

**RONALD H. COASE Y SU
CONTRIBUCIÓN A LA TEORÍA DE
LA ECONOMÍA Y DEL DERECHO***

Harald Beyer

Este artículo entrega una visión del aporte de Ronald H. Coase al derecho y la economía. Se centra específicamente en su artículo “The Problem of Social Cost”, de gran influencia en el mundo económico y del derecho y fuente todavía de grandes controversias. El trabajo de Coase aborda diversos temas, destacando, entre otros, el análisis que hace del enfoque pigouviano de las fallas del mercado y lo que se ha dado en denominar el Teorema de Coase, el que postula básicamente que en un mundo en el cual los costos de transacción son bajos, los derechos de propiedad serán transferidos a aquellos que los valoran más. El autor de este artículo analiza estos temas y demuestra la vigencia e importancia que tienen los planteamientos del reciente Premio Nobel, lo que lleva a concluir que Ronald H. Coase ha sido un justo merecedor de éste.

* Deseo agradecer los comentarios de Arturo Fontaine Talavera, Juan Andrés Fontaine, Pablo Ihnen, Francisco Rosende y Salvador Valdés. Los errores que contenga este trabajo son, sin embargo, de mi exclusiva responsabilidad.

HARALD BEYER. Economista, Universidad de Chile. Investigador, Centro de Estudios Públicos. Profesor, Escuela de Economía y Administración, Universidad de Chile.

Introducción

El pasado 15 de octubre la Real Academia de Ciencias de Suecia le otorgó el Premio Nobel de Ciencias Económicas al Profesor Emérito de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chicago Ronald H. Coase. Coase nació y estudió en Gran Bretaña. Inició su carrera docente en el London School of Economics, obteniendo luego una cátedra en EE. UU. en la Universidad de Buffalo. Posteriormente se desempeñó en la Universidad de Virginia, y de allí pasó, en 1964, a la Universidad de Chicago, entidad a la que se ha mantenido vinculado hasta estos días. Al anunciar su decisión, la Academia señaló que Coase “mediante su ampliación radical de la teoría microeconómica, y sus explicaciones específicas de los principios que yacen tras las estructuras económicas, contribuyó a que comprendiéramos la forma en que funciona la economía”. Assar Lindbeck, miembro del Comité del Premio, dijo a su vez que “explicó con sencillez la razón de que existan diferentes tipos de contrato, la forma en que operan y por qué las leyes están escritas de la forma en que lo están y a lo que esto conduce”. Por su parte, Karl-Goran Maler, otro integrante del Comité, comentó que “una de las conclusiones del trabajo de Coase es que cuando los derechos de propiedad no están bien definidos, los recursos no son aprovechados eficazmente; como los recursos naturales y del medio ambiente, por ejemplo, que no son bien administrados porque los derechos sobre su uso no han sido precisados”.

Los juicios emitidos reflejan, efectiva pero limitadamente, la contribución de Coase a la teoría económica. Su trabajo tuvo como motivación fundamental extender el campo de la economía al análisis de las instituciones y de las leyes. En esta tarea no estuvo solo y, probablemente, el Premio otorgado hay que entenderlo como un reconocimiento a una nueva esfera de estudio conocida como la “Economía de la Ley”, de la que Coase fue un líder indiscutido. Esta disciplina ha sido definida como la aplicación de teoría económica, principalmente la teoría de precios, para examinar la formación, estructura, proceso e impacto que tienen la ley y las instituciones legales. En las últimas décadas ésta se ha desarrollado con tal fuerza que se ha convertido en un área distinta de trabajo con sus propios académicos, entre los que destaca Coase, sus propios *journals* —el *Journal of Law and Economics* y el *Journal of Legal Studies* entre otros— y sus textos de estudio. Un artículo que intentara reflejar la contribución de Coase a la ciencia económica no podría dejar de lado una presentación sucinta de lo que ha sido esta “escuela”. Comenzaremos, entonces, con una breve histo-

ria de la Escuela de Economía de la Ley, para luego centrarnos, específicamente, en el aporte de Ronald H. Coase a este campo. Dejaremos de lado su aporte a la teoría de los contratos, para no extender demasiado este artículo¹.

Historia de la economía de la ley

A pesar de no ser esta una disciplina nueva —acercamientos económicos a la legislación pueden encontrarse en Adam Smith, Jeremy Bentham y Karl Marx—, sólo adquiere vuelo propio en este siglo en la década de los cincuenta en Estados Unidos. El interés creciente en esta disciplina puede asociarse, aunque no únicamente, a las publicaciones de un grupo de profesores de las Facultades de Derecho y de Economía de la Universidad de Chicago. Si bien no es fácil definir el pensamiento de la “Escuela de Chicago”, podríamos afirmar que, a grandes rasgos, se caracteriza por atribuirle un gran poder explicatorio, en todos los campos de la vida humana, al análisis microeconómico. Henry Simons es considerado comúnmente el propulsor de esta tradición de pensamiento y, por lo tanto, de la Escuela de Chicago. Metodológicamente, ésta se traduce en aplicar a todas las actividades humanas el supuesto de comportamiento racional maximizador, de modo de establecer proposiciones de validez empírica sobre la forma como reaccionarán los individuos frente a cambios en su entorno, elaborando a partir de estos antecedentes propuestas de reforma legal, basadas en el criterio de eficiencia económica.

El comienzo de esta Escuela de Economía de la Ley puede situarse en los primeros años de los cuarenta, período en el que Henry Simons es nombrado profesor de la Facultad de Derecho. Después de la muerte de Simons, ocurrida en 1947, Aaron Director, profesor de la Facultad de Economía, tomó su cátedra y ejerció una considerable influencia intelectual en

¹ Aquellos que se interesen en el desarrollo de este aporte pueden consultar Ronald H. Coase, “The Nature of the Firm”, *Economica*, 386 (1937). En forma muy resumida se puede señalar que en este artículo Coase analiza la razón de que los factores productivos se agrupen en empresas perdiendo independencia. Según el reciente Premio Nobel, las causas hay que buscarlas en los ahorros de costos que permite la integración en empresas. La existencia de costos de transacción en el proceso de intercambio puede demostrar la conveniencia de abandonar el mercado en algunas actividades, integrándolas en una empresa. De este modo, Coase sostiene que los factores productivos “contratarán” algunas actividades a través de las empresas en la medida que los costos que dicha contratación involucra sean menores que los costos de transacción al realizar la actividad “individualmente”. De este modo, la naturaleza de la empresa está ligada a la existencia de costos de transacción en el mercado.

la política anti-monopolios de EE. UU. Esta actividad calzó con las orientaciones de política de los economistas de Chicago, quienes postulaban la necesidad de mercados competitivos en todas las actividades económicas, proveyendo así una base para un estudio más sistemático de la ley, desde una perspectiva económica. En 1958, esta escuela de pensamiento entró en una nueva fase con el lanzamiento del *Journal of Law and Economics*, editado en sus inicios por el mismo Director y luego por el reciente Premio Nobel de Economía Ronald H. Coase. Esta publicación fue un vocero importante de esta escuela y la consolidó como una disciplina independiente en el mundo intelectual. Sus artículos han influido fuertemente en la legislación de numerosos países, siendo colaboradores habituales en ella, además de Coase, figuras como Gary Becker, George Stigler, Harold Demsetz, Lester Telser y Sam Peltzman.

Si hubiera que establecer algunos hitos en el desarrollo de esta escuela se tendrían que destacar, en primer lugar, los esfuerzos de George Stigler por desarrollar una teoría positiva de la regulación². Su hipótesis central era que la regulación es demandada por grupos de interés, políticamente efectivos, en la mayoría de los casos productores más que consumidores. Stigler sostenía que “como regla, la regulación es adquirida por la industria y es diseñada y operada, primeramente, para su beneficio”³.

En la década de los sesenta otros dos estudios contribuyeron en forma importante al desarrollo de esta escuela. Ambos decían relación con las leyes que establecían las responsabilidades de perjuicios por daños (*tort law*). El primer estudio fue de Guido Calabresi y constituyó el primer intento de un abogado dirigido a examinar estas leyes desde una perspectiva económica⁴. La argumentación de Calabresi estaba orientada a establecer que una ley de accidentes debía buscar “minimizar la suma de los costos del accidente y los costos de prevenir accidentes”. En su opinión, los costos de los accidentes podían minimizarse si la parte que podía evitarlos al menor costo era responsable por la pérdida total que se derivase de dichos accidentes. El mayor mérito de este trabajo fue tal vez mostrar la utilidad que pueden prestar principios económicos simples aplicados a un conjunto de leyes de amplio uso en nuestras sociedades.

² Véanse especialmente los artículos de George Stigler, “What can Regulators regulate? The Case of Electricity” (con Claire Friedland) y “The Theory of Economic Regulation”, reproducidos en *The Citizen and the State*, (Chicago: The University of Chicago Press, 1975).

³ *Ibidem*, p.114.

⁴ Véase Guido Calabresi, “Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts”, *Yale Law Journal*, Vol. 70, (1967).

El otro estudio, sin duda de mayor importancia que el anterior, es “The Problem of Social Cost”⁵ de Ronald H. Coase. Este estudio influyó significativamente en la forma de abordar el estudio de la ley desde una perspectiva económica, y hasta el día de hoy es fuente de controversia. Este estudio aborda numerosos temas. Uno de sus objetivos centrales fue corregir la vía a través de la cual los economistas establecen recomendaciones de política. Coase sostuvo en este artículo que “la falla de los economistas en alcanzar conclusiones correctas en el tratamiento de los efectos dañinos [producidos por la actividad económica] no puede explicarse simplemente como deslices en el análisis. Tiene su origen en defectos básicos en el actual enfoque de los problemas de economía del bienestar. Lo que se requiere es un cambio de enfoque”⁶. Coase sostenía que los economistas tendían a recomendar la intervención del gobierno en todos aquellos casos que el mercado se apartaba de un ambiente competitivo, olvidando que el gobierno no podía ser considerado una fuerza correctiva libre de costos. Es así como Coase argumentaba que los economistas debían evaluar, en primer lugar, todos los costos y beneficios de las alternativas de política en ejecución y las propuestas. Tanto las soluciones de mercado como aquellas que emplean otras vías (no mercado) tienen costos, fenómeno que muchas veces olvidaban (y olvidan) los economistas.

El artículo de Coase es importante por otra razón. Elaboró una proposición que luego fue conocida como “Teorema de Coase”⁷ y que en esencia sostenía que en un mundo sin costos de transacción, los derechos de propiedad serán transferidos a aquellos que los valoran más. A modo de ilustración, Coase argumentó que el nivel de contaminación⁸ en una zona determinada será el mismo, independientemente de que la ley establezca que el contaminador es responsable o no de los daños que ésta provoca, si existe la posibilidad de que las partes puedan negociar esta situación a costos bajos. Lo que no podemos determinar es el nivel de contaminación que finalmente se alcanzará, porque ello dependerá de cómo valoren las partes los derechos establecidos por los fallos judiciales, pero sí podemos afirmar que este nivel lo definirán las partes y no las Cortes. En este

⁵ R. H. Coase “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, Vol. III, (octubre 1960). Una traducción del mismo se publica en este número de *Estudios Públicos*.

⁶ *Ibíd.*, p. 42.

⁷ Esta expresión se debe a George Stigler. Véase su *The Theory of Price*, (Nueva York: Macmillan, 1966 3a edición), p. 113.

⁸ Coase usa a menudo el ejemplo de la chimenea que expelle humo y que produce un daño en los vecinos.

sentido, el único impacto real de la ley sería sobre la riqueza relativa de los individuos. Por ello, las ganancias potenciales del intercambio, y no la ley, determinarían la distribución de los recursos. Más adelante se tratarán los aportes de Coase con mayor detalle.

Paralelamente a este análisis económico de la ley, se desarrollaban estudios de las instituciones desde una perspectiva económica. Si bien este campo de investigación no se relaciona directamente con el estudio económico de la ley, parece conveniente citarlo, porque sus estudios complementaban y potenciaban aquellos referidos a la legislación. Más aún, los representantes de ambas disciplinas mantuvieron y mantienen un diálogo fructífero y lleno de influencias simultáneas. En este contexto, y motivado por la escasa capacidad predictiva de los modelos tradicionales respecto del comportamiento de los gobiernos, los burócratas y los políticos, un grupo de economistas comenzó a estudiar estos agentes desde una perspectiva económica, creando lo que se ha denominado la Escuela de las Decisiones Públicas⁹ (*Public Choice School*). Esta escuela presuponía que el comportamiento de los gobiernos estaba sujeto a las mismas fuerzas que regulaban los mercados de bienes. Explicaba, entonces, el comportamiento de burócratas y políticos, sobre el postulado económico de que éstos constituían un grupo motivado principalmente por su propio interés.

Los trabajos de Alchian¹⁰ y Demsetz¹¹ sobre derechos de propiedad, por otra parte, añadieron una dimensión institucional explícita en la ampliación del campo de estudio que estaba experimentando la ciencia económica. Estos autores sostienen que el valor de los bienes y servicios depende, crucialmente, de los derechos legales que se transfieran junto con esos bienes y servicios. En este sentido, la economía emerge como el estudio de los efectos que variaciones en los derechos de propiedad tienen sobre los precios y la asignación de recursos.

En la década de los 70 el movimiento de Economía de la Ley se consolida definitivamente. Un grupo de académicos de las Facultades de Derecho de EE. UU. comienza a hacer uso de la economía en sus estudios de la ley, mientras que en el campo de la regulación numerosos estudios

⁹ Entre los trabajos pioneros en esta línea destacan: Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy*, (Nueva York: Harper and Row, 1957) y James Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent*, (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962).

¹⁰ Especialmente su "Some Economics of Property Rights" (1961), reproducido en Armen Alchian, *Economic Forces at Work*, (Indianapolis: Liberty Press, 1977). Cabe hacer notar que este libro fue prologado por Ronald H. Coase.

¹¹ Véase Demsetz, "Some Aspects of Property Rights", *Journal of Law and Economics*, Vol. IV (octubre 1966).

desafían la creencia de que la regulación es realmente efectiva en la corrección de las fallas del mercado¹². Probablemente, la persona más influyente en ese período haya sido Richard Posner, en ese entonces profesor de la Universidad de Chicago (actualmente juez de Corte de Apelaciones en EE. UU.) y compañero de Ronald H. Coase. Posner demostró que los conceptos económicos pueden ser utilizados en el análisis de todas las áreas del derecho: leyes de contratos, criminales, constitucionales, comerciales, administrativas y procesales. Este tipo de análisis intenta explicar la naturaleza de las doctrinas legales usando el concepto de eficiencia económica¹³. Llegó a sostener incluso la tesis de que la lógica fundamental de la ley común era económica y argumentó que la economía podía explicar doctrinas legales, aunque éstas parecieran no tener una base económica explícita¹⁴. Actualmente ya se habla de una “nueva” Economía de la Ley, que estaría siendo liderada por otro influyente economista de Chicago, Gary Becker, quien ha realizado contribuciones específicas al análisis económico del crimen, discriminación racial y sexual, matrimonio y divorcio, entre otros. Hasta aquí, lo que puede ser una historia de la Economía de la Ley y de las Instituciones. Esta es incompleta; pero permite situar el marco en el que se desarrolló el aporte del reciente Premio Nobel de Economía¹⁵.

El aporte de Ronald H. Coase

Coase y el Derecho

Como señalábamos anteriormente, uno de los hitos en el desarrollo de la Escuela de Economía de la Ley había sido la publicación del artículo de Coase “El Problema del Costo Social”. Subyace en este trabajo el concepto de costo de oportunidad, piedra angular del Teorema de Coase y de gran parte del análisis económico de la ley. Ilustremos este punto, utilizan-

¹² Ejemplos de lo que se afirma se pueden encontrar en las páginas del *Journal of Law and Economics*.

¹³ Al respecto, véase Richard Posner, *Economic Analysis of Law*, (Boston: Little Brown, 1977, 2da. edición).

¹⁴ Posner, en el libro citado en la nota anterior, sostiene “El método de la ley común consiste en asignar responsabilidades entre personas comprometidas en actividades que interactúan entre sí, de modo de maximizar el valor conjunto o, lo que es lo mismo, minimizar el costo conjunto, de dichas actividades”, p. 180.

¹⁵ Aquellos que se interesen en una historia más exhaustiva de esta escuela pueden consultar E. Kitch, “The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932-1970”, *Journal of Law and Economics*, Vol. XXVI (abril 1983).

do uno de los ejemplos de Coase en dicho artículo: el caso *Sturgess vs. Bridgeman*¹⁶. En éste, un pastelero usaba dos máquinas molidoras y trituradoras para el funcionamiento de su negocio (una de las cuales llevaba más de 60 años en el mismo lugar, mientras que la otra más de 26 años). Un médico ocupó en el intertanto un establecimiento vecino. La maquinaria no le había causado ningún daño hasta que éste, 8 años después de haberse instalado en el lugar, construyó una consulta al final de su jardín, inmediatamente contiguo a la cocina del pastelero. En ese momento encontró que el ruido que le causaba esta maquinaria no le permitía utilizar su consulta, específicamente le impedía auscultar a sus pacientes y realizar cualquiera actividad que requiriera de concentración. Frente a esta situación, el doctor interpuso acciones legales para forzar la detención de las maquinarias que producían el ruido.

La Corte falló en favor del médico, ordenando detener el funcionamiento de las maquinarias. Coase se pregunta, entonces, si la decisión de la Corte afectará el destino de ambos establecimientos y su respuesta es negativa en la medida que ambos puedan negociar. Concretamente, Coase señala que “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 le hubiese significado mudarse a un lugar más caro o menos conveniente, finalizar con 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 este costo si el monto que hubiese tenido que pagar al médico hubiese sido menor que la caída en ingreso que hubiese tenido que sufrir por modificar su modo de operación, abandonar su operación o trasladarse a otro lugar. La solución al problema —continúa Coase— depende esencialmente de si el uso de la maquinaria le significa mayores ingresos al pastelero de los que pierde el doctor”¹⁷. En resumen, lo que nos dice Coase es que el uso que se les dé a estos establecimientos (recursos) no dependerá de lo que establezca la ley o falle el juez, sino de los beneficios y costos asociados a cada una de las alternativas en discusión. Esto no quiere decir que la ley o el fallo judicial carecen de importancia. La verdad es que son indispensables para establecer los derechos, de modo de posibilitar las negociaciones, las que no se podrían llevar a cabo en ausencia de estos derechos.

El hecho de que un fallo o una ley determinada presente beneficios y costos se olvida a menudo en la discusión. En el ejemplo de Coase el

¹⁶La descripción del caso se encuentra en R. H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *op. cit.*, pp. 8-10.

¹⁷Ibídem, p. 9.

fallo de la Corte, si bien evita los costos en los que está incurriendo el doctor, no lo hace gratuitamente. Le impone un costo claro al pastelero. En palabras de Coase “Evitar el perjuicio al doctor le infligirá daño al pastelero”¹⁸. En este sentido, Coase nos dice que toda elección nos impone un costo (un costo de oportunidad), planteamiento que ya había expresado en 1938 en una serie de artículos que fueron recogidos en un ensayo titulado “Business organization and the accountant”¹⁹. El problema al que nos vemos enfrentados en esta situación es uno de naturaleza recíproca. En palabras de Coase “[Un problema de este tipo] se piensa comúnmente como uno en el cual A inflige daño a B y lo que tiene que decidirse es: ¿cómo deberíamos restringir a A? Pero esto es incorrecto. (...) La pregunta real que tiene que ser resuelta es: ¿debe permitirse que A dañe a B o que B dañe a A? El problema es evitar el daño más serio”²⁰. En la medida en que los fallos o la ley no contemplen esta situación siempre será posible que las partes negocien y lleguen a acuerdos que involucren asignaciones de recursos (¡derechos!) distintas de las que establecen dichos fallos o leyes.

Para clarificar más este planteamiento, supongamos que la Corte en el caso analizado hubiese fallado en favor del pastelero. En tal situación, el doctor tendría que haberle pagado al pastelero una suma tal que lo incentivase a abandonar su negocio. ¿En qué caso hubiese estado el doctor dispuesto a incurrir en este gasto? En el evento de que la caída en sus ingresos fuese mayor que los que obtiene el pastelero por operar sus máquinas, el doctor hubiese estado dispuesto a negociar con él para evitar que siga operando las máquinas.

Un ejemplo numérico respecto de este caso resulta ilustrativo. Supongamos que el pastelero obtiene una utilidad de \$100.000. El doctor está obteniendo ingresos netos por \$50.000 en su nueva consulta. Ambas actividades, como se señalaba, no se pueden realizar simultáneamente. La solución eficiente sería que el productor siguiese usando sus máquinas, dado que éstas maximizan las ganancias de “la sociedad”. Si el médico recurre de queja ante la justicia y ésta falla en su favor, el pastelero estaría perdiendo \$100.000, mientras que el doctor obtendría \$50.000, lo que estaría forzando un resultado ineficiente. Sin embargo, éste no será necesariamente el resultado final. El productor estará dispuesto a “comprarle” el fallo (derecho) al doctor, el que, en este ejemplo, tiene un valor de por lo menos \$50.000. Existe un rango de negociación de \$50.000, cuya distribución

¹⁸ *Ibidem*, p. 2.

¹⁹ Véase James Buchanan y G. F. Thirlby, *L. S. E. Essays on Cost*, (Nueva York: New York University Press, 1981), pp. 95-132.

²⁰ R. H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *op. cit.*, p. 2.

dependerá del poder de negociación de cada una de las partes. Si la Corte falla en favor del productor no habrá ninguna negociación, dado que para el médico el fallo tiene un valor de no más de \$50.000, mientras que para el productor tiene un valor de por lo menos \$100.000.

Este ejemplo, permite apreciar claramente que ambas decisiones judiciales, totalmente diferentes en esencia, llevarán a igual asignación de los recursos. De hecho, estos recursos u otros serán siempre usados de la misma manera, independientemente de cómo se distribuyan los derechos inicialmente. Con todo, en ambos casos, no importando el fallo que se adopte, la persona que inflige el daño siempre terminará “internalizando” las pérdidas en las que incurre el perjudicado. En el caso de que el productor sea considerado responsable, “internaliza” el costo del daño en la suma que debe pagar al médico (\$50.000 al menos). Si el daño que causa no es condenado judicialmente, el costo de éste es “internalizado” en el monto que decide rechazar del médico (\$50.000 a lo más). Es una suma que se le va de las manos al no renunciar a su derecho; es, en este sentido, un costo de oportunidad.

Resumiendo, la ley o un fallo judicial no tendrá efectos sobre la asignación de recursos y la persona que causa el daño internalizará siempre el costo que éste involucra. Para que esta negociación, sin embargo, ocurra los derechos deben estar claramente delimitados y en condiciones de poder transferirse sin restricciones y a un bajo costo. En palabras de Coase “Es necesario saber si la empresa que produce el daño es o no responsable del daño que causa, porque sin el establecimiento de estas delimitaciones de derechos iniciales, no puede haber transacciones de mercado para transferir y recombinar estos derechos. Pero el resultado último (que maximiza el valor de la producción) es independiente del fallo si el sistema de precios funciona sin costos”²¹. Este párrafo origina lo que se conoce como Teorema de Coase, aunque Stigler lo definió usando las siguientes palabras: “(...) bajo competencia perfecta los costos sociales y privados se igualarán”²².

El fallo o ley puede tener, sin embargo, efectos sobre la distribución de la riqueza entre las partes involucradas. En el ejemplo numérico tal situación queda claramente presentada. En el primer caso, fallo en favor del doctor, los ingresos netos del productor no serán más de \$50.000 y los del doctor serán por lo menos \$50.000. En el segundo caso, fallo en favor del productor, los ingresos de éste serán \$100.000, en tanto que el doctor no

²¹ *Ibíd.*, p. 8.

²² George Stigler, *The Theory of Price*, *op. cit.*, p. 113.

recibirá ingresos²³. Se ha planteado que esta distribución de ingresos, al afectar las demandas por bienes, debería tener efectos sobre la asignación de recursos cuando las partes presentan propensiones distintas al consumo. Sin embargo, en el curso particular del ejemplo de Coase es muy difícil que las partes tengan una influencia real sobre los precios de los distintos bienes. Más bien, esperaríamos que fueran tomadores de precios. Ahora bien, si uno hace un análisis más general, no es claro que se produzca una distribución de riqueza. Si pensamos en los sitios en los que se levantan los negocios del médico y del pastelero como factores de producción, es natural que cuando el productor tiene que compensar al médico, pagará un menor arriendo o valor por el sitio, en tanto que el médico estará dispuesto a pagar un mayor valor por el mismo. Sin costos de transacción en mercados competitivos, dichos “diferenciales” deberían asemejarse al monto de la compensación, no afectándose la riqueza de ambas partes. Por otro lado, el que arrienda o vende los sitios recibirá un menor pago del pastelero, pero uno mayor del médico, quedando inalterada su riqueza. Por lo tanto, cambios en la situación jurídica no incidirán en la distribución de la riqueza. No se puede negar, sin embargo, que un cambio en el criterio de asignar la propiedad de derechos, previamente no reconocidos, puede llevar a diferencias en la asignación de recursos, pero estos efectos serán tan menores, que se pueden obviar.

El lector podrá sostener que este análisis está muy bien, pero que es poco realista asumir que no existen costos de transacción. Una vez que éstos son tomados en cuenta, esta reasignación de derechos, que demostrábamos se produciría si el fallo o la ley no reflejaba la solución eficiente, sólo será posible si los incrementos en el valor de la producción, como consecuencia de la reasignación de recursos, es mayor que los costos en los que se tiene que incurrir para lograr dicha reasignación. En estas condiciones, la definición inicial de derechos, establecida en un fallo o en la ley, puede tener suma importancia en la eficiencia con que funcione el sistema económico. En el caso de que los costos de negociación sean más altos que los incrementos en producción, asociados a la reasignación de los recursos (derechos sobre éstos), una vez establecidos los derechos no se producirán negociaciones y las asignaciones de recursos contempladas en el fallo o ley

²³ Respecto de la distribución de riqueza resultante, la teoría económica no tiene una respuesta y por lo tanto no se pueden evaluar positivamente estos fallos. Desde el punto de vista de la asignación de recursos, es decir de la economía positiva, claramente el fallo que favorece al productor es deseable. Con todo, como hemos señalado, aunque no prevalezca este fallo las partes involucradas negociarán alterando los resultados del mismo.

no serán modificadas por las partes involucradas. Es así como, en la presencia de costos de transacción positivos, la legislación o los fallos judiciales adquieren una significación crucial para el buen funcionamiento de la economía. Y de ahí la importancia que los legisladores y las Cortes tomen en consideración los beneficios y costos de sus decisiones. Su objetivo debe ser minimizar (maximizar) los costos (beneficios) netos de sus decisiones.

Más aún, en mi opinión, lo que busca Coase con su artículo es advertir a las Cortes que “dado” que las transacciones de mercado no están exentas de costo, los fallos no pueden hacer abstracción de esta realidad. Muchos de sus críticos parecen haber olvidado las secciones VI y VII de su trabajo, las que recogen la existencia de costos de transacción positivos. Específicamente, la sección VI discute la posibilidad de ordenamientos institucionales distintos al mercado, como respuesta a la presencia de estos costos, mientras que la sección VII revisa la jurisprudencia británica demostrando que las Cortes, al fallar sus sentencias, han tenido en mente los costos económicos que implican. Se debe recordar, entonces, al momento de fallar o legislar, que los problemas analizados aquí son de naturaleza recíproca, de modo que 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 eficacia económica del país. En este sentido, si bien el Teorema de Coase no se cumple en la presencia de costos de transacción, las conclusiones que de dicho teorema se derivan nos hacen ser más cuidadosos al momento de fallar o legislar y nos exigen considerar todos los beneficios y costos, directos e indirectos, de nuestra acción, de modo de evitar pérdidas irre recuperables para la economía de nuestro país. Esta consideración, sin embargo, no es la única relevante para Coase. En las secciones señaladas deja entrever la importancia que para él tiene la estabilidad de la ley y la situación jurídica de los distintos agentes económicos. Me parece que, en su opinión, la posibilidad de prever los fallos de la justicia y, por lo tanto, la seguridad respecto de los derechos no puede sacrificarse en aras de esta minimización de costos.

Coase y la Economía

El análisis de Coase y las conclusiones que de él se derivan, derribaron, de paso, el enfoque que primaba desde que A. C. Pigou publicara su *The Economics of Welfare*, que sostenía que las empresas y, en general,

todas las actividades que causaban efectos dañinos debían ser forzadas a compensar a aquellos que dañaba. En otras palabras, lo que Pigou pretendía era que las empresas “internalizaran” obligatoriamente los efectos dañinos (externalidades) que provocaban. En opinión de Coase, este enfoque estaba errado y era “el resultado de no comparar el producto total obtenible bajo distintas alternativas de ordenamiento social”²⁴. Este enfoque, que implica un análisis en términos de divergencias entre precios sociales y privados, no considera los cambios que ocurren en el sistema asociados a las medidas correctivas y que pueden producir más daño que el causado por la deficiencia original. En palabras de Coase, “El problema que enfrentamos al tratar con acciones que tienen efectos perjudiciales no es simplemente el de restringir a los que provocan dichos efectos. Lo que tiene que decidirse es si la ganancia de prevenir este daño es mayor que la pérdida que se sufriría como consecuencia de paralizar la acción que produce el daño”²⁵.

Con todo, como se vio anteriormente, en ausencia de costos de transacción no tendrá importancia, desde el punto de vista del funcionamiento de la economía, si la actividad que origina el daño es responsabilizada legalmente de dicho daño. Lo único indispensable para un buen funcionamiento de la economía es que los derechos de propiedad se definan correctamente. El problema, entonces, es definir si la actividad que provoca daño debe ser responsabilizada legalmente en la presencia de altos costos de transacción que impiden cualquiera negociación. La respuesta de Coase, que se desprende de lo citado anteriormente, es que no necesariamente es deseable que las actividades causantes del daño compensen a las que son objeto de dicho daño. De este modo, aunque estemos ciertos de que en una actividad económica concreta los precios (o costos) privados difieren radicalmente de los precios (o costos) sociales, no podemos concluir que dicha actividad debe ser obligada a compensar a los perjudicados, restringida, forzada a modificar su tecnología o simplemente clausurada. Esta creencia se explica, en opinión de Coase, por el hecho de que no se comparan los productos totales obtenibles bajo ordenamientos sociales alternativos. En este contexto, la decisión “óptima” para la sociedad dependerá de los beneficios y costos totales sociales de cada una de las alternativas de ordenamiento posibles que se desprenden de estas medidas²⁶.

²⁴ R. H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *op. cit.* p. 40.

²⁵ *Ibidem.* p. 27.

²⁶ Esto no quiere decir que todas las decisiones deban estar sujetas a este tipo de evaluación. Por ejemplo, en los casos en los que los derechos de propiedad no están bien definidos, el análisis de Coase carece de sentido. Con todo, Coase plantearía probablemente que sería conveniente antes de tomar una decisión definir muy bien los derechos de propiedad.

Al respecto es interesante seguir el análisis que hace Coase²⁷ del ejemplo de externalidad dado por Pigou en *The Economics of Welfare*. Este se refiere al daño, no compensado, que causan los trenes a los agricultores por la emisión de chispas que pueden incendiar los cultivos de éstos. El enfoque tradicional recomendaría que Ferrocarriles debe ser legalmente forzado a compensar a los agricultores por los daños. Coase en cambio sostiene en su análisis que ello no necesariamente es deseable. El argumento tradicional sostiene que si Ferrocarriles no es responsabilizado por estos daños, en su decisión de establecer una frecuencia adicional o de instalar un mecanismo que evite las chispas no considerará entre los costos dichos daños, lo que originará una divergencia entre el producto privado y social. Supongamos que, en este evento, establecer una frecuencia diaria le permite al ferrocarril ofrecer un servicio valorado en \$150 al año, mientras que dos frecuencias son valoradas en \$250²⁸. El costo de operar cada uno de estos trenes es de \$50. Indudablemente que para el ferrocarril sería, en primera instancia, rentable operar ambos trenes. Pero, ¿qué sucede si la operación del primer tren causa daños en los cultivos, producto de incendios, por \$60 y la operación de 2 trenes provoca perjuicios por \$120. En estas circunstancias, operar una frecuencia diaria elevará de todos modos el valor de la producción en \$40 (150-50-60), mientras que la operación del segundo tren la reducirá en \$10 (100-50-60). De este ejercicio se desprende que no es conveniente que el segundo tren entre en operación. Pero se puede concluir de este hecho que es recomendable que el ferrocarril sea obligado a compensar legalmente a aquellos que perjudica. La opinión de Coase es que es incorrecto extraer esa conclusión. Sigamos su argumento.

Si el ferrocarril es responsabilizado por el daño causado por las chispas de la combustión de sus trenes, los agricultores recibirán del causante el precio de mercado de sus cultivos, en tanto que si no son dañados recibirán a través de las ventas dicho precio. En estas circunstancias les es indiferente a los agricultores si sus cultivos son o no incendiados. Si no existiese tal responsabilidad, en cambio, los agricultores sólo cultivarían aquellas tierras cuyos retornos esperados son mayores que los daños provocados por incendios. De este modo, el paso desde una situación en la cual el ferrocarril no es responsable legalmente a una en que sí lo es llevaría a un aumento de la tierra cultivada, lo que provocaría, sin lugar a dudas, un aumento en los incendios. Al respecto se podría argumentar que esto no es tan claro, dado que la empresa ferroviaria tendría incentivos para mejorar el

²⁷ Véase R. H. Coase, "The Problem of Social Cost", *op. cit.* pp. 29-34.

²⁸ Se ha mantenido inalterado el ejemplo de Coase.

proceso de combustión a algún costo, reduciendo así las chispas y, también, los incendios. El ferrocarril incurriría en este costo si éste fuese menor que los que se derivan de compensar a los afectados por las chispas. Sin embargo, en palabras de Coase, “Lo que está en discusión no es si es deseable tener una frecuencia adicional o un tren más rápido o instalar un mecanismo que reduzca emisiones; lo que está en discusión es si es deseable tener un sistema en el cual el ferrocarril tenga que compensar a los que sufren daño por las chispas que causa o uno en el cual el ferrocarril no tiene que compensarlos”²⁹.

Si se hace responsable a Ferrocarriles aumentarán, entonces, los incendios provocados por la operación de los trenes. Supongamos, siguiendo el ejemplo de Coase, que la operación de un tren provoca ahora daños por \$120 y la operación de dos trenes lo hace por \$240. En el caso del segundo tren se refuerza la conclusión anterior (el valor del producto que se pierde ahora es \$70). En el caso de la primera frecuencia, sin embargo, se modifica sustancialmente la primera conclusión. Ahora no hay un aumento en el valor del producto sino que una caída de \$20 (150-50-120). Por lo tanto, si el ferrocarril no es responsabilizado por los daños operarán dos trenes; si lo es, ningún tren operará este trayecto. ¿Puede concluirse, entonces, que lo recomendable es que este trayecto no sea operado? Esta situación, en opinión de Coase, debe resolverse considerando lo que ocurriría con el valor total de producción si se decide no responsabilizar al ferrocarril por los daños. Esto significa poner en operación dos trenes, los que prestan un servicio valorado en \$250. Se utilizan factores por un valor de \$100 (en competencia esto significa que la producción en algún otro lugar se reduce en los mismos 100) y se destruyen cultivos por \$120. Si el ferrocarril no es responsabilizado por el daño se deja de cultivar un área que, en el ejemplo de Coase, aporta un producto valorado en \$160³⁰. Pero este hecho libera recursos que pueden ser usados en otras actividades, pero generando un valor inferior a \$160, porque en competencia dichos recursos se emplearán siempre en su mejor uso alternativo (es decir, donde generen un mayor producto). En el ejemplo de Coase el producto que se genera con los recursos liberados en otra actividad tiene un valor de \$150. De este modo, la operación de ambos trenes llevará a un aumento en el producto total de la economía de \$20 (\$250 [valor del servicio otorgado por ambos

²⁹R. H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *op. cit.*, p. 34.

³⁰Recuérdese que los daños provocados por el servicio ferroviario, bajo un régimen de responsabilidad legal, sumaban \$240, lo que significa \$120 adicionales a la situación sin responsabilidad. Como es improbable que se hubiese dañado todo el cultivo adicional generado por el cambio de régimen, Coase supone que éste tiene un valor de \$160.

trenes] menos \$100 [costo de los factores] menos \$120 [valor de los cultivos dañados] menos \$160 [menor producción por abandono de cultivos] más \$150 [aumento de producción en otro lugar por liberación de factores]). Es indudable que alterando los números de este ejemplo se podría arribar a una conclusión distinta: es decir, que hay una caída en el valor del producto de la economía. Pero, para efectos de lo que intenta demostrar Coase, esto es, que no “necesariamente” es deseable responsabilizar legalmente a la empresa ferroviaria por el daño causado, este ejemplo es suficiente³¹. Si es deseable o no responsabilizar a la empresa ferroviaria por estos daños dependerá de las circunstancias particulares de cada situación.

Coase también analiza el caso de las proposiciones de gravar con impuestos a los agentes económicos que provocan externalidades negativas en otros agentes. La tesis predominante de que los daños causados por un agente productivo deben ser internalizados por el que produce el daño ha llevado a plantear la conveniencia de que los agentes contaminantes deben ser gravados con un impuesto equivalente al daño que producen. En opinión del reciente Premio Nobel, “Un sistema tributario basado en impuestos a los productores por el daño causado conduciría a que se incurriera en altos costos de prevención del daño. Por supuesto esto podría evitarse si fuese posible basar el impuesto no sobre el daño causado, sino sobre la caída en el valor de la producción resultante de la emisión de humo”³². Coase, inmediatamente a continuación, y tal vez influido por el que había sido su compañero en el London School of Economics, Friedrich Hayek, señala que ello requiere sin embargo un conocimiento detallado de las preferencias de los distintos individuos y duda que dicha información pueda ser reunida. De ahí, tal vez, la conclusión de Coase de que “El análisis pigouviano nos muestra que es posible concebir un mundo mejor que el que vivimos. Pero el problema es diseñar ordenamientos prácticos que corrijan los defectos en una parte del sistema sin causar perjuicios más serios en otras partes”³³.

Coase concluye que los economistas deben modificar su enfoque al analizar aquellas actividades que provocan efectos dañinos en otras. Los

³¹ Se podría sostener que en este ejercicio hay una especie de ajuste instantáneo en el sentido de que los factores que se liberan son inmediatamente empleados en otra actividad, pero que esto no es así en la realidad. Sin embargo, este hecho, de ser cierto, no invalida la conclusión. Se podrían incluir los costos asociados a tener recursos ociosos y aún así tener números que validan la conclusión de Coase.

³² R. H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *op. cit.*, p. 41.

³³ *Ibidem*, p. 34.

análisis en términos de divergencias entre precios sociales y privados, al no incluir los cambios que inevitablemente ocurrirán en otras actividades como consecuencia de las medidas correctivas, dejan de lado los efectos dañinos que dichas medidas pueden generar y que pueden ser mayores que los daños originales. De este modo, Coase recomienda que “Sería deseable que los economistas, quienes al estudiar los problemas de la empresa emplean el enfoque de costo de oportunidad comparando los retornos obtenidos de una combinación dada de factores (o recursos) en ordenamientos empresariales alternativos, utilicen un enfoque similar al analizar los problemas de política económica comparando el producto total generado por ordenamientos sociales alternativos”³⁴. Por otra parte, generalmente frente al tipo de problemas analizado aquí, se tiende a comparar la situación existente con algún tipo de mundo ideal, como por ejemplo una intervención del gobierno sin costos, lo que según Coase es absolutamente irreal y tiende a confundir el análisis, dado que nunca está claro cuáles son las alternativas que se están comparando. En opinión de Coase, debe realizarse un análisis considerando una situación lo más cercana posible a la efectivamente existente y estudiar los efectos de una propuesta de cambio, de modo de evaluar si la nueva situación, en términos del valor total de producción, será mejor o peor que la original.

De lo que hemos planteado se desprende con claridad que no necesariamente es deseable responsabilizar por daños a las empresas que los provocan, pero también que no es deseable que las empresas nunca sean responsables por dichos daños. Sin embargo, según Coase, existen casos en los cuales las empresas operan en total impunidad avaladas por intervenciones o regulaciones de gobierno sin consideración de beneficios y costos. Sostiene, además, que los economistas, comúnmente, se quejan de tales inmunidades, olvidándose que éstas son fruto de la intervención de los gobiernos. En palabras de Coase, “El tipo de situación que los economistas están prontos a considerar como requiriendo de una acción gubernamental correctiva es, de hecho, a menudo el resultado de una acción gubernamental. Dicha acción no es necesariamente inadecuada. Pero existe el peligro real de que una intervención gubernamental extensiva en el sistema económico pueda llevar demasiado lejos la protección de aquellos responsables por efectos dañinos”³⁵. No hay aquí, entonces, una defensa indiscriminada

³⁴ *Ibíd.*, p. 43. Se ha modificado levemente el ordenamiento del párrafo sin modificar su sentido.

³⁵ *Ibíd.*, p. 28. Debe recordarse que Coase estaba escribiendo en 1960, en pleno apogeo del Estado Benefactor.

de la empresa como muchos de los críticos de Coase han tendido a sostener. Lo que sí hay es un deseo de que cada situación particular se evalúe de modo de minimizar (maximizar) los costos (beneficios) para la sociedad.

Este punto nos permite saltar a otro que subyace en el trabajo de Coase y que ha sido fuente de permanente debate entre los economistas. Me refiero a las así llamadas “fallas del mercado”. En mi opinión, dos son las causas que originan estas fallas: ausencia de derechos de propiedad o, si éstos están definidos, altos costos de transferir o recombinar estos derechos. La solución para el primer tipo de fallas parece obvia:³⁶ definir adecuadamente dichos derechos. Respecto del segundo tipo de fallas, la solución puede ir, y en la práctica así se plantea, por el lado de promover ordenamientos sociales distintos del mercado. La empresa es, de hecho, una respuesta a costos de transacción demasiado altos que hacen poco atractivas la transferencia y reasignación de determinados derechos³⁷. Otra alternativa es la intervención estatal o de gobierno y a ésta apunta el análisis de Coase. En su opinión, los economistas, erróneamente, han considerado que ésta es libre de costos. La intervención de los estados o gobiernos puede generar mayores costos que beneficios, lo que siempre hay que tener presente al hacer recomendaciones de política. Las “fallas de mercado”, consecuencia de la presencia de altos costos de transacción en el mercado, no deben ser *per se* justificación de intervenciones estatales. Estas serán recomendables sólo si tienen un beneficio neto; es decir si los costos netos para la economía, considerando todos los efectos que genera la intervención estatal, son menores que en una situación en la que el mercado opera “libremente”. Citando a Coase “Es claro que el gobierno tiene poderes que le permiten desarrollar algunas cosas a un costo menor que una organización privada. Pero la máquina de gobierno no está exenta de costos. (...) Una regulación gubernamental directa no necesariamente producirá mejores resultados que si dejamos que el mercado o la empresa resuelva el problema. Pero, igualmente no hay razón para suponer que, en algunas ocasiones, tales regulaciones gubernamentales no puedan conducir a un mejoramiento en la eficiencia económica”³⁸. La recomendación de política que parece desprenderse del análisis de Coase es que los esfuerzos de los gobiernos debieran dirigirse más bien al establecimiento de derechos de propiedad más que a la regulación de actividades económicas, las que que

³⁶ La verdad es que no es tan obvia y, por ejemplo, es fuente de mucha controversia en el caso de las especies en extinción.

³⁷ Véanse R. H. Coase, “The Nature of the Firm”, *op. cit.*

³⁸ R. H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *op. cit.*, pp. 17 - 18.

muchas veces presentan diferencias en su operación porque esos derechos no están bien definidos.

La propuesta de Coase ha sido ampliamente comentada en la literatura especializada, tanto jurídica como económica. Su trabajo impulsó un sinnúmero de estudios en el campo de la Economía de la Ley y “revolucionó” el campo económico. Además, constituyó la base sobre la que se desarrollarán líneas de pensamiento de indudable influencia actual. Entre ellas cabe citar la “Economía de la Información”, como un intento de darles cuerpo a los costos de transacción, y la “Economía Institucional”, que estudia organizaciones distintas del mercado, el gobierno y la empresa, como ordenamientos sociales alternativos de menores costos de transacción que los anteriores. El trabajo de Coase es considerado por George Stigler, Premio Nobel de Economía 1982, como dotado de las mismas características que el descubrimiento de Arquímedes. Stigler narra en sus memorias³⁹ el “remezón” que produjo entre los economistas la crítica de Coase al análisis pigouviano, los que “aceptaban este credo de igual forma como aceptaban la oferta y demanda como las fuerzas determinantes de los precios —instintivamente y sin recelos—”⁴⁰. Stigler cuenta de una jornada desarrollada en la casa de Aaron Director, a la que asistieron cerca de veinte economistas de la Universidad de Chicago, entre los que estaban él y Milton Friedman, y que contaba como expositor a Ronald H. Coase (en ese entonces, profesor de la Universidad de Virginia), criticando la teoría pigouviana. Coase, que había iniciado su exposición con veinte votos en contra, al cabo de dos horas de debate había ganado esos veinte votos. Stigler lo recuerda como un “evento muy estimulante” y se lamenta de no haberlo grabado. Las descripciones de Stigler no hacen más que ratificar la “revolución” que Ronald H. Coase provocó en el ámbito económico.

Consideraciones finales

No cabe duda de que el aporte de Coase es importante en el desarrollo de la economía y me atrevería a decir que en el desarrollo del derecho. Su obra aún no ha sido totalmente “internalizada” por ambas disciplinas, lo que, sin embargo, no debe ser motivo de sorpresa. El trabajo intelectual, la mayor parte de las veces, rinde sus frutos después de mucho tiempo. La

³⁹ Véase George Stigler, *Memoirs of an Unregulated Economist*, (Nueva York: Basic Books, Inc., 1988), p. 73-79.

⁴⁰ *Ibidem*, p. 75.

experiencia relatada por Stigler constituye más bien la excepción antes que la regla. El Premio Nobel de Economía que se le ha otorgado no podía haber sido más oportuno. En todo el mundo, por ejemplo, se están tomando decisiones sobre el medio ambiente y muchas de ellas sin consideración de los planteamientos expresados por Coase. Dichas decisiones, si no se atienen a estos planteamientos, pueden perjudicar notoriamente la capacidad de crecimiento de la economía. Los responsables de estas decisiones no deben, entonces, olvidar las reflexiones de Coase. Su análisis tiene aplicación a campos diversos, como Pesca, Telecomunicaciones y Contaminación, para mencionar las que en el último tiempo han estado en discusión en Chile. Este análisis enfatiza la importancia de los derechos de propiedad como fuente de eficiencia económica. El desafío parece ser, entonces, definir derechos de propiedad en aquellas áreas en las que éstos no existen, antes que regularlas provocando más costos que beneficios.

La enseñanza de Coase para los hombres de derecho tal vez se pueda resumir, usando sus propias palabras, en lo siguiente: “Si las transacciones de mercado son no costosas, todo lo que importa (dejando de lado cuestiones de equidad) es que los derechos de las partes deben estar bien definidos y los resultados de las acciones legales deben ser fáciles de predecir. Pero (...) la situación es muy diferente si las transacciones de mercado son tan costosas que hacen muy difícil modificar el ordenamiento de derechos establecido por la ley. En tales casos, las Cortes influyen directamente en la actividad económica. Sería, por lo tanto, deseable que las Cortes entendieran las consecuencias económicas de sus decisiones y las tomaran en cuenta, en la medida que ello fuese posible, sin crear demasiada incertidumbre sobre la situación jurídica, al fallar sus decisiones”⁴¹. Para los economistas el mensaje de Coase tal vez se pueda resumir en lo siguiente: “Sería claramente deseable que las únicas acciones que se emprendiesen fueren aquellas en las cuales lo ganado tuviese un mayor valor que lo perdido. Pero, al elegir entre ordenamientos sociales alternativos en cuyo contexto se toman las decisiones individuales, debemos tener en cuenta que un cambio en el sistema existente, que llevará a un mejoramiento en algunas decisiones, bien puede conducir a un empeoramiento en otras. Más aún, debemos tomar en cuenta los costos asociados a operar los distintos ordenamientos sociales (ya sea que se trate del mercado o de un departamento de gobierno), como los costos de movernos a un nuevo sistema. Al diseñar y elegir entre ordenamientos sociales debemos considerar los efectos totales”⁴². De ambos párrafos nos parece que se desprende, en general, un

⁴¹ R. H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *op. cit.*, p. 19.

⁴² *Ibidem*, p. 44.

llamado muy útil para todos aquellos responsables de decisiones que pueden afectar el funcionamiento de la economía. El Premio Nobel que se le ha entregado a Ronald H. Coase constituye un reconocimiento con el que sus pares le han galardonado. El mejor reconocimiento que le pueden otorgar los responsables presentes o futuros de la política económica, como también aquellos cuyas decisiones puedan afectar el desempeño económico, es tener siempre en mente, al momento de decidir, su mensaje resumido en las líneas precedentes. □