

RONALD COASE Y EL SISTEMA JURIDICO

Sobre el Nobel de Economía 1991

Alfredo Bul lard G.

RESUMEN

El presente artículo sintetiza y explica los alcances del trabajo de Ronald Coase que lo hicieron acreedor al Premio Nobel de Economía. El autor no sólo analiza el aporte de Coase a la Teoría Económica sino sobre todo su contribución a la comprensión del diseño de los sistemas e instituciones jurídicas. Dentro de esta línea se analiza, en términos generales los aportes de los dos artículos claves en la Teoría Coasiana: "La Naturaleza de la Empresa" y "El Problema del Costo Social". En ellos se perfila el concepto de "costo de transacción", que nos ayuda a comprender el diseño institucional tanto de la Economía como del Derecho.

ABSTRACT

This article summarizes and explains the scope of the work developed by Ronald Coase whereby he won the Nobel prize in Economy. The author not only analyzes Coase's contribution to the Economic Theory but mainly his contribution to understand the design of legal institutions and systems. This part includes a general analysis of the two key articles of Coase's Theory: "The Nature of the Firm" and "The Problem of the Social Costs". These articles outline the "transaction cost" concept, which helps us to understand both the Economy as well as the Law institutional designs.

¿Por qué economías de mercado, que se declaran como liberales y que critican ácidamente las formas de economía planificada, desarrollan a su interior "pequeños estados socialistas" llamados empresas y donde la asignación de recursos se determina por una dirección centralizada? ¿Por qué en nuestras sociedades los accidentes de tránsito no pueden ser solucionados por el mercado? ¿Por qué los peatones (potenciales víctimas) no celebran con los conductores (potenciales causantes) contratos que asignen entre ellos la posible responsabilidad que pudiera surgir en un accidente? ¿Por qué en el mercado es necesario hacer responsable a una empresa que produjo un producto defectuoso por los daños que cause a sus consumidores así haya cumplido con incluir una advertencia en una etiqueta exculpándose de toda responsabilidad y que debió ser leída por el consumidor al comprar el producto?

A finales del año pasado la Academia Sueca concedió el Premio Nobel de Econo-

mía a Ronald Coase, Profesor emérito de la Escuela de Leyes de la Universidad de Chicago por haber desarrollado los instrumentos metodológicos que permiten responder las preguntas señaladas. Una primera inquietud que habrá asaltado a muchos consiste en cómo es que un Profesor de una Escuela de Leyes ganó un premio Nobel de Economía. En realidad el Premio se le concede no sólo por sus estudios económicos, sino por sus estudios jurídicos. Ronald Coase es un pionero quizás el más destacado de la corriente conocida como el Análisis Económico del Derecho o "Law and Economics". Los aportes de Coase a la comprensión del diseño institucional de la economía son sólo superados por sus aportes en la comprensión del diseño de los distintos sistemas jurídicos. La genialidad de Coase radica en haber descubierto algunos factores determinantes de cómo se organiza el Derecho y que, paradójicamente, resultaban demasiado obvios para ser descubiertos a simple vista.

Los Costos de Transacción

El punto central en la teoría coasiana es un concepto conocido como "costos de transacción". Este concepto, a pesar de su simpleza, es el corazón de la teoría de Coase. La idea es muy sencilla: celebrar un contrato cuesta. Si yo quiero comprar una casa debo identificar la casa que quiero comprar y quién es su propietario. Ello implica invertir una serie de recursos (tiempo y dinero) en buscar casas, compararlas, informarme de sus precios y elegir la que finalmente me gusta. Pero luego tengo que negociar con el probable vendedor que también deberá invertir recursos en ubicarme y en averiguar quién soy. Esta negociación puede consumir también una cantidad importante de recursos. Mientras nos ponemos de acuerdo puedo perder oportunidades de celebrar otros contratos, perder mi tiempo en discusiones interminables, invertir recursos en negociar y en tratar de convencer a la otra parte con mi propuesta. Luego tenemos que contratar un abogado que también invertirá tiempo y dinero en redactar un contrato y en hacer el estudio de títulos correspondientes para asegurar mi adquisición. Si mi deseo por una casa nueva y el del vendedor de recibir dinero lo justifican, estaremos dispuestos a incurrir en toda esta serie de costos, que pueden llegar a ser importantes, para perfeccionar la transferencia de la propiedad de la casa y el pago del precio. Estos costos son lo que Coase llamó costos de transacción. Como podemos apreciar, esta constatación de que contratar cuesta y el hecho que el mercado no es otra cosa que un inmenso conglomerado de transacciones (contractuales), nos lleva a considerar que utilizar el mercado puede ser costoso.

Pero bajo ciertas circunstancias, los costos de transacción pueden impedir que un contrato se celebre, a pesar que este contrato pudiera ser razonable y beneficioso para ambas partes. Por ejemplo una fábrica podría obtener beneficios por S/. 1,000 pero, por medio de la contaminación generar daños a sus 5,000 vecinos por S/. 1. cada uno, porque se ven afectados con enfermedades a las vías respiratorias. Obviamente la sociedad estaría mejor si la fábrica cerrara, porque sólo produce S/. 1,000 de

beneficios y S/. 5,000 de pérdidas. La pérdida social sería de S/. 4,000. En tal sentido, y asumiendo que la fábrica tiene el derecho a continuar produciendo, lo que implícitamente la autoriza a contaminar, existe una buena razón para que los vecinos celebren un contrato con la fábrica por medio del cual, y a través de un pago, ésta deja de producir. Imaginemos que los vecinos se ponen de acuerdo para aportar cada uno S/. 0.40 (con lo que obtendrían S/. 2,000 en total) con los que irían a la fábrica y le propondrían cerrar. Obviamente la fábrica aceptaría, pues recibiría S/. 2,000 (es decir S/. 1,000 más que antes) por cerrar su fábrica. Los vecinos también estarían mejor porque si bien se gastan en total S/. 2,000, se están ahorrando en la práctica S/. 3,000 pues se alivian S/. 5,000 en daños.

El problema, en este ejemplo, es que esta solución contractual es poco probable. Los costos de conseguir que se identifique a los 5,000 afectados, que se pongan de acuerdo sobre el monto de los daños que sufren y sobre cuánto están dispuestos a pagar para evitarse la contaminación pueden ser elevadísimos. Adicionalmente cada uno de los vecinos trataría de ser "un viajero gratis" en la campaña de conseguir que la fábrica se cierre. Así cada uno intentaría ocultar cuál es el verdadero daño que sufre para tratar de contribuir con menos de los S/. 0.40 que les solicitan para solucionar el problema. En otras palabras los costos de transacción hacen prácticamente inviable la solución contractual. Así, las opciones son: que el Estado intervenga prohibiendo la contaminación o estableciendo un sistema de responsabilidad civil que haga que las fábricas paguen por los daños que ellas causan y así, por la vía de internalización de los costos que los contaminadores producen, se logre que cierren aquellas fábricas que causan socialmente más daños que beneficios. En otras palabras, el concepto de costos de transacción explica por qué no todo se puede solucionar por el mercado.

La Naturaleza de la Empresa

El concepto de costos de transacción nos puede ayudar a entender por qué existen

las empresas en una economía de mercado. La explicación de este punto aparece en uno de los artículos a los que se puede atribuir el Premio Nobel de Coase: "The Nature of the Firm" ¹ o "La Naturaleza de la Empresa" en español. Sin embargo las ideas de Coase se forjaron, como él mismo reconoce, ciña) años antes de la publicación de este artículo. Así, en algún momento del verano de 1932 un joven socialista de 21 años, asistente de cátedra de la Dundee School of Economics and Commerce cristalizó en su mente la explicación de por qué existen las empresas.

Según Coase el problema principal consiste en determinar cuándo es que la asignación de recursos debe hacerse a través del mercado, mediante decisiones atomizadas y no coordinadas de ofertantes y demandantes, y cuándo debe hacerse dentro de una empresa a través de decisiones centralizadas de sus administradores. Gran parte de la solución radica en comparar el costo de organizar las decisiones centralizadas dentro de la empresa con los costos de transacción, derivados de usar el mercado.

Simplifiquemos el análisis con un ejemplo sencillo. Si una compañía fabricante de cerveza necesita distribuir su producto tiene dos posibilidades. Una es contratar con una empresa distribuidora para que ésta desarrolle esta labor. La otra es desarrollar ella misma su propia oficina de distribución. Para tomar su decisión la empresa evaluará, entre otros, dos aspectos. Uno es cuánto le cuesta usar el mercado. Celebrar contratos con empresas distribuidoras tiene un costo que en ocasiones puede implicar un desperdicio de recursos. Por otro lado, aumentar una oficina más encargada de la distribución dentro de la estructura empresarial puede ser complicado. Su organización puede ser compleja, los costos administrativos elevados y la capacidad de control sobre los dependientes puede diluirse en una empresa demasiado grande, generando decisiones y comportamientos ineficientes. En otras palabras podemos llegar a una deseconomía de escala. La decisión está influida principalmente por la incidencia de los costos de organización de las empresas frente a los costos de transacción.

Muchos habrán leído en los titulares de los periódicos que Coase ha recibido el Premio Nobel porque sus aportes ayudaron a explicar por qué se derrumbó el sistema socialista. Si bien el aporte de Coase no iba precisamente dirigido a explicar esto, sí permite entender la base del problema. Imaginemos a la empresa como un pequeño Estado socialista. La decisión centralizada decide cómo se asignan los recursos a su interior sin necesidad de transacciones ni negociaciones costosas. Pero si la empresa comienza a concentrar demasiados recursos bajo su control la posibilidad de coordinar las decisiones referidas a la correcta y eficiente asignación de recursos se tornarán cada vez más y más complejas. Llegará un momento en que la decisión centralizada será incapaz de controlar todos los recursos que se encuentran bajo su control. Allí estaremos frente a una deseconomía de escala. Llegará un momento en que el costo de organización justifique que la asignación de recursos se lleve a cabo por medio del mercado, a pesar de los costos de transacción que éste implica.

Ahora imaginemos al Estado socialista como una "super empresa" que ha pretendido reunir todos (o casi todos) los recursos de la economía bajo su control. Entenderemos entonces que el problema de Estado socialista es el mismo que hace a una empresa desintegrarse o quebrar cuando sus costos de organización se tornan prohibitivos. Estamos asistiendo a un sistema, que en términos coasianos, ha quebrado por sus elevados costos de organización. En síntesis, el Estado socialista no es otra cosa que una deseconomía de escala.

El Teorema de Coase

Como Guido Calabresi ha sugerido ², como consecuencia del joven socialismo de Coase, "The Nature of the Firm" ponía un especial énfasis en el costo de usar el mercado (es decir en los costos de transacción) y destacó que cuando las estructuras de organización distintas al mercado, jerárquicas y centralizadas, podían alcanzar resultados deseados a un menor costo, la gente organizaría su comportamiento economi

co bajo este tipo de estructuras (sean empresas o Estados).

Pero usando los mismos instrumentos conceptuales un Coase convertido al liberalismo casi treinta años después escribe su otro artículo cumbre: "The Problem of the Social Cost" (o en español "El Problema del Costo Social"). Este trabajo pone énfasis en los probables beneficios de usar el mercado.

En "The Problem of the Social Cost" se encuentra el famoso "Teorema de Coase", que no sólo nos ayuda a entender la estructura institucional de la economía, sino la propia estructura de las instituciones dentro de un sistema jurídico. Así, este artículo destaca que cuando los costos de transacción no son prohibitivos, la gente llevará a cabo transacciones generalizadas, creando así mercados, no sólo para evitar caer en "ineficientes" estructuras jerárquicas y centralizadas⁴, sino también para llenar el vacío dejado por la inexistencia de mercados o mecanismos de organización centralizada. ¿Qué dice el Teorema de Coase? Este puede ser formulado de dos maneras diferentes, que en el fondo expresan exactamente la misma idea. La primera formulación sería:

"Si los costos de transacción son iguales a cero, no importa la solución legal que se adopte, pues siempre las partes involucradas, a través de transacciones en el mercado, llegarán a la solución más eficiente."

Si regresamos a nuestro ejemplo anterior, si no existen costos de transacción, poco importa si la fábrica tiene o no derecho a contaminar a sus vecinos. Si la fábrica tiene derecho a contaminar, pero recibe beneficios inferiores a los daños que ocasionan, los vecinos se acercarán a la fábrica, se sentarán en una mesa de negociaciones, y llegarán a determinar un precio por el cual ellos se ahorrarán los daños y la fábrica estará mejor que antes. Por el contrario, si los vecinos tienen derecho a que no se contamine y la fábrica recibiría mayores beneficios si la dejaran contaminar, ésta irá en busca de los vecinos y les pagará una cantidad para que se dejen contaminar, o les comprará

sus casas para vendérselas a un menor precio a gente dispuesta a ser contaminada. El mercado, por sus propios mecanismos, tiende a acercarse a la solución más eficiente⁵. En otras palabras, si lo más eficiente es que haya contaminación, el mercado llevará a que haya contaminación. Si lo más eficiente es que el aire quede limpio, el mercado nos llevará a una atmósfera pura.

Todos podemos, sin embargo, intuir que un mundo en el que los costos de transacción son iguales a cero no existe o es irreal. Siempre hay costos vinculados a la celebración de cualquier contrato. Es válida la analogía entre el mundo coasiano y el de los físicos que hacen sus cálculos asumiendo muchas veces que los cuerpos se mueven en un mundo en el que no existe fricción. Pero el concepto es igualmente útil porque nos permite deducir que en aquellos casos donde los costos de transacción no son significativos la solución de mercado puede conducirnos a la mejor alternativa. Ello explica por qué en el sistema contractual privado las normas son principalmente supletorias a la voluntad de las partes y la intervención estatal se minimiza bajo la idea de la autonomía privada. El Derecho Contractual es lo que más se parece al mundo ideal de Coase.

La segunda formulación del Teorema es igual de importante:

"Si los costos de transacción son significativamente superiores a cero, sí importa la solución legal que se adopte para llegar a la solución más eficiente."

Nuevamente en nuestro ejemplo, si los vecinos son demasiados como para poder sentarlos en una mesa de negociaciones que les permita a las partes llegar a la solución más eficiente, sí se justifica la existencia de una decisión legal que "simule" la solución a la que llegaría el mercado si los costos de transacción fuesen iguales a cero. Esto implica que los costos de llegar a tal decisión (o en otras palabras de organizar una burocracia capaz de tomar decisiones eficientes) son razonables en relación a los beneficios que tal decisión implica.

Coase y la Organización del Sistema Jurídico

Si uno comprende correctamente los alcances de los costos de transacción como instrumento que nos ayuda a entender la realidad, puede descubrir su utilidad para explicar porque el Derecho se organiza de una manera o de otra. El Derecho Contractual se aplica a casos en los que, típicamente, los costos de transacción son lo suficientemente bajos como para permitir a los individuos llegar a la solución más eficiente. Por el contrario la llamada responsabilidad civil extracontractual se refiere, normalmente, a los accidentes, situaciones en las que los costos de transacción, principalmente los costos de información, hacen inviable la solución de mercado. Así no podemos esperar que todos los peatones se pongan de acuerdo con todos los conductores de automóviles sobre cómo se asumirán y cubrirán los daños derivados de un accidente. En tales situaciones el juez es el llamado a "simular" el acuerdo al que hubiesen llegado las partes de haber sido posible la solución contractual. Se puede entender a la culpa como una institución dirigida a la búsqueda de estándares de conducta que buscan reflejar que comportamiento hubiesen pactado las partes como exigible dentro de un contrato.

Podemos encontrarnos incluso con situaciones mixtas, en las que, existiendo un acuerdo entre las partes, los costos de transacción han hecho imposible que determinado aspecto pueda ser resuelto por el contrato, con lo que el juez debe intervenir para llegar a la solución más eficiente. Así, una etiqueta que advierte al consumidor que la explosión de una bebida gaseosa no genera responsabilidad para la empresa que la fabricó puede no haber asignado los recursos de manera adecuada. Los costos de información para el consumidor sobre los riesgos implícitos en el consumo de una gaseosa pueden ser altos. Se requieren conocimientos técnicos y estadísticos para establecer cuál es el verdadero riesgo asumido, y así poder permitir que el consumidor considere si es razonable consumir la gaseosa. Evidentemente si el consumidor conociera el riesgo con certeza y supiera que deberá asumir él mismo los daños

porque la empresa se liberó de responsabilidad al incluir la etiqueta, estaría dispuesto a pagar un precio menor por la gaseosa al que pagaría si la gaseosa fuese completamente segura o si la empresa estuviese dispuesta a asumir todos los costos de cualquier accidente. Pero como transmitir dicha información puede generar costos prohibitivos, es mejor que el juez intervenga para dejar sin efecto una condición generada precisamente como consecuencia de los costos de transacción existentes entre el consumidor y la empresa. Esto nos lleva a entender las complejas discusiones en la doctrina jurídica sobre si situaciones como la responsabilidad por productos defectuosos, la responsabilidad por accidentes de transporte de pasajeros o la responsabilidad de profesionales médicos son casos de responsabilidad contractual o extracontractual. El Teorema de Coase nos enseña que la diferencia radica no en si hay o no contrato, sino en la capacidad que tiene el sistema contractual, dados los costos de transacción existentes, para llegar a una eficiente asignación de recursos. Invito sino al lector con algunos conocimientos de Derecho a examinar los límites que el propio sistema jurídico impone a la autonomía privada como mecanismo de asignación de recursos, y descubrir cómo en la mayoría de los casos están implícitos*, de una manera u otra, problemas de costos de transacción.

La Utilidad de las Propuestas de Coase

Los conceptos y razonamientos desarrollados por Coase pueden ser, como ya vimos, un instrumento importante para lograr un análisis del Derecho y sus instituciones distinto al que los abogados estamos tradicionalmente acostumbrados. Los que estamos convencidos que la riqueza del Derecho no radica en la complejidad de sus instituciones ni en la artificialidad de sus conceptos, sino en su capacidad de explicarnos la vida social a través de las funciones sociales que sus instituciones desarrollan, encontraremos en Coase una guía útil para entender el vínculo entre el Derecho y la realidad

La doctrina jurídica norteamericana ha hecho eco a las propuestas de Coase, prueba de lo cual es el extraordinario desarrollo que el

Análisis Económico del Derecho ha tenido en ese país. Los trabajos de Guido Calabresi, Richard Posner, Richard Epstein, Susan Rose Ackerman, Henry Hansman, Michael Polinsky, Alan Schwartz, George Priest, Robert Cooter, Thomas Ulen, Steven Shavell, y muchos más, son sólo una pequeña muestra de la influencia de Coase. Casi no hay área del Derecho que no haya sido escudriñada, de un modo u otro, por el ojo crítico de estos "iuseconomistas". Su influencia ha sido tremenda en la creación del Derecho tanto por parte de los legisladores como por parte de los jueces.

En el Perú deben destacarse los trabajos del Instituto Libertad y Democracia, que utilizando muchas de las herramientas metodológicas desarrolladas por Coase ha desarrollado trabajos vinculados al fenómeno de la informalidad, los costos de la legalidad, la función de los derechos de propiedad, la ley anti-monopolios, etc.

Sin embargo existen otros comprometidos con la herencia metodológica de Coase. Una nueva institución, el Instituto Justicia y Desarrollo, viene desarrollando trabajos preliminares de lo que sería un diagnóstico integral del sistema de administración de justicia en el Perú. Todos los días escuchamos críticas al Poder Judicial, a la ineficiencia y corrupción de sus integrantes y a su incapacidad de encausar y resolver los conflictos sociales. Sin embargo, el problema adolece de un entrapamiento crónico frente al que nada parece dar resultados. El Instituto Justicia y Desarrollo pretende utilizar el Análisis Económico del Derecho para enfrentar el problema desde otra perspectiva: estudiar los costos de transacción involucrados y los incentivos a los que están sujetos los agentes sociales y económicos a la hora de enfrentarse a un conflicto determinado. En este sentido un sistema judicial anacrónico e irracional es una de las fuentes principales de costos de transacción en nuestra sociedad.

Si las partes pudiesen predecir de manera efectiva cuáles son sus derechos y obligaciones, sería poco probable que surgiera un «inflicto, y en caso de surgir uno, sería relati-

vamente sencillo resolverlo por medio de un acuerdo entre las partes involucradas. Pero el deudor que sabe que de ser demandado le cobrarían la deuda luego de cinco años, entiende que la devaluación y el costo de oportunidad hacen del incumplimiento un buen negocio. Además la poca predictibilidad que nos brindan las decisiones judiciales crean incertidumbre entre las partes que no saben, realmente, a que atenerse cuando negocian un contrato o tratan de resolver un conflicto por la vía de la transacción. La actividad de los jueces debe contribuir, a través de la celeridad de las decisiones y la seguridad jurídica que éstas deben brindar, a que cada individuo o grupo colectivo sepa qué le corresponde y cuáles son sus expectativas de éxito en un procedimiento judicial determinado.

Un sistema judicial como el que tenemos, incentiva el incumplimiento, destruye la certeza y hace del futuro de las relaciones jurídicas algo impredecible. Esto genera una serie de costos de transacción en la sociedad, pues sus integrantes deben invertir mayores recursos en protegerse por la vía de contratos detallistas y complejos diseñados con "aversión" al juicio, y genera incentivos en la parte que formalmente carece de la razón, a seguir litigando con el propósito de "hacer un buen negocio", sin perjuicio de los costos que esto impone a la sociedad. De alguna manera Coase nos ha dado los instrumentos para bregar con estos problemas, para entenderlos, para medir sus causas y sus efectos. Nada explica mejoría existencia de un juicio que el propio concepto de "costos de transacción". Si hay juicios es porque las partes no se ponen de acuerdo. Y si no se ponen de acuerdo, a pesar que resulte socialmente eficiente y deseable que sea así, es porque existen costos de transacción que crean barreras para llegar a un arreglo. Lo paradójico es que instituciones cuyo diseño debería ir dirigido a minimizar estos costos, son la fuente principal de estos últimos.

Así, Coase obtiene el Premio Nobel no sólo por sus disquisiciones teóricas. Lo obtiene porque comprende a la Economía y al Derecho como ciencias que están al servicio de la

convención humana, al servicio de una sociedad mejor. Nos dice que el Derecho y la Economía no están para explicarse a sí mismas, sino para

permitirnos entender, de una mejor manera, la propia realidad con la que están comprometidas.

NOTAS

- (1) COASE, Ronald. "The Nature of the Firm", en *Econòmica*, Vol. 4 (1937).
- (2) CALABRESI, Guido. "The Pointlessness of Pareto: Carrying Coase Further", en *Yale Law Journal*, vol 200(1991), p. 1212.
- (3) COASE, Ronald. "The Problem of the Social Cost." en *The Journal of Law and Economics*, vol 3, (1960).
- (4) CALABRESI, op cit, loccit.
- (5) Debe destacarse, sin embargo, que el Teorema de Coase plantea la poca importancia de la solución legal que se adopte en términos de eficiencia social. Obviamente existen diferencias, e importantes, en cuanto a los efectos distributivos de las distintas posibles decisiones legales. Así, si se asigna originalmente el derecho a contaminar a la fábrica, ésta recibirá más beneficios por el pago que le harán los vecinos para que deje de contaminar y los vecinos perderían recursos pagándole a la fábrica.