

Teorías, leyes y modelos económicos. El teorema de Coase

Informe de Franck Gastambide del 18/03/22.

Desde Adam Smith, los economistas se han inspirado y se han preocupado por las poderosas ideas de que el mecanismo de precios o "mano invisible" puede coordinar la división del trabajo y el comercio en una sociedad, e impulsan las ruedas de la riqueza. Sólo recientemente, después de un lapso de casi dos siglos, los economistas comenzaron a tomar nota de que el funcionamiento del mecanismo de precios es costoso y que los costos de transacción pueden atascar las ruedas de la riqueza. Ronald Coase¹ fue uno de ellos.

Coase observó que, en el mundo real, el intercambio de mercancías no era tan automático como planteaba la teoría económica de los clásicos. Los individuos y empresas invierten recursos (dinero y tiempo) para encontrar y negociar con proveedores o clientes. A dichos pagos y esfuerzos posteriormente se los denominó como **costes de transacción**.

Por ejemplo, cuando aparece una actividad económica novedosa generalmente imaginamos que lo mejor es la regulación. Es decir que el gobierno establezca las condiciones en las cuales se presta ese servicio o se pueda comercializar ese bien. Y establezca una sanción en caso que la regulación no se cumpla.

Se asocia esta idea con la que supone que el gobierno tiene una mejor información sobre cómo deben ser las preferencias de las personas que utilizan esos servicios o compran esos bienes, también sobre cuál debe ser la mejor manera de cumplir con el "interés general" en esas transacciones (aquí tener en cuenta la paradoja de Arrow²). La extensión de esta interpretación se aplica a la decisión judicial, al imaginar que la decisión normativa, fundada en el texto de una norma jurídica preexistente, que tuvo en cuenta la intención del legislador, es preferible.

Coase cambió esa visión en su documento. ***El demostró que el verdadero problema eran los costos de transacción y que si los derechos de propiedad están bien definidos y los costos de transacción son cero, o reducidos, la negociación entre las partes nos llevará a un punto óptimo de asignación en el mercado***, en la que todos estuvieran mejor (ver ejemplo siguiente).

Ejemplo de aplicación del teorema de Coase

Supongamos que existe una clínica médica en una zona de la ciudad. Cerca de esta se instala una panadería con externalidades negativas, trabaja con máquinas ruidosas que operan para hacer pan y contaminan el ambiente. El ruido dificulta a los médicos hacer su trabajo y estos quieren que el panadero deje de producir o que se vaya de la zona. El panadero, por su parte, quiere seguir produciendo, pues le va bien en el negocio y tiene ya muchos clientes. ¿Quién tiene derecho a seguir produciendo?

Supongamos que el médico y el panadero van a la Corte y esta le da la razón al médico. El panadero se cambia de zona. No obstante, es posible que el médico esté dispuesto a renunciar a sus derechos si el panadero le paga una compensación mayor por las externalidades, que el costo que le significa al médico cambiarse de zona.

¿Qué sucedería si la Corte le hubiese dado el derecho al panadero? Si el médico valora más el derecho de quedarse en la zona que el panadero, el médico puede ofrecer una compensación al panadero para que se traslade a otro barrio. De esta forma, el resultado es el mismo: la parte que más valora el derecho dependerá del valor de lo que produzca cada

¹ Ronald Harry Coase (1910-2013) fue un economista y abogado británico y profesor emérito en la Universidad de Chicago. Fue laureado con el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel en 1991 por el descubrimiento y aclaración del significado de los costos de transacción y derechos de propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía en un documento de "La naturaleza del costo social" (1960). Coase no estuvo nunca plenamente en su favor y llegó a referirse a él su teoría como "**el infame teorema de Coase**" en su discurso de recepción del Premio Nobel. En gran medida porque limitaba la importancia de concentrarse en la búsqueda de los costos de transacción que impedían la vigencia del mercado.

² <https://economia4punto0.wordpress.com/2022/03/04/teorias-leyes-y-modelos-economicos-el-teorema-de-la-imposibilidad-de-arrow/>

parte y de los costos que significa perder el derecho de propiedad en caso de suceder un traslado de lugar.

Finalmente, y de acuerdo a Coase, al no haber costos de transacción y al definirse claramente por parte de las Cortes los derechos de propiedad, estos quedarán, después de la negociación, en manos de quien más los valora.

Así observamos que la implicancia del teorema es que en el mundo sin fricciones, de costos de transacción cero, los remedios sostenidos por la intervención del estado, para una resolución eficiente del problema de las externalidades, no son necesarios.

Si Coase tiene razón la función gubernamental es la de reducir costos de transacción, es decir asegurar la mejor información, reducir los comportamientos oportunistas y facilitar mecanismos de acuerdos, como son las asambleas de interesados. No intentar descubrir lo que es mejor para los administrados con la reducida información con que cuentan los funcionarios públicos.

Al mismo tiempo también cambia la función judicial ya que si la mejor solución es la acordada, porque de esta manera las dos estarán mejor que antes, los jueces deberán reducir los costos de transacción para que las partes lleguen a un arreglo. Se reducirán también los costos de la administración y los costos de los procesos judiciales de interés general por sobre el interés de algún sector.

El legislador puede también buscar un mismo resultado, al transformar la responsabilidad civil en un contrato. Por ejemplo, reducir los costos de transacción a través de un sistema de contratos de seguros que permitan a las personas que hubieran sufrido un siniestro obtener una compensación adecuada y pronta, sin tener que asumir un proceso largo, oneroso e imprevisible.

Los litigios largos sólo benefician a los abogados de las partes, no a las partes, ni a la sociedad, que debe asumir costos procesales muy elevados. Si la compensación fue considerada insuficiente por el panadero, para una reparación integral del perjuicio sufrido por mudarse, puede ser reformada y establecerse una que sea eficiente y justa.

En definitiva el objetivo de Coase era demostrar los límites del estado regulador de contenido paternalista y su reemplazo por soluciones de respeto por la autonomía personal y de conciliación en la toma de decisiones.

Qué son los costos de transacción?

Los costos de transacción son los costos en los que se incurre para poder llevar a cabo una transacción de mercado³. Por ejemplo, vendrían a ser los costos asociados a la utilización y el cálculo del mecanismo de precios de mercado, o dicho de otra forma, los costes en los que las empresas incurren cuando, en vez de usar sus propios recursos internos, salen al mercado para encontrar esos productos y servicios.

Entre los tipos de costos de transacción se encuentran:

- **Costes de búsqueda:** Los costos asociados a encontrar a los proveedores del bien o servicio que necesitamos. Investigar su idoneidad, confiabilidad, disponibilidad y precios.

Una joyería low-cost que quiera comenzar a fabricar relojes de alta gama tendrá que afrontar elevados *costes de búsqueda* para garantizar productos de calidad. Esta empresa se verá obligada a hacer un extenso estudio de precios, analizando cada uno de los proveedores y seleccionando a los que puedan ofrecerle buena materia prima a un precio asequible.

- **Costes de contratación:** Son los costos de negociar y redactar los contratos. A lo que se incluyen los costos de verificar el cumplimiento de lo acordado.

³ El término fue acuñado por John Kenneth Arrow. Sin embargo, fue Coase quien hizo por primera vez referencia en «The Nature of the firm» a los “costes del mecanismo de precios”. Posteriormente, desarrolló el tema con mayor profundidad en «The problem of the social cost». De acuerdo a Coase, los costos de transacción son los costos asociados a utilizar el mecanismo de precios de mercado y las empresas se crean con el fin de reducir dichos costos. <https://economipedia.com/definiciones/costos-de-transaccion.html>

Cualquier empresa que tenga relaciones directas y continuas con numerosos proveedores o clientes va a tener unos altos costes de contratación. Les llevará mucho tiempo redactar los contratos correspondientes a cada una de las transacciones y tendrán que vigilar que estos se cumplan como lo acordado para seguir con el proceso productivo, generando costes materializados en tiempo y dinero.

- Costes de coordinación: Es el coste de organizar y coordinar los distintos insumos o procesos que se requieren para obtener el bien o servicio deseado. Dentro de estos costos se encuentran los costos de comunicación, transporte, etc.

Las industrias manufactureras son un buen ejemplo de un sector con elevados *costes de coordinación*. La producción se divide en diferentes procesos que tendrán que ser puestos en común para obtener el bien deseado. Desde la recepción de la materia prima, pasando por la manufactura, el empaquetado y embalaje hasta el posterior transporte, se generan pequeños costes de coordinación.

Esas definiciones fueron un gran aporte de Coase porque tradicionalmente se consideraban como costes solamente los de producción y de distribución.

Condiciones

Existen dos condiciones necesarias para que se cumpla el teorema de Coase:

- Que estén absolutamente claros o clarificados los derechos de cada uno: se habla, sobre todo, del derecho de propiedad (o apropiación). Los derechos de propiedad indican quien es el dueño de qué o tiene permiso para hacer algo. No importa quién es el propietario pero debe existir un derecho perfectamente definido a favor de alguien concreto⁴.
- Que no existan costes significativos de transacción: que llegar a un acuerdo transaccional no suponga desembolsos adicionales importantes. Si llegar a la transacción supone tener que pagar otras cantidades adicionales el Teorema no funciona.

Además de estas dos condiciones también va a ser necesario que cada parte tenga muy claro el valor económico que le da a su derecho, valor que será un dato subjetivo pero al que se llega a partir de datos objetivos (como el caso del panadero y el médico).

Cuando las partes pueden negociar libremente y sin mayores costos, no importa realmente qué parte tenga inicialmente el derecho de propiedad puesto que al final este quedará en manos de quien más lo valore. El resultado final de la negociación nos llevará a una óptima asignación de los recursos.

El teorema de Coase deja de ser válido cuando existen altos costos de negociar (por ejemplo, entre una empresa y miles de pobladores de una zona) o cuando los derechos de propiedad no estén bien definidos (todas las partes crean que tienen derecho a hacer lo que quieren, como sucede en la realidad muchas veces).

Ley de Coase y su relación con el crecimiento de las empresas

Ronald Coase hacía una distinción muy clara entre empresa y mercado, en función de cómo gestiona las transacciones cada uno de ellos. En el caso de la empresa, las transacciones que se van a llevar a cabo se determinan de manera interna a través de una organización jerárquica, mientras que el mercado funciona de manera descentralizada y se realizan transacciones libres de bienes y servicios.

Según la Ley de Coase, ***el sentido de crear empresas se encuentra en gestionar los costes de realizar transacciones en los mercados de forma eficiente, gracias a una óptima organización y distribución de los recursos disponibles.***

Coase sostiene que las empresas existen porque al utilizar el mecanismo de mercado incurren en costos, de modo que las empresas constituyen una manera más eficiente de organizar los recursos y reducir los costos de llevar a cabo cada transacción. ¿Según Coase,

⁴ Derechos de apropiación es la traducción de la expresión inglesa "property rights" y tiene un significado más general que "derechos de propiedad". Por ejemplo, si se autoriza a una empresa a verter sus residuos a un río, no se le está concediendo un derecho de propiedad sobre el río pero sí un derecho de apropiación.

hasta cuándo crecerá una empresa? La empresa crecerá hasta que los costos de organizar internamente una transacción adicional se igualen a los costos de adquirirla en el mercado abierto.

Las empresas no crecen ilimitadamente puesto que los costos de organización van creciendo con el tamaño. De esta forma, llegará un punto en que será más eficiente recurrir al mercado.

¿Por qué todas las empresas no se juntan hasta formar una sola empresa? Coase da una clara respuesta: una gran empresa tendrá más dificultades para gestionar de manera eficiente los recursos, mientras las empresas pequeñas harán las cosas más baratas que las grandes (como el paso del tiempo ha demostrado con la aparición de internet).

Sin embargo, el acceso a la información para la toma de decisiones es ahora sencillo y barato de conseguir, afectando de pleno a todo el proceso de toma de decisiones. Es decir, que cuando Coase analizó el problema, comprendió que la razón de ser de una empresa estaba en que era menos costoso organizarse bajo un paraguas organizativo que utilizando un sistema de mercado en el que tienes que negociar con proveedores externos todas las partes del proceso que quieres desarrollar, aprovechando de esta manera eficiencias que los individuos por si mismos no podían alcanzar. Sesenta años después, la idea se ha dado la vuelta, respetando la teoría de los costes de transacción, pero sin la necesidad de tener grandes empresas.

Aplicando la ley de evolución de Internet⁵, junto con la transformación de las organizaciones por el uso intensivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, los costes de transacción han caído en picada. Los costes de transacción siguen existiendo, pero bajo otro prisma. El coste ahora es mayor en las empresas que en el mercado. Muchos de los costes de transacción se han reducido hasta el punto de tender prácticamente a cero.

Conclusión

El problema más complejo en el debate del teorema de Coase es el significado que se da a la asunción de los costos de transacción. Como vimos, Coase los definió como aquellos asociados con la búsqueda, la negociación, el control o monitoreo y el cumplimiento de un acuerdo o contrato. Se puede considerar que son pérdidas de recursos debido a información insuficiente.

Bajo este tipo de definiciones, como dijimos, costos de transacción cero, previstos en el Teorema de Coase implican derechos de propiedad completos. ***Pero la idea de los costos de transacción cero, transforma a la idea de negociación en un sin sentido, y separa al teorema completamente de la realidad.***

Es decir, el teorema sustenta el concepto de un mercado perfecto y libre sin ninguna intervención del Estado, por lo que su aplicación práctica tiene muchos problemas.

Sin embargo, si nos detenemos en la variable tiempo, Coase fue en cierta medida un precursor de los cambios provocados por Internet. Éstos se asocian en parte a la reducción de los costes de colaboración fuera de los límites de una empresa.

Las TI, esencialmente el uso de las redes, ayudan a que las empresas reduzcan sus costos de las transacciones realizadas en los mercados, permitiendo de ésta manera que las empresas inviertan en proveedores externos en vez de utilizar sus propios recursos.

⁵ https://derecho.usmp.edu.pe/centro_derecho_economia/revista/febrero_2011/Coase_y_la_decision_judicial_Dr_Juan_Vicente_Sola.pdf