

RONALD H. COASE  
Premio Nobel de Economía

ENSAYOS SOBRE  
ECONOMÍA  
Y ECONOMISTAS

Traducción de  
Helena Goicochea

Marcial Pons  
MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES  
2009

# ÍNDICE

---

Pág.

PREFACIO .....	9
----------------	---

## PRIMERA PARTE ECONOMÍA

1. LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DE LA PRODUCCIÓN .....	13
2. ¿CÓMO DEBERÍAN ELEGIR LOS ECONOMISTAS?.....	27
3. LA ECONOMÍA Y LAS DISCIPLINAS CONTIGUAS.....	47
4. LOS ECONOMISTAS Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.....	61
5. EL MERCADO DE BIENES Y EL MERCADO DE IDEAS .	79
6. LA RIQUEZA DE LAS NACIONES .....	91
7. LA VISIÓN DEL HOMBRE DE ADAM SMITH.....	111

## SEGUNDA PARTE ECONOMISTAS

8. LA MADRE Y EL PADRE DE ALFRED MARSHALL.....	135
9. LA FAMILIA Y LOS ANTEPASADOS DE ALFRED MARSHALL .....	145
10. EL NOMBRAMIENTO DE PIGOU COMO SUCESOR DE MARSHALL.....	167
11. MARSHALL SOBRE EL MÉTODO .....	183
12. ARNOLD PLANT.....	193
13. DUNCAN BLACK .....	201
14. GEORGE J. STIGLER.....	215
15. LA ECONOMÍA EN LA LONDON SCHOOL OF ECONOMICS EN LA DÉCADA DE LOS AÑOS TREINTA: UNA VISIÓN PERSONAL.....	225
ÍNDICE ANALÍTICO .....	233

## PREFACIO

---

El deseo de publicar esta colección de ensayos está sin duda motivado en gran parte por la vanidad. Pero como ya señaló Adam SMITH, si bien hay ciertas características del ser humano que nos parecen en tanto desagradables, éstas pueden aportar algún beneficio. Espero que en esta ocasión esto sea verdad.

La primera parte, «Economía», empieza con un ensayo que es una reedición del discurso que pronuncié en Estocolmo cuando me entregaron el Premio en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel en diciembre de 1991. La Real Academia Sueca de Ciencias me pidió que hablara del trabajo por el cual me habían concedido el galardón, teniendo en cuenta que el público estaba formado por gente interesada y por científicos especializados. Aquello me permitió tratar el estado actual de la organización industrial y valorar qué es lo que hay que hacer para mejorarla. Los tres siguientes ensayos examinan cuestiones generales sobre cómo los economistas realizan su trabajo: la manera en que abordan los problemas del sistema económico, eligen las teorías, deciden qué cuestiones entran en el ámbito de su tema de estudio o aconsejan respecto a las políticas públicas. Las opiniones expresadas en estos ensayos son, en mi opinión, distintas a las de muchos otros economistas, quizás a la mayoría de éstos. Espero que la lectura de estos ensayos ayude a incrementar mi cuota de mercado.

Los últimos tres ensayos de la primera parte tienen un carácter distinto. El que trata sobre «El mercado de bienes y el mercado de ideas» fue criticado con dureza por la prensa estadounidense tras ser presentado en un encuentro de la Asociación Americana de Economía; sin embargo, la cuestión interesante que plantea ha sido ignorada ampliamente por los economistas. En el año 1976 se cumplió el bicentenario de la publicación de *La riqueza de las naciones*, y como parte de las celebraciones pronuncié dos conferencias, una en la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA) sobre *La riqueza de las naciones* y otra en la Universidad de Chicago sobre *La visión del hombre de Adam Smith*. Estos ensayos demostraban la grandeza de Adam SMITH, de cuyos trabajos todavía seguimos aprendiendo. Pero esto nos plantea una cuestión problemática: ¿qué hemos estado haciendo en los últimos doscientos años?

En la segunda parte, «Economistas», hay cuatro comunicaciones sobre Alfred MARSHALL. Cuando era joven y pensaba en lo que iba a hacer durante mis últimos años, se me ocurrió que escribiría la biografía de Alfred MARSHALL. Empecé a reunir material preparándome para ese momento, y escribí los textos mencionados. Sin embargo, cuando finalmente llegaron los citados años, tuve que abandonar el proyecto de la biografía porque todavía seguía muy involucrado en la investigación económica y no me quedaba tiempo libre. Afortunadamente, el profesor Peter GROENEWEGEN de la Universidad de Sydney está preparando una biografía sobre Alfred MARSHALL y pronto sabremos la verdad sobre ese gran economista y ese ser humano con sus imperfecciones.

A continuación, siguen comunicaciones sobre tres economistas que conocí muy bien: Arnold PLANT, mi profesor y mentor; Duncan BLACK, un compañero de la Dundee School of Economics, donde conseguí mi primer puesto de trabajo, y un íntimo amigo hasta que murió; y George J. STIGLER, amigo y colega de mis años posteriores en la Universidad de Chicago. La sección acaba con una valoración personal sobre los estudios económicos en la London School of Economics en la década de los treinta, un periodo en el que se llevaron a cabo muchos trabajos interesantes e importantes en esa gran institución.

# 1

## LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DE LA PRODUCCIÓN\*

---

Durante mi larga vida he conocido a grandes economistas, pero nunca me he sentido parte de ellos ni he compartido sus inquietudes. No he realizado ningún aporte al conocimiento teórico; más bien, mi contribución a la economía ha sido la de insistir para que en nuestros análisis se incluyeran características del sistema económico tan obvias que, como el cartero del relato del Padre Brown, «El Hombre Invisible», de G. K. CHESTERTON, suelen pasarse por alto. No obstante, una vez que sean incluidas en los análisis aportarán, según creo, un cambio total en la estructura de la teoría económica, al menos en la llamada teoría de los precios o microeconomía. Lo que he hecho es mostrar la importancia que tiene para el funcionamiento del sistema económico lo que puede llamarse la estructura institucional de la producción. En esta conferencia explicaré por qué, en mi opinión, dichas características del sistema económico han sido ignoradas y por qué su aceptación cambiará la forma en que analizamos el funcionamiento del sistema económico así como la forma en que reflexionamos sobre la política económica —cambios que ya están empezando a ocurrir—. Si la transformación de nuestros planteamientos supone un aumento de nuestra comprensión, es necesario hablar también sobre el trabajo empírico que debe realizarse.

Cuando hablo de dicha transformación, mi intención no es sugerir que el resultado se deba exclusivamente a mi trabajo. Oliver WILLIAMSON, Harold DEMSETZ, Steven CHEUNG, entre otros, han contribuido al tema, y sin su trabajo y el de muchos otros, dudo que el significado de mi trabajo hubiera sido reconocido. El gran mérito de la creación del Premio en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel ha sido el de llamar la atención sobre la importancia de determinados campos de la economía y estimular la investigación de los mismos; sin embargo, al resaltar el trabajo de unos cuantos estudiosos o de uno sólo, como es mi caso, se tiende a oscurecer la importancia de la contribución de

---

\* Conferencia pronunciada en la entrega del Premio en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel, el 9 de diciembre de 1991, Estocolmo, Suecia. © Fundación Nobel 1991.

otros investigadores muy capaces cuyas investigaciones han sido cruciales para el desarrollo de dicho campo.

Voy a examinar esa parte de la economía que ha dado en llamarse organización industrial, pero para entender su estado actual es necesario decir algo sobre el desarrollo de la economía en general. Durante los dos siglos siguientes a la publicación de *La riqueza de las naciones* (1776), la principal actividad de los economistas, a mi entender, ha sido cubrir los vacíos del sistema de Adam SMITH, corregir sus errores y hacer sus análisis mucho más exactos. Un tema esencial de *La riqueza de las naciones* es que la planificación centralizada o las regulaciones gubernamentales no son necesarias para que un sistema económico funcione de una manera ordenada; la economía puede coordinarse mediante un sistema de precios (la mano invisible) y, además, con resultados beneficiosos. Una tarea importante de los economistas desde la publicación de *La riqueza de las naciones*, como explica Harold DEMSETZ<sup>1</sup>, ha sido la de dar forma a la propuesta de Adam SMITH. Los factores dados son la tecnología y los gustos de los consumidores. Las elecciones de los individuos, que siguen sus propios intereses, están regidas por un sistema de precios.

Los economistas han revelado las condiciones que son necesarias para alcanzar los resultados de Adam SMITH, y cuando en el mundo real dichas condiciones aparentemente no se den, han propuesto cambios con el fin de generarlas. Es lo que uno se encuentra en los libros de texto. Harold DEMSETZ ha dicho con mucha razón que lo que esta teoría analiza es un sistema de descentralización extrema. Ha sido un gran logro intelectual e ilumina muchos aspectos del sistema económico; pero de ninguna manera ha sido todo favorable. La concentración en la determinación de los precios ha llevado a una reducción del enfoque abandonando así otros aspectos del sistema económico. De hecho, a veces da la impresión de que los economistas conciben su especialidad sólo en relación con el sistema de precios y que todo lo demás no les incumbe. Así, pues, Lionel ROBBINS, mi antiguo jefe y maravilloso ser humano, en su *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, señaló las «deficiencias evidentes» del antiguo tratamiento de la teoría de la producción con sus planteamientos sobre la propiedad del campesinado y las formas industriales: «Desde el punto de vista del economista “la organización” es una cuestión de

---

<sup>1</sup> Harold DEMSETZ, *Ownership, Control and the Firm* (1988), vol. 1, 145.

disposición industrial (o agrícola) interna —si no interna para una empresa determinada, sí para “la” industria— [...] Al mismo tiempo, tiende a dejar completamente fuera el elemento regulador de toda la organización productiva: la relación recíproca de precios y costes»<sup>2</sup>.

Esto se resume, según ROBBINS, en que al economista no le interesa el ordenamiento interno de las organizaciones, sólo le interesa lo que ocurre en el mercado, la compra de factores de producción y la venta de las mercancías producidas por dichos factores. Se ignora totalmente lo que sucede entre la compra de los factores de producción y la venta de dichas mercancías. No sé hasta qué punto los economistas actuales comparten la posición de ROBBINS, pero es innegable que la microeconomía es, en gran medida, un estudio de la determinación de los precios y de la producción, de hecho, a esta parte de la economía se la denomina a menudo la teoría de los precios.

El abandono de otros aspectos del sistema se ha visto favorecido por otra característica de la teoría económica moderna: la creciente abstracción del análisis, que no parece interesarse por el conocimiento detallado del sistema económico actual o, en cualquier caso, ha logrado manejarse sin él. Bengt HOLMSTROM y Jean TIROLE en «The Theory of the Firm» —artículo de 63 páginas en *Handbook of Industrial Organization*, recientemente publicado—, llegan a la conclusión de que «la proporción entre evidencia y teoría [...] actualmente es muy baja en este campo»<sup>3</sup>. Sin embargo, Sam PELTZMAN dice, en la reseña cáustica que hizo sobre dicho manual, que la polémica es en gran medida teórica y que carece de base empírica<sup>4</sup>.

Lo que se estudia es un sistema que existe en la mente de los economistas pero no en el mundo real. Yo he llamado al resultado «economía de pizarra». La empresa y el mercado aparecen nominalmente pero carecen de sustancia. En la teoría económica predominante, a menudo se describe a la empresa como la «caja negra». Y es así. Esto es bastante sorprendente dado que la mayoría de los recursos de un sistema económico moderno son utilizados dentro de la empresa, y la

---

<sup>2</sup> Lionel C. ROBBINS, *The Nature and Significance of Economic Science* (1932), 70.

[N. de T.: La cita en castellano es de *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. México: Fondo de Cultura Económica (1980), p. 104. Es la primera reimpresión de la segunda edición en castellano (1951)].

<sup>3</sup> Richard SCHMALENSEE y Robert D. WILLIG (eds.), *Handbook of Industrial Organization* (1989), 126.

<sup>4</sup> Sam PELTZMAN, «The Handbook of Industrial Organization: A Review Article», *Journal of Political Economy* (febrero de 1991): 201-217.

decisión de cómo se utilizan dichos recursos depende más de decisiones administrativas que directamente del funcionamiento del mercado. En consecuencia, la eficiencia del sistema económico depende en gran medida de la manera en que estas organizaciones lleven sus asuntos, concretamente, las corporaciones modernas. Más sorprendente aún, dado el interés de los economistas por el sistema de precios, es el desinterés que tienen por el mercado o más específicamente por los acuerdos institucionales que rigen el proceso de intercambio. Dado que estos acuerdos institucionales determinan en gran medida lo que se produce, tenemos una teoría muy incompleta.

Todo esto está empezando a cambiar y me alegro de haber participado en este proceso. El significado de la inclusión de dichos factores institucionales en el corpus de la economía dominante ha quedado claro con los acontecimientos recientes en Europa del Este. A los países ex comunistas se les ha aconsejado que se dirijan hacia la economía de mercado, y si bien sus líderes han intentado hacerlo, una economía de mercado de alguna importancia no es factible sin las instituciones adecuadas. Si supiéramos más sobre nuestra propia economía, estaríamos mejor posicionados para asesorarlos.

En los dos artículos que menciona la Real Academia Sueca de las Ciencias, mi intención era intentar cubrir esos vacíos o más exactamente indicar en qué dirección debíamos movernos si finalmente era necesario cubrirlos. Permítanme empezar por «The Nature of the Firm» (1937). Fui alumno de la London School of Economics (1929), obtuve allí la licenciatura en comercio y me especialicé en la rama industrial, diseñada supuestamente para los que deseaban convertirse en administradores de empresas, ocupación para la que no estaba especialmente dotado. Sin embargo, en el año 1931 tuve un golpe de suerte: el admirable profesor Arnold PLANT ocupó la cátedra de comercio en 1930, y empecé a asistir a su seminario en 1931, unos cinco meses antes de presentarme a los exámenes finales. Fue toda una revelación. Citaba a Arthur SALTER: «El sistema económico normal funciona solo». Y explicaba cómo un sistema económico competitivo coordinado por los precios llevaría a la producción de los bienes y servicios más valorados por los consumidores. Antes de recibir las enseñanzas de PLANT, mis nociones sobre el funcionamiento de la economía eran muy imprecisas; pero después de asistir a su seminario logré tener una visión coherente del sistema económico. Él me inició en la metáfora de «la mano invisible» de Adam SMITH.



Como había realizado mi primer curso de universidad cuando todavía estaba en el instituto, pude cumplir los requisitos y graduarme en dos años más. Sin embargo, las normas universitarias exigían para conceder cualquier título la permanencia de tres años en el centro. Me quedaba por lo tanto otro año más. Tuve entonces otro golpe de suerte: me concedieron la beca Cassel Travelling de la Universidad de Londres y decidí pasar ese año en los Estados Unidos; y la London School of Economics, interpretando algo flexiblemente las normas, me lo convalidó por el año que me faltaba.

Decidí estudiar la integración lateral y vertical de la industria en los Estados Unidos. PLANT había descrito en sus clases las diferentes formas en que las diversas industrias se organizaban, pero carecíamos de una teoría que explicara esas diferencias. Me dispuse a encontrarla. También había otro dilema que pensaba debía resolverse y me parecía que estaba relacionado con mi proyecto principal. El planteamiento del sistema de precios como un mecanismo coordinador era claramente correcto, pero había ciertos aspectos de éste que me preocupaban. PLANT se oponía a cualquier programa de coordinación de la producción industrial mediante alguna forma de planificación —muy de moda durante la Gran Depresión—, ya que la competencia, que actúa a través del sistema de precios, haría la coordinación necesaria. Y, sin embargo, tenemos un factor de la producción, la administración, cuya función es la de coordinar. Entonces, ¿para qué se necesita la administración si el sistema de precios realiza toda la coordinación?

En ese tiempo el mismo problema se me presentaba de otra manera. La Revolución Rusa había ocurrido hacía sólo 14 años, y en esa época sabíamos muy poco de cómo se estaría realizando de hecho la planificación en un sistema comunista. Lenin había dicho que el sistema económico de Rusia sería dirigido como el de una gran fábrica. Muchos economistas de Occidente sostenían que eso era imposible; sin embargo en Occidente había fábricas y unas eran considerablemente grandes. ¿Cómo se podían conciliar los planteamientos de los economistas sobre la función del sistema de precios y la imposibilidad de éxito de una planificación económica centralizada, con la existencia de la administración y de sociedades aparentemente planificadas, esto es, empresas que funcionaban dentro de nuestra propia economía?<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Una información más completa de estos acontecimientos se encuentra en Oliver E. WILLIAMSON y Sidney G. WINTER (eds.), *The Nature of the Firm, Origins, Evolution and Development* (1991), 34-47.

Encontré la respuesta hacia el verano de 1932, al darme cuenta de que la utilización del mecanismo de precios implicaba costes. Faltaba descubrir cuáles eran éstos: hay que realizar negociaciones, redactar contratos, hacer inspecciones, llegar a acuerdos para resolver conflictos, etcétera. Estos costes acabaron llamándose costes de transacción. La existencia de éstos implicaba que los métodos de coordinación alternativos al mercado, que aunque son costosos y de muchas maneras imperfectos, podían ser preferibles al mecanismo de precios —el único método de coordinación que los economistas analizan habitualmente—. El evitar los costes de transacción que se realizaban en el mercado era lo que podía explicar la existencia de la empresa, donde la distribución de los factores es el resultado de decisiones administrativas (pensé que efectivamente explicaba su existencia).

Planteaba en «The Nature of the Firm» que en un sistema competitivo debía haber una planificación óptima puesto que una empresa, esa pequeña sociedad planificada, sólo podía continuar existiendo si realizaba su función coordinadora a un coste menor que el coste en que se incurriría si la coordinación se hacía mediante transacciones de mercado, y también a un coste menor que si otra empresa realizaba la misma función. Para tener un sistema económico eficiente es necesario no sólo tener mercados sino también áreas de planificación apropiadas dentro de las organizaciones, y considero que lo que surge de esa mezcla es resultado de la competencia. Esto fue lo que dije en mi artículo de 1937. Sin embargo, como sabemos por una carta que escribí en 1932, y que todavía se conserva, todos los puntos esenciales de dicha tesis los presenté en una conferencia que pronuncié en Dundee a principios de 1932<sup>6</sup>. Tenía entonces veintiún años y el sol no dejaba de brillar. Nunca hubiera podido imaginarme que estas mismas ideas serían sesenta años después una importante justificación para la concesión del Premio Nobel. Es una extraña experiencia ser alabado a los ochenta y tantos años por un trabajo que hice a los veintipoco.

No hay ninguna duda de que el reconocimiento de los economistas de la importancia del papel de la empresa en el funcionamiento de la economía los estimulará a investigar más atentamente las actividades de ésta. El trabajo de Oliver WILLIAMSON y de otros ha permitido una mayor comprensión de los factores que regulan lo que la empresa hace y cómo lo hace. También esperamos en el futuro saber mucho

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, 34-35.

más de las actividades de las empresas a través de los estudios iniciados recientemente por el Centro de Estudios Económicos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos. Pero sería erróneo pensar que la consecuencia más relevante de la publicación de «The Nature of the Firm» para la economía haya sido la de dirigir la atención a la importancia de la empresa en la economía moderna, resultado que, a mi parecer, se hubiera producido de todas formas. Creo que en el futuro se reconocerá como contribución más significativa de este artículo la introducción explícita de los costes de transacción en los análisis económicos.

En «The Nature of the Firm» argumentaba que la existencia de los costes de transacción lleva al surgimiento de la empresa. Pero sus efectos impregnan toda la economía. Los empresarios cuando deciden la forma de negociar o qué producir tienen que tener en cuenta los costes de transacción. Si cuando hacen un intercambio los costes son mayores que las ganancias, ese intercambio no tendrá lugar y la mayor productividad que fluiría de la especialización no se llevará a cabo. De esta forma, los costes de transacción afectan no sólo a los procedimientos contractuales sino también a los bienes y servicios que se producen. El no incluir los costes de transacción en la teoría deja muchos aspectos del funcionamiento del sistema económico sin explicar, incluyendo el surgimiento de la empresa, pero aún hay mucho más. De hecho, una gran parte de lo que consideramos como actividad económica ha sido diseñada para lograr lo que los altos costes de transacción impedirían o bien para reducir los costes de transacción pudiendo los individuos negociar libremente y beneficiarse así de ese difuso conocimiento que ha aportado Friedrich HAYECK.

Sólo conozco una parte de la economía en la que los costes de transacción se han utilizado para explicar una característica importante del sistema económico: la relacionada con la evolución y el uso del dinero. Adam SMITH señaló los obstáculos que tendría el comercio en un sistema económico en el que existiera la división del trabajo pero donde todos los intercambios tuvieran la forma de trueque. Nadie podría comprar una cosa a menos que poseyera algo que el productor quisiera. Esta dificultad, explicaba SMITH, podría eliminarse mediante el uso del dinero. Así, en un sistema de trueque una persona que quiere comprar algo, tiene que encontrar a alguien que tenga ese producto a la venta y que además desee alguna mercancía que posea el potencial comprador; igualmente, cuando una persona desea vender algo,

tiene que encontrar a alguien que desee lo que él tiene para ofrecer y a su vez poseer algo que el potencial vendedor quiera. Para poder hacer un intercambio en un sistema de trueque se necesita lo que W. Stanley JEVONS llamaba la «doble coincidencia».

Está claro que la búsqueda de socios para un intercambio con las características idóneas sería probablemente muy dificultosa y a la vez impediría que se realizaran muchos intercambios potencialmente beneficiosos. La ventaja que supuso el uso del dinero fue la reducción de los costes de transacción. El uso del dinero también redujo los costes de transacción al facilitar la firma de contratos, y disminuir la cantidad de mercancías que debían guardarse para ser intercambiadas. Sin embargo, los economistas aparentemente han relegado a un segundo plano el alcance de los beneficios que asegura el uso del dinero, y parece que tampoco se han dado cuenta de que existen otras características del sistema económico debido a la necesidad de reducir los costes de transacción.

El otro artículo que cita la Real Academia Sueca de las Ciencias es «The Problem of Social Cost», publicado hace unos treinta años. No voy a decir aquí mucho sobre su influencia en los estudios jurídicos, que ha sido extraordinaria, sino que valoraré principalmente su influencia en la economía, donde no ha sido tan extraordinaria, aunque creo que con el tiempo lo será. Considero que el planteamiento de este artículo acabará transformando la estructura de la microeconomía, y explicaré el porqué. Debo decir que cuando escribía dicho artículo no tenía esa intención; consideraba que simplemente estaba exponiendo las deficiencias del análisis de A. C. PIGOU sobre la divergencia entre «productos privados y sociales», un análisis generalmente aceptado por los economistas, y eso fue todo. Fue después, y en parte como resultado de unas conversaciones con Steven CHEUNG en los años sesenta, cuando me di cuenta de la importancia que tenía para la teoría económica lo que decía en ese artículo, y pude ver también más claramente en qué cuestiones había que profundizar en el futuro.

La conclusión de PIGOU, así como la de la mayoría de los economistas que utilizaban la teoría económica estándar, era (y tal vez lo sea todavía) que algún tipo de acción gubernamental (generalmente la imposición de impuestos) era necesaria para restringir a aquellos cuyas acciones tenían efectos perjudiciales sobre otros (a menudo denominados factores externos negativos). Lo que mostré en ese artículo, tal como pensaba, era que en un régimen de costes de transacción cero

—una conjetura de la teoría económica estándar— las negociaciones entre las partes conducirían a acuerdos donde la riqueza fuese maximizada, y esto independientemente de la asignación inicial de derechos. Ése es el infame Teorema de Coase, formulado y denominado así por George STIGLER, aunque está basado en mi trabajo. Stigler argumentaba que el Teorema de Coase se deducía de conjeturas de la teoría económica estándar y que su lógica no era cuestionable, sólo el ámbito de su aplicación<sup>7</sup>. No estoy en desacuerdo con Stigler; sin embargo, tiendo a considerar el Teorema de Coase como un peldaño en el camino para el análisis de una economía con costes de transacción positivos. La importancia para mí del Teorema de Coase es que socava el sistema pigouviano. Puesto que la teoría económica estándar asume que los costes de transacción equivalen a cero, el Teorema de Coase demuestra que las soluciones pigouvianas no son necesarias en dichas circunstancias. Por supuesto, esto no implica, cuando los costes de transacción son positivos, que las acciones gubernamentales (tales como operaciones, regulaciones o tasaciones, incluyendo las subvenciones) no puedan producir un mejor resultado que simplemente la confianza en la negociación entre individuos en el mercado. Si esto fuera así es posible descubrirlo no mediante el estudio de gobiernos imaginarios, sino de lo que hacen los gobiernos reales en la práctica. Mi conclusión: estudiemos el mundo de los costes de transacción positivos.

Si pasamos de un régimen de costes de transacción cero a uno de costes de transacción positivos, lo que queda claro inmediatamente es la importancia crucial del sistema jurídico en ese nuevo mundo. Expliqué en «The Problem of Social Cost» que lo que se comercia en el mercado no son, como a menudo suponen los economistas, entidades físicas, sino los derechos para realizar determinadas acciones, y los derechos que poseen los individuos los establece un sistema jurídico. Mientras que en el hipotético mundo de los costes de transacción cero podemos imaginarnos a las partes de un intercambio negociando para cambiar cualquier disposición de la ley que les impida dar los pasos necesarios para aumentar el valor de la producción, en el mundo real de los costes de transacción positivos, dicho procedimiento sería extremadamente costoso, y haría nada rentable —incluso donde esté permitido— gran parte de esos contratos que giran alrededor de la ley. Por esta razón, los derechos que poseen los individuos, con sus deberes

---

<sup>7</sup> George J. STIGLER, «Two Notes on the Coase Theorem», *Yale Law Journal* (diciembre de 1989): 631-633.

y privilegios, están en gran medida determinados por la ley. En consecuencia, el sistema jurídico tiene un efecto profundo sobre el funcionamiento del sistema económico, y en ciertos aspectos se puede decir que lo controla.

Sería obviamente deseable que los derechos fuesen asignados a quienes pudiesen utilizarlos de la manera más productiva posible, y darles incentivos para que lo hagan así. También sería deseable que, para descubrir (y mantener) dicha distribución de derechos, los costes de su transacción fuesen bajos, a través de la claridad de la ley y haciendo menos onerosos los requisitos legales para dichas transacciones. Puesto que esto sólo se puede conseguir si hay un sistema adecuado de derechos de la propiedad (y si esos derechos se hacen cumplir), es fácil comprender por qué tantos abogados académicos (al menos en los Estados Unidos) han encontrado tan atractiva la tarea de descubrir la naturaleza del sistema de derechos de la propiedad y por qué la asignatura «derecho y economía» ha florecido en las facultades de derecho estadounidenses. De hecho, la tarea avanza a tal ritmo que no creo pecar de optimista si digo que el esquema temático de la asignatura estará trazado dentro de los próximos cinco o diez años.

Hasta hace poco los economistas parecían no haberse dado cuenta de la relación entre el sistema económico y el sistema jurídico excepto de una manera muy general. Los economistas utilizan a menudo el mercado de valores y el mercado de productos como ejemplos de la competencia perfecta o casi perfecta. Pero estos mercados regulan detalladamente las actividades de los comerciantes (independientemente de cualquier regulación pública que exista). Qué es lo que se puede vender, cuándo, los términos del acuerdo y demás, todo esto lo establecen las autoridades del mercado. Hay, en efecto, un derecho privado; sin tales normas y reglamentos, no sería posible resolver rápidamente las transacciones. Por supuesto que, cuando la compraventa se realiza fuera de los mercados (y esto sucede en la mayoría de los intercambios comerciales) y cuando los comerciantes están dispersos en el espacio y tienen intereses tan divergentes, como la venta al por menor y al por mayor, es difícil establecer un derecho privado, y las actividades serán reguladas por una legislación estatal.

Tiene poco sentido debatir sobre el proceso de intercambio sin especificar el escenario institucional donde tiene lugar ya que éste afecta los costes de transacción y los incentivos a la producción. Me parece que los economistas empiezan a reconocer esto y que ahora se

ha visto claramente a través de lo que está sucediendo en los países del este de Europa. Se acabaron los tiempos en que los economistas podían hacer un análisis minucioso de dos individuos intercambiando nueces por bayas a las afueras de un bosque y luego pensar que su análisis del proceso de intercambio era completo, por muy clarificante que fuese en ciertos aspectos. El proceso de los procedimientos contractuales debe ser estudiado en el escenario del mundo real; entonces nos podremos enterar de los problemas que existen y cómo superarlos, y seremos conscientes de la riqueza de las alternativas institucionales entre las que tendremos que elegir.

Oliver WILLIAMSON ha atribuido la nula o limitada utilización de mi tesis planteada en «The Nature of the Firm» al hecho de no haber sido hecha «operativa», es decir, el concepto de costes de transacción no ha sido incorporado a ninguna teoría general. Me parece que es cierto, y esto se debe a dos motivos: el primero, es muy difícil incorporar los costes de transacción en la teoría económica estándar, basada en el supuesto de que tales costes equivalen a cero; y como dice Thomas KUHN, los economistas al ser muy conservadores en sus métodos, al igual que la mayoría de los científicos, no se han decidido a intentarlo. El segundo motivo, WILLIAMSON también señaló que yo había acertado al hacer que el núcleo de mi análisis fuese la elección de la organización ya sea dentro de la empresa o a través del mercado, pero no había indicado cuáles eran los factores que determinaban el resultado de la elección, hecho que dificultaba que otros siguieran construyendo sobre lo que a menudo se describe como «observación fundamental». Esto también es cierto. Pero las interrelaciones que rigen la combinación de mercado y jerarquía, por utilizar términos de WILLIAMSON, son extremadamente complejas, y en nuestro estado actual de ignorancia no será fácil descubrir cuáles son estos factores.

Lo que necesitamos es más trabajo empírico. En una conferencia que pronuncié para la Oficina Nacional de Investigación Económica expliqué el porqué. Esto es lo que dije: «Un teórico inspirado podría arreglárselas bien sin un trabajo empírico, pero mi opinión es que la inspiración muy probablemente venga de las pautas, los dilemas y las anomalías que surjan de la reunión sistemática de información, especialmente cuando la necesidad fundamental es la de romper con nuestros actuales hábitos de pensamiento»<sup>8</sup>. Dicha afirmación la hice en

---

<sup>8</sup> R. H. COASE, *The Firm, the Market, and the Law* (1988), 71.

1970, y considero que en lo esencial sigue siendo válida hoy en día. Aunque se han hecho investigaciones muy interesantes e importantes en los años setenta y ochenta, y sabemos mucho más de lo que sabíamos en 1970, no hay duda de que se necesita realizar mucho más trabajo empírico. Sin embargo, he llegado a la conclusión de que el principal obstáculo que encuentran los investigadores de la organización industrial es la falta de disponibilidad de datos sobre los contratos y actividades de las empresas. Decidí por lo tanto hacer algo al respecto.

Convencido de que en los ministerios y organismos públicos de Washington, D. C. existía una gran cantidad de información disponible sobre contratos y actividades de las empresas en los Estados Unidos, y sabiendo que dicha información era en gran parte desconocida por los economistas, organicé en el verano de 1990 una conferencia en la Facultad de Derecho de la Universidad de Chicago. Los funcionarios del Gobierno presentaron comunicaciones indicando qué datos estaban disponibles y cómo se podía acceder a ellos, y también mencionaron algunas de las investigaciones que se estaban realizando en sus organismos. El público estaba formado por economistas académicos; y un colega me dijo que había sido un caso de la oferta coincidiendo con la demanda. Las actas de la conferencia se publicaron en un número especial del *Journal of Law and Economics*<sup>9</sup>.

Otro proyecto en el que estoy involucrado es la creación del Centro de Investigación de Contratos y de la Estructura de la Empresa, ubicado en la Facultad de Empresariales de la Universidad de Pittsburgh. El centro coleccionará a gran escala contratos de negocios y preparará bases de datos que estarán disponibles para los investigadores sin importar de qué institución provengan. Tampoco se debe perder de vista el trabajo iniciado por el Centro de Estudios Económicos de la Oficina del Censo.

Esta mayor disponibilidad de datos, así como el incentivo que han recibido los investigadores de la estructura institucional de la producción gracias al premio Nobel que me han concedido, favorecerá la reducción de la elegante pero estéril teorización, tan frecuente en la literatura económica sobre organización industrial, y redundará en estudios que incrementen nuestra comprensión sobre cómo funciona el sistema económico real.

---

<sup>9</sup> *Journal of Law and Economics*, 34 (2), pt. 2 (octubre de 1991).



Mis comentarios a veces se han interpretado como si yo estuviese en contra de la matematización de la teoría económica. Esto no es cierto; de hecho, una vez que se empiecen a descubrir los factores reales que afectan el funcionamiento de la teoría económica y las complicadas interrelaciones que existen entre éstos, claramente necesitarán, como en las ciencias naturales, un tratamiento matemático, y los economistas como yo, que escribimos en prosa, aceptaremos el reto. Ojalá que llegue pronto ese momento.

Soy muy consciente de que muchos economistas a los que respeto y admiro no estarán de acuerdo con las opiniones aquí expresadas, y algunos incluso hasta se pueden sentir ofendidos por las mismas. Pero un estudioso debe estar satisfecho con la certeza de que pronto será detectado lo que haya de falso en lo que dice, y respecto a lo que haya de verdad, puede confiar en que finalmente será aceptado, si vive lo suficiente para verlo.