
LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL, LAS EXTERNALIDADES Y LOS DERECHOS DE PROPIEDAD: EL LEGADO DE RONALD COASE

*Roberto Gutiérrez R.*¹

Resumen

Se hace un repaso de la obra de Ronald Coase, la cual cabalga a borcajadas entre la economía, la administración y el derecho. Su carácter excepcional deviene no sólo de contener el trabajo más citado en toda la historia de la economía. El problema del costo social, o de haber inspirado principios trascendentales como el teorema de Coase y la conjetura de Coase, sino de su capacidad para revisar, en el propio campo liberal en que se desarrolló como profesor de la London School of Economics y la Universidad de Chicago, uno de los principios fundamentales de la economía neoclásica, el de la competencia perfecta. Esto lo logró gracias a que durante las primeras fases del ejercicio de su profesión dedicó una gran parte de su tiempo a estudiar el comportamiento interno de las empresas e industrias, sin importar que entonces lo que más preocupaba a sus colegas, Keynes entre ellos, era la macroeconomía, particularmente los ciclos económicos y el papel de la política económica en la superación de las crisis. Ni siquiera coincidió con los métodos microeconómicos de Sraffa, Robinson, Young y Chamberlin, aunque todos llegaron a conclusiones similares y son pioneros en el descubrimiento de rendimientos crecientes a escala en los procesos productivos, tan profusamente estudiados hoy día por la economía industrial. Aunque los expertos en economía de la Fundación Nobel no lo explicitaron así, el otorgamiento del premio a Coase en 1991 llevó implícito un reconocimiento a su capacidad analítica sobre los problemas económicos con una óptica distinta al mainstream, y su capacidad para trascender el campo de la economía.

¹ Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. El autor agradece profundamente a un dictaminador anónimo y al Asistente Editorial de la revista por sus invaluable comentarios a la primera versión del documento, lo cual no los comprometa con el resultado final del mismo.

Introducción

Difícilmente los estudiantes y académicos de organización industrial, derecho económico y estudios organizacionales habrán pasado por alto la muerte de Ronald Coase, el 2 de septiembre de 2013, a la edad de 102 años. Profesor por casi 10 lustros en la Universidad de Chicago, Estados Unidos, y ganador del Premio Nobel de Economía en 1991, su obra es de tal manera influyente entre los académicos de varias disciplinas que ni siquiera tratando de exagerarla se haría justicia a sus aportaciones, condensadas en una profunda, aunque no necesariamente extensa, producción escrita.

En el ámbito de la economía, Coase es reconocido como el padre de la economía institucional, gracias a que tuvo la visión de observar varios aspectos mirados de reojo por la economía neoclásica: las externalidades, los mercados imperfectos y el papel de las autoridades regulatorias. En dicha institucionalidad después contribuirían, a partir de corrientes asociadas con la historia económica, las instituciones, los costos de transacción y la administración pública, Douglas C. North (1973), James Buchanan (1962) y Oliver Williamson (1993), también galardonados con el Nobel en diferentes años.

Por otra parte, sus análisis sobre derechos de propiedad abrieron paso a un creciente campo de estudio, la economía del derecho. Para ello, Coase habría de combinar sus observaciones sobre el funcionamiento de los mercados en su país natal, Reino Unido, con los de Estados Unidos de América, al que se mudaría a principios de los años cincuenta. En el primero se graduó en la carrera de Comercio con especialidad en Economía y Derecho Industrial en la London School of Economics, institución a la que unos años más tarde regresaría a trabajar². Su preocupación de investigación en dicha institución se centró, desde entonces, en algunos servicios públicos (faros de luz, radiodifusión, correos, etc.) algo que sus historiadores han atribuido a que sus padres habían sido empleados de la Oficina Real de Correos del Reino Unido, y los escritos de Coase corroboran (Coase, 1992). Así surgió, en 1950, su libro *British Broadcasting: A Study in Monopoly*.

² Durante los años que estuvo fuera trabajó en la Dundee School of Economics and Commerce y la Universidad de Liverpool, con una incursión breve en el servicio público: la Comisión Forestal y el Gabinete de Guerra de la Oficina Central de Estadísticas.

Con el segundo país tuvo su primer acercamiento a principios de los años treinta, cuando la London School of Economics lo hizo acreedor a la Beca de Viaje Sir Ernest Cassel, la cual le permitió dedicar un año al estudio del funcionamiento de las empresas estadounidenses. Buen momento para hacerlo si se tiene en cuenta que el Reino Unido padecía como pocas economías los estragos de la Gran Recesión. Posteriormente, a fines de los años cuarenta, recibió la Beca Rockefeller, que lo llevó de regreso a dicho territorio para estudiar la industria de transmisiones radioeléctricas. Nuevamente, Reino Unido vivía tiempos difíciles ya que padecía las secuelas de la segunda Guerra Mundial, y aunque desde el punto de vista de la teoría económica dicho país seguía siendo un protagonista, sobre todo de la mano de John M. Keynes, Coase ya había definido su campo de interés y definitivamente no era la macroeconomía.

Así que finalmente sus inquietudes y acumulación de conocimientos sobre el funcionamiento de las empresas, particularmente las estadounidenses, que eran evidentemente las que más se expandían en esos años, actuaron como un imán para que, a principios de la década de los cincuenta, buscara emigrar a Estados Unidos. Después de haber estado en varias instituciones, finalmente se estableció, en 1964, en la Universidad de Chicago, a la que ya no abandonaría³ (Coase, 1992).

El verdadero reconocimiento al trabajo de Coase empieza con la publicación de su artículo “El problema del costo Social” (1960), el más citado de la literatura económica de todos los tiempos y países. Las ideas seminales de éste, como el propio autor manifiesta, se encuentran presentes en un trabajo previo, “The Federal Communication Commission” (1959), referido al problema de asignación de frecuencias de radio y televisión por parte de las autoridades.

Las aportaciones de Coase a la economía, ampliamente estudiadas en los cursos de microeconomía, economía industrial, derecho economi-

³ Antes de Chicago, trabajó como académico en las universidades de Buffalo y Virginia y como investigador en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta de la Universidad de Stanford.

co y estudios organizacionales, se centran en cuatro campos, sobre los que versa la presente reseña:

- La naturaleza de la empresa. Este campo lo aborda a partir de la formación de precios en mercados de competencia imperfecta, que eran y han sido la norma más que la excepción, aunque durante la primera mitad del siglo XX la escuela neoclásica opinara de manera diferente.
- El costo social y el teorema de Coase. Éste parte del interés del autor por los problemas de valuación de los costos sociales y desemboca en la formulación de un principio de carácter intuitivo.
- La conjetura de Coase. En este campo, el autor se aboca a un caso específico de la competencia imperfecta, el monopolio.
- La economía del derecho. Este es un campo orientado más por las fuerzas del mercado que por la acción de las autoridades regulatorias.

La naturaleza de la empresa

Hasta poco después de la postguerra, los economistas y administradores aceptaban de manera prácticamente incuestionada el mecanismo de precios, el cual supuestamente era capaz de ajustarse para colocar los recursos donde mejor eran valorados. Un cierto nivel de precios tenía la capacidad de incentivar volúmenes altos de producción que permitían satisfacer la demanda y, a medida que este proceso avanzaba, los precios se reducían y se desincentivaba la producción de bienes indeseados. La economía funcionaba en lo esencial como una caja negra: entraban insumos por un lado y salían productos por otro. Coase decidió explorar la razón de ser de las empresas, por qué unas tenían procesos integrados y otras llevaban una parte de los mismos fuera de la organización, cuál era su potencialidad de crecimiento y cuáles las restricciones y límites a que se enfrentaban.

Debe notarse que este enfoque microeconómico y en mucho basado en estudios de casos, difiere del de dos antecesores suyos, Sraffa (1926) y Young (1928), quienes también en el terreno microeconómi-

co habían cuestionado la pertinencia de los supuestos de rendimientos constantes a escala, la competencia perfecta y otras fallas implícitas en la teoría del equilibrio general. Asimismo, difiere de Robinson (1933) y Chamberlin (1933) quienes a partir de las debilidades de la competencia perfecta desarrollaron la teoría de la competencia monopolística, hoy día excepcionalmente rescatada por Krugman (1979) y otros autores para explicar características no convencionales de diversas actividades, como el comercio internacional.

Al concederle el Premio Nobel de Economía, la Real Academia de Ciencias de Suecia no sólo se refirió al trabajo más citado de Coase, sino también a *La naturaleza de la empresa* (1937), el cual hace ver casi desde el inicio que el mundo de los negocios está compuesto por cualquier número de relaciones que no operan a través del mecanismo de precios. Como dejaría claro en su Conferencia de Recepción del Nobel (1991), lo anterior da lugar a un problema que va a la raíz de la economía y que desde casi dos siglos antes Adam Smith había considerado que era resuelto por el mercado: los actores descentralizados, coordinados por los precios, toman decisiones socialmente benéficas. Más aún, Smith había sostenido que la eficiencia y la competitividad descansaban en el mercado (Smith, 1937). Entonces ¿por qué no es contundente el número de relaciones regidas por el mecanismo de precios? De la misma manera se preguntó ¿por qué existen las empresas? y ¿por qué las relaciones económicas no las lleva a cabo una sola empresa grande? Es decir ¿por qué no tenemos una economía planificada? ¿Por qué, a pesar de ser considerable, no es absoluta la descentralización en materia de toma de decisiones sociales?

Coase argumentó que las respuestas a dichas preguntas se encontraba en lo costoso de contratar y operar en un mercado. Encontrar compradores dispuestos a adquirir los productos, regatear precio y seguir negociando impone costos de transacción. De la misma manera, la gestión de dichos productos tiene sus propios costos. En este marco, las instituciones recurren a relaciones jerárquicas del tipo maestro-servidor, o empleador-empleado, en que los costos transaccionales de contratar superan a sus análogos de gestionar internamente (Coase, 1937).

La deducción anterior proviene del hecho de que, según Coase, las empresas tienen dos maneras de organizarse: haciendo las cosas in-

ternamente o recurriendo al mercado. Por ejemplo, una fotocopia se puede ordenar por fuera o elaborarse a través de una fotocopidora dentro de la empresa. Eso, aplicado a todos los procesos, es lo que determina el tamaño de la organización: hay costos asociados a cada opción. Si las cosas se hacen internamente, hay un costo de coordinación. Al ir integrando más funciones, el costo va aumentando. Por otro lado, el uso del mercado también impone costos, tales como la obtención de información y la negociación de contratos. Coase advierte que hay un tamaño de organización óptimo que minimiza la suma de los costos de coordinación y transacción.

El problema del costo social y el teorema de Coase

En materia de determinación de precios, Coase (1946) argumenta que cobrar sólo el costo marginal –primera opción de la teoría convencional para maximizar el bienestar– haría necesario que los costos no cubiertos por el monopolista (particularmente el costo medio, que a dicho nivel de producción se sitúa por arriba del marginal) se solventaran con impuestos u otra fuente de financiamiento, lo cual generaría un costo de oportunidad por el uso de los fondos públicos. Así, las señales que envía el sistema de precios conducirían al financiamiento de proyectos que no eran socialmente rentables. En tal sentido propuso un esquema de doble tarifa: por una parte se cobraría el costo marginal por el consumo de cada unidad, y por otra una cantidad fija que permitiera financiar los costos fijos no cubiertos. Su pertinencia, como se demostró posteriormente, era comprobable y aseguraba la rentabilidad social de los proyectos siempre que los consumidores fueran homogéneos. En tal caso, la realización de la obra quedaba en función de que los consumidores mostraran disponibilidad de pagar el cargo fijo.

Empezando los años sesenta el autor consolida su visión sobre el problema de determinación de precios al transitar del ámbito de la economía neoclásica al social (Coase, 1960). En realidad, ya había empezado a trabajar en este campo cuando se enfrascó en el análisis de diversos servicios públicos en su propio país y Estados Unidos durante los años cuarenta y cincuenta (Coase, 1950 y 1959) cuya característica principal era la imposibilidad de cuantificar con precisión los costos de transacción. Para tal efecto realiza una amplia investigación sobre la naturaleza de la economía del

bienestar, centrándose en la antigua doctrina del malestar, que más tarde desembocaría en el concepto de externalidades negativas. Aquí afloran dos tipos de derecho: el de la persona o institución que genera el malestar, o externalidad negativa, y el de la persona o sociedad que lo padece.

En el caso de la disyuntiva entre un rancharo que deja sus vacas pastar en un terreno privado y el agricultor propietario del terreno, y por tanto blanco de dicho malestar que no tiene cercada su propiedad, queda claro que la afectación del segundo es inversamente proporcional al bienestar del primero (un juego de suma cero). Aquí lo importante es determinar cuál bienestar de ambos es mayor para tomar la decisión racionalmente más adecuada y el derecho de quién debe imponerse al del otro. Si llegase a generalizarse el término “malestar” para referirse al pastado de vacas en terrenos de agricultores, se estaría imponiendo un efecto social desfavorable al propietario de las vacas, cuya subsistencia depende de ellas, y lo mismo sucedería, en sentido contrario, si el término se utilizara para referirse al propietario del terreno.

La posición de Coase al respecto fue que, en ausencia de costos de transacción, el agricultor y el ganadero estaban en condiciones de negociar y llegar a una solución satisfactoria para ambos: aquella que permitiera maximizar el valor de la producción, con independencia de la norma jurídica, suponiendo que el sistema de precios opera sin costos. Si el rancharo, propietario de las vacas, tenía derecho de que éstas pastaran en el terreno del granjero, pero el negocio del cultivo era más redituable que el del ganado, aquél debería recibir una compensación del agricultor con el fin de atrincherar su ganado y así impedir que pastara en terreno ajeno. Por el contrario, si el negocio de la ganadería superaba al de la agricultura, el agricultor sería el perdedor y tendría que asumir las pérdidas o abandonar la tierra para dedicarse a una actividad más productiva. Si el derecho asistía al agricultor para que el rancharo mantuviera las vacas fuera de su propiedad, pero la ganadería era más redituable que la agricultura, el agricultor debería pagar al rancharo por renunciar a su derecho de dejar pastar las vacas. Por el contrario, si la agricultura era más valiosa, debería haber menos pastado de vacas.

A partir de estas reflexiones se argumentó que, en un entorno sin coste alguno, los derechos no importaban, en virtud de que las partes

negociarían para alcanzar el resultado económicamente más eficiente. George Stigler, economista de la Universidad de Chicago y amigo del autor, llamó a esto “teorema de Coase”, expresión con la que se le sigue conociendo (Medema, 2010). El principio ha encontrado aplicación en múltiples campos de la actividad económica donde se presentan externalidades, notablemente el de la contaminación ambiental.

La primera propuesta de solución al problema de determinación de precios a que se refiere el teorema de Coase surgió del profesor Arthur Pigou, de la Universidad de Cambridge, pionero de la economía del bienestar, quien propuso paliar las externalidades mediante el establecimiento por parte de la autoridad regulatoria de impuestos, conocidos después como pigouvianos (Pigou, 1954). Coase criticó el argumento por varias razones. En primer lugar porque la recaudación del impuesto difícilmente iría a quienes padecen los efectos de las externalidades. En segundo porque, si por un lado se imponen gravámenes, por otro tendrían que establecerse subvenciones. En tercer lugar porque es necesario determinar correctamente el monto del impuesto, a fin de que efectivamente actúe como una barrera a las externalidades negativas. Esto teniendo en cuenta que no siempre es deseable eliminar todas las externalidades en tanto se cumpla con el principio de que el costo de éstas más que se compensa con la permanencia de la actividad que las genera.

En el desarrollo de esta reflexión, Coase plantea una situación hipotética de dos agentes (*A* y *B*), en que el primero causa una externalidad al segundo, y los tribunales lo responsabilizan de los daños causados. En este caso, *A* puede compensar a *B* de tal manera que lo que pierda *B* por seguir llevándose a cabo la actividad (ya sea de producción o de consumo) generadora de la externalidad (o debido a los gastos por protegerse de la misma) sea menor a lo que gana como consecuencia de la compensación o indemnización por parte de *A*; mientras que el pago que realiza *A* deberá ser inferior a la pérdida que podría enfrentar si tuviera que cesar su actividad o trasladarse a otro lugar para efectuarla. Es decir, en ausencia de costos de transacción y con derechos de propiedad bien definidos, es posible que por medio de la negociación los agentes lleguen a una solución de la externalidad que reduzca el costo social y revele mejor sus preferencias.

El teorema de Coase se convirtió, seguramente sin que su autor lo hubiera planeado, en el artífice de las políticas de desregulación de los años ochenta en Estados Unidos y Reino Unido, impulsadas por los gobiernos de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, respectivamente. A partir de los costos que impone la reglamentación burocrática y frente al riesgo de que el gobierno abuse, así sea con legitimidad, de su fuerza, la cual se puede equiparar a un monopolio, muchos estadounidenses coincidieron con Coase en que a menudo la mejor respuesta social frente a un problema es no hacer nada. De ahí el alto número de simpatizantes que tuvo y sigue teniendo la desregulación.

Evidentemente es muy fácil malinterpretar a Coase en este campo. Por tanto, conviene atender a su énfasis en el mecanismo de los precios, al cual consideraba fundamental y de hecho el mejor en materia de ordenamiento social, como prueban las siguientes frases expresadas en su discurso de recepción del premio Nobel: “La economía podría ser coordinada por un sistema de precios (*la mano invisible*) con resultados benéficos... Los economistas han revelado las condiciones con las que podrían lograrse los resultados propuestos por Adam Smith; y como en el mundo real tales condiciones no parecen encontrarse, propusieron cambios para hacerlas posibles.... Lo que he procurado hacer en los dos artículos citados por la Real Academia Sueca de Ciencias es tratar de llenar esas lagunas o, más exactamente, indicar la dirección en que debemos movernos si en última instancia queremos llenarlas” (Coase, 1991).

Queda claro por tanto que Coase no simpatizaba en nada con la regulación. Al analizar sus trabajos sobre fijación de precios en servicios públicos como correos, faros de luz y emisoras públicas de radio, se aprecia su insistencia en que el método basado en costos marginales no opera, en virtud de que existen considerables economías de escala, lo que sugiere la necesidad de operadores con poder monopólico y la ausencia de acción gubernamental.

Cerremos esta sección estableciendo, a manera de resumen, lo que el teorema de Coase plantea y los supuestos en que se basa. En un mercado en que los costos de transacción son bajos o inexistentes, y los derechos de propiedad establecidos legalmente no permiten una solución económica eficiente, deberá producirse una reasignación de derechos hacia quienes

más los valoran, aun al margen de los tribunales. Con todo, son muchos los casos en que lo elevado de los costos de transacción impide una reasignación de los derechos establecidos. En tales circunstancias, los tribunales deben intentar minimizar los costos asociados a sus fallos, siempre que no se alteren los principios legalmente establecidos. Los supuestos para que el teorema funcione son dos: i) que los costos de la negociación para las partes sean bajos, y ii) que quienes poseen los recursos puedan identificar los daños a su propiedad e impedir la afectación por medios legales.

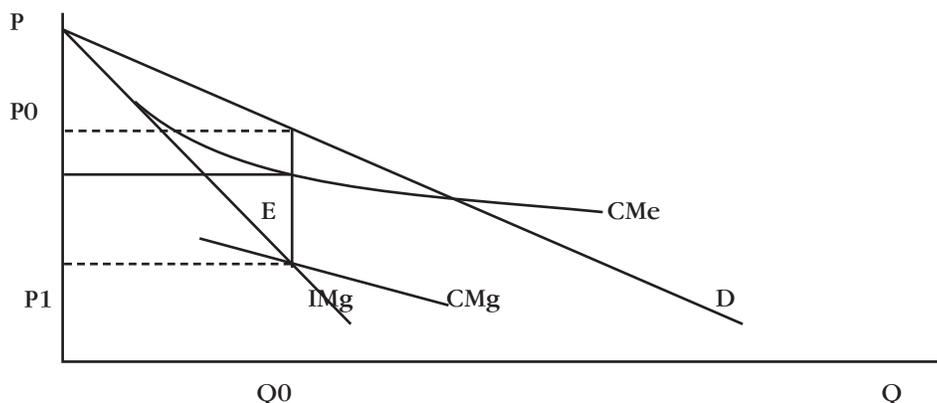
Por tanto, una vez que los derechos de propiedad quedan establecidos, la intervención de la autoridad deja de ser indispensable para solucionar el problema de externalidades. La propuesta de Coase dio origen a críticas y debates que aún no se cierran y en que dos de los más conspicuos participantes han sido Samuelson (1993) y Williamson (1995).

La conjetura de Coase

La segunda contribución importante del autor es la “Conjetura de Coase”, plasmada en su artículo “Durability and Monopoly” (1972). En un mercado perfectamente competitivo, el prurito de quedarse con los clientes de otras empresas hace que el precio de mercado se establezca al nivel del costo de producir una unidad adicional del producto (costo marginal). Pero cuando la industria está formada por una sola empresa, es decir cuando la estructura de mercado no es competitiva, como en la Gráfica 1, la empresa es libre de aumentar sus precios y así incrementar sus ganancias, sin importar que el ingreso marginal (IMg) se sitúe por arriba del costo marginal (CMg); es decir a la izquierda del nivel de producción óptimo (E).

Un primer tipo de productos a que se puede referir el monopolio son los percederos. Coase argumenta, de manera más bien informal, que en este caso el monopolista tiene un poder de mercado limitado en virtud de su incapacidad para hacer creer a los consumidores que puede fijar precios diferenciados a lo largo del tiempo (antes que esto suceda la mercancía se le echaría a perder). Empero, cuando lleva el análisis al terreno de los bienes duraderos, en que de partida la empresa no fija su precio al nivel del costo marginal, surge una situación diferente: el monopolista buscará vender todo lo que pueda al precio de monopolio, es de-

GRÁFICA 1. EQUILIBRIO DE MERCADO DE COMPETENCIA IMPERFECTA



Donde:
P = precio
D = función de demanda
IMg = ingreso marginal
CMg = costo marginal
CMe = costo medio
E = punto de equilibrio

cir maximizando su beneficio. Este precio, el cual resulta sustancialmente mayor a P_0 en la gráfica, corresponde a un costo marginal muy inferior al ingreso marginal y una cantidad ofrecida más baja que Q_0 , lo que provoca que muchos clientes se autoexcluyan. Para ganárselos y así obtener un poco más de beneficio a través del aumento en el volumen de ventas, el monopolista da paso a una segunda instancia en la que reduce su precio.

El inconveniente de la estrategia es que los primeros clientes saben de antemano que el monopolista va a reducir el precio más adelante, por lo que deciden posponer su compra; con ello, obligan al monopolista a reducirlo desde el primer momento. En esencia, éste compite contra futuras interacciones de precios de su producto. Ello, como sucede con los mercados competitivos tradicionales, tiene el efecto de bajar los precios hasta que se igualan al costo marginal. Dicho comportamiento parece observarse en mercados contemporáneos como el de teléfonos celulares: una vez que las empresas venden todos los teléfonos que pueden al precio de salida,

anuncian que van a lanzar una versión nueva y mejorada de su producto a igual precio, lo que equivale a la reducción del mismo. Con esto, dichas empresas esperan vender a las personas que optaron por no comprar el modelo inicial. El problema es que, como los compradores de celulares han asimilado el proceso, prefieren esperar a que salga un nuevo modelo, lo que evidentemente presiona a la baja el precio del modelo inicial.

Existen intentos de presentar formalmente la conjetura de Coase. Un primer caso es la representación de un mercado con dos consumidores, X , Y con valoraciones distintas de los bienes x , y , respectivamente. La relación entre ambas valoraciones es la siguiente: $x < y < 2x$. El monopolista no puede identificar directamente a los consumidores individuales, pero sabe que hay dos valoraciones diferentes de cada bien. El producto en venta es duradero por lo que una vez que un consumidor lo compra, sostendrá su preferencia en los períodos subsecuentes. Ello implica que, después que el monopolista ha vendido a todos los consumidores, no puede haber más ventas. También se asume que la producción es tal que el costo medio y el costo marginal son ambos iguales a cero.

El monopolista podría intentar una política de discriminación de precios (p), fijando $p=y$ en el primer período, el cual bajaría en el segundo a $p=x$. Esto da lugar a que los consumidores Y no compren en el primer período ya que saben que, con sólo esperar al segundo obtendrán $p=x$. Con el fin de que Y se vuelva indiferente a comprar en el primero o segundo período, el monopolista debe cobrar un precio igual a $dx + (1-d)y$, donde d es un factor de descuento cuyo valor se ubica entre 0 y 1. Este precio es tal que $dx + (1-d)y < y$. Con esto, los consumidores Y obligan al monopolista a competir en precio con su “yo” futuro.

El segundo caso se refiere a η consumidores, cuya valoración se extiende desde y hasta una cifra por encima de cero. El monopolista va a querer vender a todos, incluyendo los que hacen la valoración más baja de su producto. Esto se debe a que la producción no tiene costo y mediante el cobro de un precio justo por encima de cero, todavía obtiene un beneficio económico. A fin de separar a los consumidores, el monopolista cobrará al primero $(1 - d^n)y$. Si el factor de descuento es lo suficientemente alto, el precio será cercano a cero; con ello, la conjetura se sigue cumpliendo.

Alternativamente, podemos analizar la conjetura intertemporal de la siguiente manera: Dejemos a un monopolista poseer toda la tierra de un país llamado Econolandia. Si existiera un mercado competitivo para la misma, el precio por unidad sería P y todas las unidades Q se venderían. Parece no haber duda de que un monopolista maximizador de beneficios vendería una cantidad de tierra Q_2 inferior a Q , estableciendo un P_2 , superior a P . Empero, una vez que la tierra se venda, éste se quedará con $Q-Q_2$ unidades. A menos que el monopolista se comprometa a no vender esa tierra adicional, los compradores se darán cuenta de que va a tratar de hacerlo en algún momento a un nuevo P_3 , mayor a P pero menor a P_2 . Todavía después de esto, el monopolista se queda con un terreno, que estará dispuesto a vender incluso más barato en el próximo período. Dada dicha secuencia ¿por qué alguien debería comprar en el primer período, sabiendo que el precio va a bajar, máxime si se tiene en cuenta que el vendedor que descuenta el futuro tiene el incentivo de acortar la distancia entre los diferentes períodos?

Economía del derecho

El ensayo de Coase sobre la manera caprichosa en que la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) de Estados Unidos había asignado hasta fines de los años cincuenta, con base en la Ley de Radio de 1927, las frecuencias de radio y televisión (Coase, 1959) y que se materializaba en licitaciones inmerecidas o concesiones indefinidas a quienes primero llegaban a la industria, obligó a la FCC a volver la vista a las señales de precios enviadas por el mercado. Coase estaba seguro que de esta manera se corregiría la inequidad e ineficiencia surgida no sólo desde que se expidió la Ley de Radio, sino desde que se patentaron las comunicaciones radioeléctricas, a fines del siglo XIX, y el gobierno de Estados Unidos dio a conocer las primeras normas que exigían una licencia para el uso de las frecuencias. Dicho mecanismo de asignación, el cual se había extendido a todo el mundo entre principios del siglo y mediados de los años ochenta, cambió cuando se tomaron en cuenta los planteamientos de Coase respecto a la valoración económica de las frecuencias y éstas pasaron a asignarse mediante subastas.

Empero, el hito de Coase en materia de economía del derecho se encuentra en su trabajo *El Problema del Costo Social* (Coase, 1960), en

el que aparece el concepto de costo de oportunidad, trascendental para el análisis económico del derecho. Un ejemplo al respecto lo ofrece el propio Coase refiriéndose a un pastelero que dispone de dos máquinas necesarias para el funcionamiento de su negocio. La primera llevaba más de 60 años en el mismo lugar y la segunda más de 26. Entre tanto, un médico que tenía ocho años instalado en un establecimiento vecino decide construir un consultorio al final de su jardín, contiguo a la cocina del pastelero. Es hasta entonces que se percata de que el ruido que le causan las máquinas le impide auscultar a sus pacientes y realizar cualquier actividad que requiriera concentración, por lo que interpone acciones legales para que se termine el trabajo de las máquinas. ¿Afectará la decisión de la Corte el destino de ambos establecimientos? Coase concluye que no, en la medida que las partes estén dispuestas a negociar.

Concretamente, el doctor habría estado dispuesto a renunciar a sus derechos si el pastelero le hubiese pagado una suma de dinero mayor que la pérdida de ingresos que implicara su mudanza a un lugar más caro o menos conveniente, finalizar sus actividades en ese lugar o tener que construir una pared que eliminara el ruido y la vibración. El pastelero habría estado dispuesto a incurrir en ese costo si el monto a pagar al médico fuera menor a la reducción de sus ingresos debido a la modificación o abandono de sus actividades o al traslado de éstas a otra parte. La solución al problema depende esencialmente, dice Coase, de si el uso de la maquinaria le significa mayores ingresos al pastelero que los que pierde el doctor.

El mensaje de Coase, por tanto, es que el uso que se dé a los establecimientos no dependerá de lo que diga la ley o falle el juez, sino de los beneficios y costos asociados a cada una de las opciones que se tengan. Esto no quiere decir que el derecho y el fallo judicial carezcan de importancia. Si bien el fallo de la Corte evita los costos en que está incurriendo el doctor, no lo hace gratuitamente, ya que implica un costo para el pastelero (costo de oportunidad). Así, dice Coase, lo que el derecho busca frente al daño que *A* causa a *B* es que aquél restituya a éste. Pero lo correcto sería resolver si conviene permitir que *A* dañe a *B*, o que *B* dañe a *A*, a fin de evitar que la afectación sea más seria. En la medida en que no se contemple esta situación, siempre será posible que las partes negocien y lleguen a acuerdos que involucren asignaciones de recursos (derechos)

distintas a las de los fallos o leyes. Esto se clarifica si se supone que la Corte hubiese fallado a favor del pastelero. En tal caso, el doctor debería haber pagado al pastelero una cantidad tal que lo incentivase a abandonar el negocio. ¿En qué caso hubiese estado el doctor dispuesto a incurrir en este gasto? Cuando sus ingresos superaran los que obtiene el pastelero por operar las máquinas.

Para que la negociación ocurra, los derechos deben estar claramente delimitados y en condiciones de poder transferirse sin que esto implique costos sustanciales. Es necesario saber, dice Coase, si la empresa que produce el daño es o no responsable de éste, a fin de que pueda haber transacciones de mercado que permitan transferir y reordenar los derechos de las partes. Empero, el resultado final, aquel que maximiza el valor de la producción, es independiente del fallo si el sistema de precios funciona sin costos. Esto origina lo que ya se analizó antes, el teorema de Coase.

Y si los costos de transacción existiesen, de todos modos se produciría la reasignación de derechos en tanto éstos condujeran a beneficios mayores a los costos en que se tiene que incurrir. En estas condiciones, evidentemente, la definición de derechos de que se parte, establecida en un fallo o en la ley, pueden ser cruciales para la eficiencia con que opere el sistema económico. Si los costos de negociación son más altos a los incrementos de producción que se asocian con la reasignación de los recursos, no habrá negociación y la asignación de recursos a partir del fallo o ley no será modificada por las partes. Es claro entonces que los poderes legislativo y judicial no deben abstraerse de los beneficios y costos de sus decisiones. Su función debe consistir en maximizar los primeros y minimizar los segundos a partir de decisiones sensatas e indubitables.

Ambos poderes deben recordar, al momento de legislar o emitir sus fallos, que los problemas analizados aquí son de naturaleza recíproca: cuando se beneficia a algún individuo necesariamente se perjudica a otro. Esto es cierto, indudablemente, en presencia o ausencia de costos de transacción, pero se hace relevante cuando dichos costos están presentes, puesto que constituyen una barrera para reasignar los derechos y aumentar la eficiencia económica. Así que aunque el Teorema de Coase no se cumple cuando existen costos de transacción, las conclusiones que

de éste se derivan mueven a ser más cuidadosos al momento de fallar o legislar y exigen considerar todos los beneficios y costos, directos e indirectos, de lo que se decida, con el fin de que la economía nacional no incurra en pérdidas irrecuperables. Además de esta observación, Coase concede una particular importancia a la estabilidad de la ley y a las condiciones jurídicas de los distintos agentes económicos.

Conclusiones

Evidentemente la obra de Coase se inserta más en el liberalismo de la escuela de Chicago que en la idea de que el Estado es capaz de corregir las asimetrías de mercado y las externalidades generadas por la actividad económica; empero, sus méritos son enormes. Por una parte se centra en las fallas de la escuela neoclásica, particularmente la capacidad reguladora del mercado en un entorno de competencia perfecta, el cual es muy difícil de observarse en los mercados que analiza, por antonomasia monopólicos y oligopólicos, monopsónicos y oligopsónicos. Por otra, da lugar a paradigmas que ya forman parte del lenguaje corriente de la economía, el derecho y la administración (teorema de Coase; conjetura de Coase). Adicionalmente, se enfoca en análisis que tienen su origen en la observación pormenorizada de la forma en que operan diversas empresas y sectores específicos más que en generalizaciones o supuestos sobre el comportamiento de los agentes económicos a partir del equilibrio general (microeconomía) o los agregados económicos (macroeconomía).

Por último, impulsa la economía del derecho a partir de un grupo influyente de abogados y economistas de la Universidad de Chicago, cuya virtud fue cuestionar la creencia de que la regulación era la mejor solución para corregir las fallas del mercado, grupo en que destacaba un colega suyo, Posner, quien a partir del principio de eficiencia económica demostró que los conceptos económicos pueden ser utilizados en la edificación del marco legal de todas las áreas del derecho: criminal, constitucional, mercantil, administrativa, procesal y de definición de contratos (Posner, 2010). Esta escuela sigue vigente en temas como crimen, libertad, discriminación, familia, demografía y educación, contando particularmente con la promoción de Gary Becker, de la misma Universidad de Chicago (Becker y Becker, 1997).

Bibliografía

- Becker, Gary S. y Guity Nashat Becker (1997). *The Economics of Life*, McGraw-Hill, (Ensayos populares en nueve partes tematizados).
- Buchanan Jr., James B. y Gordon Tullock (1962). *The Calculus of Consent*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Coase, R. H. (1937). "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, No. 16, noviembre, traducido en Roemer (2000), pp. 558-575.
- _____ (1946). "The Marginal Cost Controversy", *Economica*, Vol. 13 No. 51, agosto, pp. 169-182.
- _____ (1950). *British Broadcasting: A Study in Monopoly*, Massachusetts: Harvard University Press.
- _____ (1959). "The Federal Communication Commission", *Journal of Law and Economics*, Vol. 2.
- _____ (1960). "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, 1-44, traducido en Roemer (2000), pp. 512-557.
- _____ (1972). "Durability and Monopoly", *Journal of Law and Economics*, Vol. 15(1), pp. 143-49.
- _____ (1991). "The institutional structure of production", Conferencia Recepción del Nobel: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1991/coase-lecture.html
- _____ (1992). "Ronald H. Coase – Biographical", en Tore Frängsmyr (editor), *The Nobel Prizes 1991*, Estocolmo: The Nobel Foundation.
- _____ (1993). "The nature of the firm: Influence", In O. E. Williamson y S. G. Winter (1993), compiladores, pp. 61-89.
- Krugman, Paul R. (1979). "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *The Journal of International Competition*, Vol. 9, No. 4, noviembre.

- Medema, Steven G. (2011). "A case of Mistaken Identity: George Stigler, 'The Problem of Social Cost', and the Coase Theorem", *European Journal of Law and Economics*, febrero.
- North, Douglas C. y Robert P. Thomas (1973). *The Rise of the Western World*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pigou, Arthur C. (1954). "Some Aspects of the Welfare State", *Diogenes*, Vol. 7, No. 6.
- Posner, Richard A. (2010). *Economic Analysis of Law*, octava edición, Boston: Harcourt Professional Publishing.
- Roemer, Andrés (2000). Compilador, *Derecho y Economía: una Revisión de la Literatura*, México: CEGPP/ITAM/FCE.
- Samuelson, Paul (1995). "Some Uneasiness with the Coase Theorem", Japan and the *World Economy*, Vol. 7, marzo.
- Smith, Adam (1937). *The Wealth of Nations*, Londres: Edwin Cannan.
- Sraffa, Piero (1926). "The Laws of Returns under Competitive Conditions"; *Economic Journal*, Vol. 36, No. 144, diciembre.
- Young, Allyn A. (1928). "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal*, Vol. 38, No. 152, diciembre.
- Williamson, Oliver E. (1995). "Some Uneasiness with the Coase Theorem; Comment", Japan and the *World Economy*, Vol. 7, marzo.
- _____ y Sidney G. Winter, Eds. (1993). *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, Nueva York: Oxford University Press.