciones, de las instituciones y de las normas legales con el fin de dar mejor cuenta de la realidad. De ahí la simpatía que tienen por él los ortodoxos, que se ha traducido, entre otras cosas, con la atribución del premio Nobel.

ENFOQUE CASO POR CASO

Según Coase, habiendo los economistas concentrado su atención en el sistema de precios, piensa que se debe pasar al estudio de otros aspectos del sistema económico. Para ello, y preocupado por el “realismo”, Coase procede tomando diversos casos y ejemplos, de los cuales trata de sacar lecciones. Es así como en *The problem of the social cost*, analiza las diversas sentencias promulgadas por los tribunales británicos y estadounidenses sobre litigios entre vecinos, o entre dos partes a las cuales les conviene entenderse, puesto que una de ellas perjudica a la otra. En 1974, también hizo notar que los faros son tomados a menudo como ejemplo en los tratados de economía como fuentes de bienes públicos, de los cuales el Estado se debe encargar, a pesar de que desde hace tiempo en Gran Bretaña estos fueron dejados en manos de empresas privadas (Coase, 1974).

Otro caso, al cual le otorga mucha importancia, es el de la concesión de licencias de transmisión por parte de la Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos, problema que es abordado en un artículo publicado en 1959. Partiendo de este ejemplo, propone la idea de que la atribución de *derechos de propiedad* podría permitir una eficaz asignación de los recursos, gracias al mecanismo de los precios, sin que exista, entonces, cualquier intervención por parte del Estado, salvo aquella que se encargaría de asignar los derechos de propiedad. La delimitación de

² “The main advantage of a pricing system is that it leads to the employment of factors in places where the value of the product yielded is greatest and does so at less cost than alternative system.” (Coase, 1960, p. 40)

éstos, es pues fundamental: si el derecho de utilizar una frecuencia debe ser vendido, la naturaleza de este derecho deberá ser definida con precisión” (Coase, 1959, p. 25). Esta solución, que actúa sobre el aparato legal (atribución de derechos de propiedad), tiene la ventaja, según Coase, de llevar a una asignación óptima de los recursos por medio de la negociación directa entre las partes involucradas. Además, esta asignación sería independiente de la manera en que los derechos fueron adjudicados desde el principio. Es verdad, sin embargo, que persiste un problema: el de las interferencias entre frecuencias vecinas, externalidad en la cual hay consenso en decir que sólo se puede resolver eficazmente haciendo un llamado a la reglamentación pública. Sin embargo, Coase busca demostrar, siempre con la ayuda de ejemplos (el caso de “Sturges V. Bridgman”, retomado en *The problem of social cost*), que no existen diferencias fundamentales cuando los derechos de propiedad son tales que su utilización implica efectos nocivos para otros; únicamente sus costos son modificados.³ La intervención directa por parte del Estado no es pues necesaria para llegar al óptimo: la atribución de derechos y el juego del mercado bastan —aún si existen efectos externos. Al retomar los términos empleados por Coase: “la delimitación de los derechos es un preludio esencial para las transacciones mercantiles; pero el resultado final (que maximiza el valor de la producción) es independiente de la situación legal” —.

The delimitation of rights is an essential prelude to market transactions; but the ultimate result (which maximises the value of production) is independent of the legal position. (Coase, 1959, p. 27).

Treinta años más tarde, Coase verá en esta propuesta, la primera forma de lo que en adelante se llamará el “Teorema de Coase”; en efecto, en 1988 refiriéndose a éste, el autor dirá: “Esta es la esencia del Teorema de Coase.” (Coase, 1988, p. 158).

³ “What this example shows is that there is now analitical difference between the rights to use a resource without direct harm on others and the right to conduct operations in such a way as to produce direct harm on others.” (Coase, 1959, p. 26)

EL “TEOREMA DE COASE”

Aunque fue en el artículo sobre la atribución de las frecuencias de radio en el que Coase presentó por primera vez su tesis que asocia eficiencia y atribución de los derechos de propiedad, fue el artículo publicado al año siguiente titulado “The problem of social cost” el que habitualmente se reseña al mencionar esta tesis denominada como el “Teorema de Coase” (Coase, 1960). Después del análisis del caso particular de las frecuencias de radio, se esperaría obtener un resultado más general, en donde las condiciones de validez del teorema se especificarían, sin embargo no es éste el resultado. Fiel a su método, Coase prefiere proceder con ejemplos más o menos inspirados en la realidad. Después de haber construido un ejemplo aritmético, el estudio de cuatro casos reales tiene el objetivo de ilustrar su tesis: si los derechos de propiedad sobre un recurso, cualquiera que éste sea, son definidos con precisión, entonces la negociación directa entre las partes involucradas permitirá la asignación eficiente de los recursos; además, esta será independiente de la manera como se adjudicaron los derechos (esta distribución repercute evidentemente en el bienestar de las partes en cuestión). Estas dos propiedades recibieron el nombre de “Teorema de Coase” al parecer, fue Stigler el primero en emplear esta expresión (Stigler, 1966, p. 113). Coase no habla de “teorema” en su artículo (más adelante, a veces evocará el “así llamado” (Coase, 1988, p13) o el “famoso” “*infamous*” teorema de Coase (Coase, 1992, p. 717)) puesto que, fiel a su método “realista”, éste no busca establecer resultados matemáticos muy “abstractos” para su gusto. En efecto, este teorema no siempre es válido, particularmente por la existencia “en la realidad” de lo que Coase llama los “costos de transacción”, que impiden la realización de una asignación óptima de los recursos por negociación directa entre las partes involucradas, aun si los derechos de propiedad son asignados de manera precisa. Es esta segunda parte del artículo, la que los heterodoxos destacan.

Ahora bien, Coase criticaba precisamente el método de análisis económico que procede por comparación con un mundo ideal (Coase, 1960,

p. 43). No obstante, el autor retoma el enfoque usual e inevitable de todo teórico: parte de una representación simplificada —a veces calificada como “pura” o “perfecta”— con el fin de establecer “resultados” o “teoremas”, para después observar lo que ocurre cuando se introducen “imperfecciones” como los “costos de transacción”. Es así como lo hace: “Tiendo a mirar el teorema de Coase como una primera escala en el camino hacia el análisis de una economía con costos de transacción positivos”.

I tend to regard the Coase Theorem as a stepping stone on the way to an analysis of an economy with positive transaction costs. (Coase, 1992, p. 717).

Así, en el caso del “teorema”, Coase se apoya implícitamente en el primer teorema de la economía del bienestar, que amplía agregando un “mercado de los derechos de propiedad” a los mercados ya existentes. La única diferencia entre su enfoque y el de los otros neoclásicos, se encuentra en la manera de establecer los resultados en el caso “perfecto”: Coase procede, con base en ejemplos elaborados más o menos para la circunstancia, mientras que los teóricos neoclásicos buscan deducirlos a partir de modelos más generales, pero en los cuales, al menos las hipótesis, están explícitas. El método de Coase tiene la ventaja de ser más “pedagógico” y asequible (de ahí la simpatía que suscita, particularmente, entre los heterodoxos), pero tiene el inconveniente de estar sustentado sobre una serie de hipótesis implícitas, a tal punto, que el “Teorema de Coase” puede tener distintas interpretaciones. A esto último ahora nos vamos interesar.

TRANSACCIONES Y OPTIMALIDAD

Según Coase, la atribución “precisa” de los derechos de propiedad puede conducir a una asignación eficiente de los recursos (“volver máximo el valor del producto”, para retomar sus propios términos), al menos en el caso en el cual el sistema de precios juega plenamente. Como bien lo dice en *The problem of social cost*: “siempre es posible modificar por

medio de transacciones en el mercado las iniciales delimitaciones de los derechos. Y, por supuesto, si tales transacciones mercantiles no tienen costo, tal configuración de derechos siempre se realizará si ella conduce a un incremento en el valor de la producción”

It is always possible to modify by transactions on the market the initial legal delimitation of rights. And, of course, if such market transactions are costless, such a rearrangement of rights will always take place if it would lead to an increase in the value of production. (Coase, 1960, p. 15).

Si se abstraen, entonces, los costos de transacción, el intercambio de derechos proseguirá hasta que se haya agotado toda posibilidad de intercambio mutuamente ventajoso y de esta forma se alcanzará un óptimo de Pareto. Suponiendo que el problema de la asignación de los derechos se haya resuelto, digamos por la ley, queda todavía por ver cómo las “transacciones en el mercado” (Coase, 1960, p. 6) permiten efectivamente alcanzar este óptimo —al menos en el caso ideal—, donde no existen los costos de transacción, de los cuales habla Coase.

En la tradición neoclásica —en la cual se ubica Coase, a pesar de sus dudas sobre el “realismo”—, el óptimo de Pareto está estrechamente ligado al equilibrio en competencia perfecta (este vínculo, se establece por medio de los dos teoremas de la economía del bienestar). Se puede pensar entonces, que cuando Coase dice que el sistema de precios permite alcanzar una situación eficiente, está pensando en el procedimiento de competencia perfecta. Además, en su artículo de 1960, supone que esta hipótesis se verifica, al menos para algunas de las partes involucradas (Coase, 1950, p. 5). Más tarde, sin embargo, el autor dice que no es necesario tener en cuenta la competencia perfecta para llegar a las conclusiones aportadas en ese artículo.

Es así como, en “Notes on the problem of Social Cost” que se encuentran en su libro *The firm, the market and the law*, escribe: “parecería aún que la frase calificativa “bajo competencia perfecta” puede omitirse”

it would seem that even the qualifying phrase “under perfect competition” can be omitted. (Coase, 1988, p. 175).

En realidad, todos los ejemplos que Coase utiliza para ilustrar su tesis —lo que algunos llaman “teorema”— depende de la *negociación* bilateral (o al menos de la negociación entre una parte conformada por una persona y otra conformada por varios individuos). Tal es el caso del ejemplo ampliamente estudiado por Coase sobre el ganado errante que destruye los cultivos vecinos de maíz. Como con frecuencia se ha notado (Regan, 1972; Veljanovski, 1982; Cooter, 1982), estamos pues lejos de lo que los economistas llaman “competencia”, aún si es tratado vagamente.

En realidad nos encontramos frente al principal problema de economía política: el problema de la formación y variación de precios. Ahora bien, aunque Coase parece ignorarlo, este problema no es sencillo, aun para el ámbito teórico (neoclásico) que utiliza como referente. Sin entrar en detalles, se han propuesto dos tipos de solución, por aquellos que se ubican en este marco:

- Aquella que fue propuesta primero por Edgeworth y que consiste en poner frente a frente a dos agentes —ámbito en el cual se sitúa Coase— (Coase, 1988, p. 160); las posibilidades de asignación eficientes de los recursos —llamadas “contratos” por Edgeworth—, son numerosas y representan distribuciones de ganancias diferentes y opuestas. Edgeworth propuso eliminar la indeterminación inherente a este tipo de negociaciones suponiendo que existe un número creciente de agentes que se enfrentan y están en condiciones de adelantar alianzas entre ellos (Edgeworth, 1881; Debreu y Scarf, 1963). Esta solución, en la cual el sistema de precios no juega en realidad ningún papel, no es probablemente la solución planteada por Coase —en ninguno de sus ejemplos contempla la existencia de numerosos agentes “en cada lado”.

▪ Aquella que consiste en precios dados y agentes “tomadores de precios”; el nombre de Walras esta habitualmente asociado a esta manera de concebir el funcionamiento del sistema de precios. Observamos, sin embargo, que Coase difícilmente pensará en esta solución, puesto que conlleva una forma de organización centralizada y limitante, en las antípodas del acuerdo directo entre las partes que Coase pregona (para mayores detalles sobre este punto, véase el artículo de Cataño en esta misma entrega).

DOS POSIBLES ENUNCIADOS DEL “TEOREMA DE COASE”

No es suficiente entonces, referirse vagamente a las “transacciones por el mercado” o a la acción del “sistema de precios” para deducir que se ha alcanzado una asignación óptima de los recursos, aun en ausencia de costos de transacción.

Los teóricos neoclásicos trataron entonces de darle un contenido más preciso a las propuestas de Coase con el fin de evaluar su validez y alcance. No existe sin embargo, una formulación única con la cual todo el mundo estaría de acuerdo y, por lo tanto, tampoco acerca del “teorema” propiamente dicho.

Así, Hal Varian reduce el “teorema” al hecho de que la asignación óptima del recurso generador de las externalidades es independiente de la atribución de los derechos de propiedad concernientes a este recurso —haciendo la hipótesis adicional de que la función de utilidad es cuasilineal en relación a éste—. ⁴ Respecto de la manera de resolver el problema de las transacciones, después de que se han asignado los derechos, Varian aplica la competencia perfecta: “Uno de los mecanismos que podrían utilizar para comerciar es el sistema de precios. Al igual que antes,

⁴ Esto supone un enfoque cardinal de la utilidad. La gran mayoría de los teóricos neoclásicos —empezando por Hicks, Samuelson y los teóricos del equilibrio general critican este tipo de análisis (muy difícil de defender), aun si a veces continúan empleándolo. A pesar de esto, los estudios de Coase y las distintas variantes de su “teorema” adoptan un enfoque cardinal que contribuye a su carácter confuso.

cabría imaginar que un subastador anunciara los precios y preguntara cuánto estaría dispuesto a comprar cada agente a esos precios (...) Cuando el subastador consigue hallar un conjunto de precios donde la oferta es igual a la demanda, todo está resuelto: tenemos un buen resultado eficiente en el sentido de Pareto” (Varian, 1987, p. 631). El problema podría estar resuelto, pero introduciendo al Estado bajo la forma de un subastador (no hay negociación directa entre las partes, contrario a la idea de Coase).

En su tratado sobre microeconomía —libro de referencia que presenta en forma casi completa la teoría neoclásica contemporánea— Mas Colell, Whinston y Green evitan utilizar un sistema de precios o de mercados cuyo origen no se explica, sobre todo cuando se considera una relación bilateral. Consideran, pues, el caso en donde hay dos individuos, 1 y 2, en donde el primero tiene una actividad que afecta directamente al otro (contaminando el aire, por ejemplo). Este último tiene el derecho (legal) de no sufrir esta externalidad, pero puede proponer al individuo 1 la venta de este derecho, al menos en parte (acepta el aire parcialmente contaminado). Mas Colell *et al.* suponen que la propuesta hecha por 2 es del tipo “tómelo o déjelo” y muestran, por medio de un cálculo elemental, que esta propuesta es tal que maximiza el bienestar colectivo (suma de las utilidades individuales) y de hecho, ella no depende de la manera como son asignados los derechos de propiedad con la condición de suponer funciones de utilidad cuasilineales en relación con la externalidad. (Mas Colell, Whinston y Grenn, 1995, pp. 356-357).

Esta solución al problema de la negociación bilateral hace innecesario invocar a un árbitro exterior y a un sistema de precios; pero como contraparte, impone reglas muy precisas (“tómelo o déjelo”) e introduce una asimetría entre los agentes que permite a uno de ellos imponer el óptimo de Pareto que más le convenga. Sin embargo: ¿por qué el otro agente tendría que aceptarlo?

EL PROBLEMA DE LA DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE

Mas Colell *et al.*, resuelven el problema de la indeterminación del intercambio bilateral al suponer que aquel que posee los derechos de propiedad sobre el recurso ligado a la externalidad hace una oferta a la otra parte, de modo que esta última no gana nada en el intercambio (la suma de dinero que le entrega el generador de la externalidad, compensa exactamente el perjuicio que ella le ocasiona).⁵ La razón propuesta es simple y clásica: aquel que posee la iniciativa —a causa de las reglas del juego— busca sacarle el máximo partido, ya que espera que el otro acepte cualquier propuesta que no signifique una disminución de su satisfacción; pero, ¿se justifica realmente tal expectativa?, ¿por qué aceptar una propuesta que no produce ninguna mejora, especialmente cuando se sabe que la otra parte va a obtener una ganancia, fruto de su actividad (calificada generalmente como “excedente”)? Un individuo racional tratará de sacarle partido a esta situación, negociando su aprobación (puesto que él sabe que una negativa de su parte le provocaría una pérdida —más bien, una ganancia no realizada— al otro). Recaemos sobre el problema de la negociación, relativo a la distribución del excedente; nada garantiza, además, que ésta conduzca a una situación eficiente, situación que puede ser bloqueada ante la negativa de la distribución propuesta por una de las partes. Los teóricos de juegos, al reflexionar especialmente sobre este problema, consideran que solo puede ser resuelto recurriendo a elementos “extraeconómicos” (Kreps, 1992).

Es evidente que siempre será posible clasificar los problemas causados por las negociaciones en la categoría, vaga y extensible al infinito, de los “costos de transacción”; pero ello quiere decir que ya no existe teoría económica “fuera de los costos de transacción”, y que hasta los intercambios más elementales deben ser considerados dentro de esta perspectiva (no sabemos exactamente cómo). Así y todo, el mismo Coase no

⁵ En el caso “simétrico”, donde el individuo 1 posee todos los derechos de propiedad, la solución propuesta por Mas Colell *et al.*, es tal que con el intercambio el individuo 2 no gana nada.

adopta esta posición extrema, puesto que explica que si los derechos de propiedad están correctamente definidos y si no hay costos de transacción, las “transacciones en los mercados” permitirán alcanzar una situación eficiente (lo cual significa que se pueden considerar situaciones en las cuales los costos de transacción no existen y sacar lecciones del tipo “teorema de Coase”).⁶

OTROS PROBLEMAS

Los ejemplos de Coase y las variantes de su “teorema” que han sido abordados suponen un mano a mano entre dos partes. No obstante, el caso más frecuentemente evocado a propósito del “Teorema de Coase” es el de las externalidades —empezando por la contaminación—. Ahora bien, generalmente, éstas conciernen a algunos individuos, o a muchos de ellos, lo que complica más el problema de las transacciones (a menos que se adopte la muy “intervencionista” opción del subastador). A esto último se agrega el hecho de que estamos generalmente frente a *bienes públicos*, lo que impide una plena atribución de los derechos de propiedad y la negociación a propósito del recurso en cuestión; su precio eventual no permite tomar en cuenta la característica esencial de las externalidades, es decir, que cada cual no toma en cuenta en los cálculos el efecto sobre los demás —lo que conduce a una ineficiente asignación de los recursos—, precisamente lo que Coase busca evitar. Es verdad que Coase es consciente de este problema, puesto que admite que la existencia de bienes públicos pone en tela de juicio su propuesta sobre la eficiencia obtenida en los arreglos privados —es por ello que en los ejemplos que da abogando por estos últimos, supone una relación bilate-

⁶ Al parecer Coase no incluye los problemas de negociación dentro de los costos de transacción: “In order to carry out a market transaction it is necessary to discover who it is that one wishes to deal with, to inform people that one wishes to deal and on what terms, to conduct negotiations leading up to a bargain, to draw up the contract, to undertake the inspection needed to make sure that the terms of the contract are being observed, and so on.” (Coase, 1960, p. 15)

ral en la cual, evidentemente, no hay efectos colectivos (Coase, 1960, p. 4)—. Es así como en el caso de la contaminación admite, en nombre del “realismo”, cierta intervención del Estado (Coase, 1960, p. 18). Sin embargo, éste es el ejemplo que se propone para mostrar el interés y el alcance de su tesis, según la cual, la clara atribución de los derechos bastaría para llegar a una solución eficiente (siendo el caso de los “mercados de los derechos de contaminación” el más conocido de todos).

A este respecto, podemos citar a Pigou, quién es objeto de las críticas de Coase:

It is as idle to expect a well planned town to result from the independent activities of isolated speculators as it would be to expect a satisfactory picture to result if each square inch were painted by an independent artist. No “invisible hand” can be relied on to produce a good arrangement of the whole from a combination of separate treatments of the parts. It is, therefore, necessary that an authority of wider reach should intervene and should tackle the collective problems of beauty, of air and of light (Pigou, 1932, p. 195 de la edición de 1948).

CONCLUSIÓN

Para algunos, Ronald Coase tuvo el gran mérito de llamar la atención sobre la existencia de organizaciones tales como la empresa, tratadas por la teoría económica dominante (u “ortodoxa”) como “cajas negras” reducidas a su mínima expresión (Coase, 1992, p. 714). A menos de considerar a los teóricos de esta corriente ciegos, o que vivan completamente aislados del mundo, es claro que sólo podían hacer las mismas constataciones hechas por Coase. Pero indudablemente su aparato conceptual no les permitía abordar estos problemas, a menos de romper completamente con su teoría; de ahí la particular atención que le otorgan, de hecho, al problema de los precios, que les parece estar más al alcance de esta teoría. ¿Qué hace Coase entonces? De ninguna manera rompe con esta teoría, de la cual retoma su versión más simplista, por no decir caricatural, con el fin de deducir propuestas generales, sin preocuparse de sus

sutilezas —y de los debates a los cuales ella ha dado lugar—. Todo esto siempre en nombre del “realismo”. Así, a Coase se le reconoce haber introducido las “instituciones” en el análisis, pero su reflexión sobre una institución tan esencial en economía como el mercado es, por lo menos, limitada: si los derechos y mercancías están atribuidos sin ambigüedad, en un marco legal apropiado, bastaría solamente dejar negociar a las partes para obtener un resultado eficiente.

Aquí, es el mercado —aun en el caso ideal, sin costos de transacción— el que parece una “caja negra”. Y no es Coase quien nos ayuda a descifrarla.

BIBLIOGRAFÍA

- Coase, Ronald H., "The nature of the firm", *Económica*, 4, 1937, p. 386-405.
- , *Essays on Economics and Economists*, The University of Chicago Press, Chicago, 1994.
- , "The federal communications commission", *Journal of Law and Economics*, II, October 1959, pp. 1-40.
- , "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, III, octubre, 1960, pp. 1-44.
- , "The lighthouse in economics", *Journal of Law and Economics*, XVII(2), October 1974, pp. 357-376. Repr. in Coase, 1988, p. 187-213.
- , "The wealth of nations", *Economic Inquiry*, 15, July 1977, pp. 309-325.
- , "How should economists choose", *G. Warren nutter lecture in political economy*, Washington, DC: The American Enterprise Institute for Public Policy Research. Repr. In coase, 1994, p. 15-33.
- , "The new institutional economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, March 1984, pp. 229-231.
- , *The firm, the market and the law*, Chicago, the University of Chicago Press, 1988.
- , "The institutional structure of production: 1991 Alfred Nobel memorial Prize Lecture in Economic Sciences", *American Economic Review*, 82(4), 1992, pp. 713-719.
- Cooter, Robert D., "The cost of coase", *Journal of Legal Studies*, XI, January 1982, pp. 1-33.
- Debreu, Gérard et Scarf H., "A Limit Theorem on the Core of an Economy", *International Economic Review*, 4, 1963, p. 235-246.
- Edgeworth, Francis Y., *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematical Methods to the Moral Sciences*, New York, Reprints of Economic Classics, 1967.

- Mas Colell, Andreu, Whinston Michael D. Et Grenn Jerry R., *Microeconomic Theory*, New York, Oxford University Press, 1995.
- Pigou, A. C., *The Economics of Welfare*, London, Macmillan Co., 1932 , 4th ed., 1948.
- Regan, Donald H., "The problem of social cost revisited", *Journal of Law and Economics*, XV(1), April 1972, pp. 427-437.
- Stigler, George J., *The Theory of Price*, 3rd ed., New York, Macmillan Co., 1966. Traduction française, de a. Camp et ph. Cazenave, *La théorie des prix*, Paris, Dunod, 1972.
- Varian, Hal R., *Intermediate Microeconomics*, ed., London & New York, W.W. Norton and Company, 1995.
- Veljanovski, Cento G., "The Coase Theorems and the Economic Theory of Markets and Law", *Kyklos*, 35(1), 1982, pp. 53-74.