
LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DE PRODUCCION*

* Conferencia del Nobel de Economía
Diciembre 9 de 1991
Estocolmo, Suecia

RONALD H. COASE

Profesor Emérito de Economía, Universidad de Chicago
Premio Nobel de Economía, 1991

En mi larga vida he conocido algunos grandes economistas pero nunca me he contado entre ellos ni he caminado en su compañía. No he realizado ninguna innovación en las altas teorías. Mi contribución a la economía ha sido propiciar la inclusión, en nuestro análisis, de características del sistema económico tan obvias que, como el cartero en la historia del Padre Brown de G.K. Chesterton. "El Hombre Invisible", han sido ignoradas. Sin embargo, una vez incluídas en el análisis, traerán, como creo, un cambio completo en la estructura de la teoría económica, al menos en lo que se ha llamado teoría de precios o microeconomía. Lo que he hecho es mostrar la importancia para el funcionamiento del sistema económico de lo que se podría llamar la estructura institucional de producción.

En esta charla, explicaré por qué, desde mi punto de vista, estas características del sistema económico se ignoraban y por qué su reconocimiento llevará a un cambio en la manera como analizamos su funcionamiento y en la forma como percibimos las políticas económicas, cambios que ya han empezado a ocurrir. También hablaré sobre el trabajo empírico que debe hacerse si esta transformación en nuestra aproximación es para aumentar nuestro entendimiento. Al hablar de esta transformación, no deseo sugerir que es resultado solamente de mi trabajo. Oliver Williamson, Harold Demsetz, Steven Cheung, entre otros, han hecho contribuciones notables al tema y sin su trabajo y el de muchos otros, dudo que el significado de mis escritos hubiera sido reconocido. A la vez ha sido una gran ventaja la creación del Premio en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel que, al atraer la atención sobre la importancia de ciertas áreas de la economía, promueve investigación adicional en ellas pero, al resaltar el trabajo de algunos estudiosos, o en mi caso, de uno solo, tiende a opacar la importancia de las contribuciones de otros muy capaces, cuyas investigaciones han sido cruciales en el desarrollo del área.

Hablaré de esa parte de la economía que se ha denominado organización industrial; pero, para entender su estado actual, es necesario decir algo sobre el desarrollo de la economía en general.

Durante los dos siglos desde la publicación de "The Wealth of Nations", me parece que la principal actividad de los economistas, ha sido llenar los vacíos en el sistema de Adam Smith, corregir sus errores y hacer su análisis mucho más exacto. Un tema principal de "The Wealth of Nations" fue que la

regulación gubernamental o planeación centralizada no era necesaria para hacer que un sistema económico funcione de una manera ordenada. La economía podría ser regulada por un sistema de precios (la "mano invisible") y además con resultados benéficos.

Una tarea importante de los economistas desde la publicación de "The Wealth of Nations", como lo ha explicado Harold Demsetz (1), ha sido formalizar esta propuesta de Adam Smith. Los factores dados son la tecnología y los gustos del consumidor, y los individuos que siguen sus propios intereses son gobernados en sus escogencias por el sistema de precios. Los economistas han descubierto las condiciones necesarias para que se den los resultados de Adam Smith, y cuando, en los casos del mundo real, estas condiciones no aparecen, han propuesto cambios diseñados para que ocurran. Esto es lo que uno encuentra en los textos. Harold Demsetz ha dicho correctamente que lo que esta teoría analiza es un sistema de descentralización extrema. Esto ha sido un gran logro intelectual que aclara muchos aspectos del sistema económico.

Pero, de cualquier manera, todo no ha sido adelanto. La concentración en la determinación de precios ha llevado a un estrechamiento del enfoque que ha dado como resultado el desprecio de otros aspectos del sistema económico. Algunas veces, en realidad, parece como si los economistas concibieran su campo como interesado únicamente en el sistema de precios, y que cualquier otra cosa por fuera de esto se considerase sin relación con su negocio.

Es así como, mi antiguo jefe y maravilloso ser humano, Lionel Robbins, escribió en "The Nature and Significance of Economic Science", sobre las "deslumbrantes deficiencias" del antiguo tratamiento de la teoría de la producción en su discusión de la propiedad del campesino y de las formas industriales: "Ello sugiere que desde el punto de vista del economista 'organización' es cuestión del arreglo industrial (o agrícola) interno - si no interno a la compañía, de todos modos interno a la industria. Al mismo tiempo tiende a dejar por fuera completamente el factor que gobierna toda organización productiva - la relación entre precios y costos..." (2)

A lo que conduce esto es que, desde el punto de vista de Robbins, un economista no se interesa por los arreglos internos dentro de la organización sino únicamente por lo que sucede en el mercado, la compra de los factores de producción y la venta

de los bienes que estos factores producen. Lo que sucede entre la compra de los factores de producción y la venta de los bienes que se producen por éstos es totalmente ignorado. No se hasta que punto los economistas de hoy comparten la actitud de Robbins, pero es innegable que la microeconomía es principalmente un estudio de la determinación de precios y rendimiento, y de hecho, esta parte de la economía es a menudo llamada teoría de precios.

Este desprecio de otros aspectos del sistema se ha facilitado por otra característica de la teoría económica moderna - la creciente abstracción del análisis, que parece no requerir de un conocimiento detallado del sistema económico actual o de todos modos, se las ha arreglado para continuar sin él. Holmstrom y Tirole al escribir "The Theory of the Firm" en su reciente publicación Handbook of industrial Organization concluyen, al final de su artículo de 63 páginas, que "la relación evidencia/teoría es actualmente muy baja en este campo" (3).

Peltzman ha escrito una reseña del Handbook en la cual señala que mucha de la discusión planteada en él, es teoría sin una base empírica (4). Lo que se estudia es un sistema que esta en la mente de los economistas pero no sobre la tierra. A este resultado le he dado el nombre de "economía de tablero". La empresa y el mercado aparecen de nombre pero carecen de sustancia. La empresa, en la corriente principal de la teoría económica, a menudo se ha descrito como una "caja negra". Y así lo es. Esto es extraordinario, pues la mayoría de los recursos en un sistema económico moderno son empleados dentro de las empresas, y su utilización depende de decisiones administrativas y no directamente de operaciones del mercado. En consecuencia, la eficiencia del sistema económico depende considerablemente de cómo estas organizaciones conducen sus negocios, particularmente, por supuesto, la corporación moderna. Más sorprendente aún, dado su interés en el sistema de precios, es el desprecio del mercado o más específicamente de los arreglos institucionales que gobiernan el proceso de intercambio. Debido a que estos arreglos institucionales determinan en gran medida, lo que se produce, lo que tenemos en una teoría muy incompleta. Todo esto esta empezando a cambiar y en este proceso estoy contento de haber jugado mi papel. El valor de haber incluido tales factores institucionales en el cuerpo de la corriente principal de la economía se ha hecho claro por los eventos recientes en Europa Oriental.

A estas naciones ex-comunistas se les ha aconsejado que se muevan a una economía de mercado, y sus líderes así lo desean, pero sin las instituciones apropiadas ninguna economía de mercado, de alguna importancia, es posible. Si supiéramos más sobre nuestra propia economía estaríamos en una mejor posición para poder aconsejarlos.

Lo que me propuse hacer en los dos artículos citados por la Real Academia Sueca de Ciencias fue intentar llenar estos vacíos o más precisamente indicar la dirección en la cual deberíamos encaminarnos si finalmente los queremos llenar. Dejenme empezar con "The Nature of the Firm". Fuí como estudiante al London School of Economics en 1929 para obtener mi grado en Comercio, con especialización en el grupo de industria, supuestamente diseñado para personas que deseaban ser gerentes, una escogencia de ocupación para la cual particularmente no tenía aptitudes. Sin embargo, en 1931 tuve un gran golpe de suerte. Arnold Plant fue designado como Profesor de Comercio en 1930. Era un maravilloso maestro. Empecé a asistir a su seminario en 1931, unos 5 meses antes de tomar mis exámenes finales. Esto fue una revelación. El citó a Sir Arthur Salter: "El sistema económico normal trabaja por sí mismo".

Y explicó cómo un sistema económico competitivo regulado por precios llevaría a la producción de bienes y servicios que los consumidores valorarían mucho. Antes de ser expuesto a las enseñanzas de Plant, mis nociones acerca de como funcionaba eran extremadamente vagas. Luego del seminario de Plant, tenía una visión coherente del sistema económico. El me introdujo a la "mano invisible" de Adam Smith. Como había realizado el primer año de trabajo universitario estando aún en secundaria, logré completar los requisitos del título en dos años. Sin embargo, los reglamentos universitarios requerían tres años de residencia antes de otorgar el título. Por lo tanto, todavía me quedaba un año. Tuve entonces otro golpe de suerte. La Universidad de Londres me otorgó una beca Cassel para viajar, y decidí quedarme un año en los Estados Unidos, lo cual fue tomado como un año de residencia por el London School of Economics, interpretando los reglamentos con un poco de amplitud.

Decidí estudiar la integración vertical y lateral de la industria en los Estados Unidos. Plant había descrito en sus conferencias las distintas formas en que estaban organizadas diferentes industrias pero parecía que carecíamos de una teoría que pudiera

explicar estas diferencias. Me dispuse a encontrarla. Había otro laberinto que, en mi mente, tenía que resolverse y que parecía relacionado con mi proyecto principal.

La visión del sistema de precios como un mecanismo regulador era claramente correcto pero había aspectos del argumento que me molestaban. Plant se oponía a todos los esquemas, en aquella época de la gran depresión muy de moda, para la regulación de la producción industrial por medio de alguna forma de planeación. La competencia, según Plant, al actuar a través de un sistema de precios, haría toda la regulación necesaria. Y aún teníamos un factor de la producción. La gestión, cuya función era regular. Por qué se necesitaba si el sistema de precios proporcionaba toda la regulación necesaria? El mismo problema se me presentó en esa época bajo otra apariencia. La revolución rusa había ocurrido hacía sólo catorce años. Sabíamos entonces muy poco de cómo se podría hacer la planeación en un sistema comunista. Lenin había dicho que el sistema económico en Rusia se manejaría como una gran fábrica. Sin embargo, muchos economistas occidentales sostenían que esto era imposible. Pero había fábricas en occidente y algunas de ellas eran extremadamente grandes. Cómo podía uno reconciliar los puntos de vista expresados por los economistas sobre el papel acerca del sistema de precios y la imposibilidad de un exitoso sistema de planeación económica centralizada con la existencia de la gestión y de estas sociedades aparentemente planeadas, empresas, operando dentro de nuestra propia economía? (5).

Encontré la respuesta en el verano de 1932. Entendí que había costos asociados al del mecanismo de precios. Tiene que descubrirse cuáles son estos precios. Hay negociaciones que deben realizarse, contratos que deben suscribirse, hay que hacer inspecciones, hay que hacer arreglos para solucionar disputas, etc. Estos costos se conocen ahora como "costos de transacción". Su existencia implica que métodos de regulación alternativos al mercado, que son a su vez costosos y en varias formas imperfectos pueden, sin embargo, ser preferibles a basarse en el mecanismo de precios, el único método de regulación normalmente analizado por los economistas. Fue el evitar los costos de realizar transacciones a través del mercado, lo que podría explicar la existencia de la empresa, en la cual la asignación de factores resulta de decisiones administrativas (así pensaba que era). En mi artículo de 1937, argumenté que en un sistema competitivo

debería haber una planeación óptima pues una empresa, esa pequeña sociedad planeada, sólo podría continuar existiendo si desempeñaba su función de regulación a un costo menor que aquel en que hubiera incurrido si lo hubiera hecho a través de transacciones del mercado y también a un menor costo que el que otra empresa hubiera tenido al realizar la misma función.

Para tener un sistema económico eficiente no sólo es necesario tener mercados sino también áreas de planeación de tamaño apropiado dentro de las organizaciones. Lo que debe ser esta mezcla lo encontramos como resultado de la competencia. Esto fue lo que dije en mi artículo de 1937. Sin embargo, como sabemos de una carta que escribí en 1932, que he conservado, todo lo esencial de este argumento lo había presentado en una conferencia que dí en Dundee a principios de Octubre, 1932. (6) Tenía entonces 21 años de edad y el sol nunca cesaba de brillar. Nunca me imaginé que estas ideas 60 años más tarde se convertirían en una justificación fundamental para conceder un premio Nobel. Y es una extraña experiencia ser elogiado en mis ochenta por un trabajo realizado cuando estaba en mis veinte.

No hay duda que el reconocimiento por parte de los economistas de la importancia del papel de la firma en el funcionamiento de la economía los motivará a investigar más de cerca sus actividades. El trabajo de Oliver Williamson y otros ha llevado a una mayor comprensión de los factores que gobiernan lo que hace una firma y cómo lo hace. También esperamos aprender mucho más en el futuro de los estudios sobre las actividades de firmas que recientemente ha iniciado el Centro de Estudios Económicos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Pero sería incorrecto pensar que la consecuencia más importante para la economía, de la publicación de "The Nature of the Firm", ha sido dirigir la atención hacia la importancia de la firma en nuestra economía moderna, un resultado que, desde mi punto de vista, hubiera aparecido de todas maneras. Pienso que lo que en el futuro será considerado como contribución importante de este artículo es la introducción explícita en el análisis económico de los costos de transacción.

Argumenté en "The Nature of the Firm" que la existencia de los costos de transacción conduce al surgimiento de la firma. Pero los efectos son penetrantes en la economía. Los hombres de negocios al decidir en qué forma los van a realizar o qué

van a producir tienen que tener en cuenta los costos de transacción. Si los costos de hacer un intercambio son mayores que los beneficios que produce, esta transacción no ocurre y la mayor producción que surgiría, debida a la especialización, no sería reconocida. De esta forma, los costos de la transacción no sólo afectan arreglos contractuales sino también cuáles bienes y servicios se producen. Al no incluir los costos de transacción en la teoría se dejan muchos aspectos del funcionamiento del sistema económico sin explicación, incluyendo la aparición de la firma, pero mucho más aún.

De hecho, una gran parte de lo que conocemos como actividad económica está diseñado para conseguir lo que de otra manera los altos costos de transacción no hubiesen permitido o para reducir costos de transacción, así que los individuos puedan negociar libremente y nosotros podamos aprovechar ese conocimiento difuso, del que nos ha hablado Hayek.

Sólo conozco una parte de la economía en la cual se han utilizado los costos de transacción para explicar una característica fundamental del sistema económico y ésta se relaciona con la evolución y uso del dinero. Adam Smith señaló los obstáculos al comercio que surgirían en un sistema económico en el que hubiera división del trabajo, pero en el cual todo intercambio tuviera la forma de trueque. Nadie podría comprar nada, a no ser que tuviera algo que el productor quisiera. Esta dificultad, explicaba él, podría superarse utilizando el dinero. Una persona con deseos de comprar algo en un sistema de trueque, tiene que encontrar a alguien que tenga este producto para la venta y que además quiera algunos de los bienes que el comprador potencial posea. Similarmente, una persona con deseos de vender algo, tiene que encontrar a alguien que quiera lo que él está ofreciendo y además que posea algo que el vendedor potencial desee. El intercambio en un sistema de trueque requiere lo que Jevons llama "esta doble coincidencia".

Claramente la búsqueda de socios con calificaciones adecuadas para el intercambio es seguramente muy costoso y no deja que ocurran muchos intercambios potencialmente beneficiosos. El beneficio que trajo el uso del dinero consiste en una reducción de los costos de transacción.

El uso del dinero también disminuye los costos de transacción al facilitar la elaboración de contratos así como al reducir la cantidad de bienes que hay que

mantener para intercambiar. Sin embargo, la naturaleza de los beneficios asegurados con la utilización del dinero parece que se desvaneció en el trasfondo en lo que concierne a los economistas y no parece que se haya notado que hay otras características del sistema económico que existen debido a la necesidad de mitigar los costos de transacción.

Ahora me referiré a ese otro artículo citado por la Academia Sueca "The Problem of Social Cost" publicado hace cerca de 30 años. No diré mucho aquí sobre su influencia en la erudición legal, que ha sido inmensa, sino consideraré principalmente su influencia en la economía, que no ha sido demasiada, aunque pienso que con el tiempo lo será.

Es mi punto de vista que la aproximación usada en ese artículo finalmente transformará la estructura de la microeconomía- y explicaré el por qué. Debo agregar que al escribir ese artículo no tenía en mente este objetivo tan general. Pensaba que estaba exponiendo las debilidades del análisis de la divergencia entre productos privados y sociales de Pigou, un análisis generalmente aceptado por los economistas, y eso era todo, Fue solamente más tarde, y en parte como resultado de conversaciones con Steven Cheung en 1960 que llegué a ver la importancia general para la teoría económica de lo que había escrito en ese artículo y también ví más claramente qué preguntas necesitaban mayor investigación.

La conclusión de Pigou y la de la mayoría de los economistas que usan la teoría económica estándar era (y de pronto es aún) que algún tipo de acción gubernamental (usualmente la creación de impuestos) era necesaria para restringir a aquellos cuyas acciones tenían efectos nocivos sobre otros (usualmente llamado exteriorizaciones negativas). Lo que mostré en ese artículo, pensaba yo, fue que un régimen de cero costos de transacción, un supuesto de la teoría económica estándar, las negociaciones entre las partes llevarían a arreglos que maximizarían la riqueza sin importar las asignaciones iniciales de derechos.

Este es el infame teorema de Coase, nombrado y formulado por Stigler, aunque está basado en mi trabajo. Stigler argumenta que el teorema de Coase se desprende de los supuestos estándares de la teoría económica. Su lógica no se puede discutir, solamente su dominio (7). Yo no difiero de Stigler. Sin embargo, tiendo a ver el Teorema de Coase como una piedra de apoyo en el camino al análisis de una

economía con costos de transacción positivos. Para mí, la importancia del Teorema de Coase es que deja sin piso el sistema Pigoviano, ya que la teoría económica estándar supone que los costos de transacción son cero, el teorema de Coase demuestra que, bajo estas circunstancias, las soluciones Pigovianas son innecesarias.

Por supuesto que esto no implica que cuando los costos de transacción son positivos, las acciones del gobierno (tales como operaciones gubernamentales, leyes o impuestos, inclusive subsidios) no puedan producir mejores resultados que cuando se confía en negociaciones entre individuos en el mercado. O que esto sea así se puede descubrir no por medio de estudios de gobiernos imaginarios sino basado en lo que hacen realmente los verdaderos. Mi conclusión: Estudiemos el mundo de costos de transacción positivos.

Si nos movemos de un régimen de costos de transacción cero a uno de valor positivo, lo que inmediatamente aparece claro es la crucial importancia del sistema legal en este nuevo mundo. Expliqué en "The Problem of Social Cost" que lo que se intercambia en el mercado no son, como a menudo suponen los economistas, entes físicos sino los derechos para realizar ciertas acciones, y los derechos que poseen los individuos son establecidos por el sistema legal. Mientras podemos imaginarnos, en el mundo hipotético de costos de transacción cero, que las partes en un intercambio negociarían para cambiar cualquier estipulación de la ley que les impida dar los pasos necesarios para aumentar el valor de producción, en el mundo real de costos de transacción positivos, tal procedimiento sería extremadamente costoso, y haría no rentable, aun donde fuera permitido, la mayoría de ese tipo de contratos dentro de la ley.

Debido a esto, los derechos que los individuos poseen, con sus deberes y privilegios serán, en gran medida, lo que la ley disponga. Como resultado, el sistema legal tendrá un profundo efecto en el funcionamiento del sistema económico y puede, en ciertos casos, llegar a decirse que lo controla. Obviamente, es deseable que estos derechos sean asignados a aquellos que los puedan usar más productivamente y con incentivos que los conduzcan a ello, y que para descubrir (y mantener) tal distribución de derechos, los costos de su transferencia deban ser bajos, con claridad en la ley y haciendo los requisitos para tales transferencias menos onerosos. Ya que esto sólo puede ocurrir si hay un sistema apropiado de derechos de propiedad (y

se hacen cumplir), es fácil entender por qué tantos abogados académicos (al menos en EEUU) han encontrado tan atractiva la tarea de poner al descubierto la naturaleza de tal sistema de derechos de propiedad y el por qué el tema de "leyes y economía" ha florecido en las escuelas de leyes americanas. De hecho, se ha adelantado trabajo a tal ritmo que no considero demasiado optimismo creer que los esquemas principales de este tema serán establecidos dentro de unos cinco o diez años.

Hasta hace muy poco, para muchos economistas parecía pasar desapercibida la relación entre los sistemas económico y legal, excepto en su manera más general. El mercado de acciones y de bienes a menudo es usado por los economistas como ejemplo de competencia perfecta o casi perfecta. Pero estos intercambios regulan en mucho detalle las actividades de los comerciantes (y esto a parte de cualquier regulación pública que pueda existir).

Qué se puede intercambiar, cuándo se puede intercambiar, los términos del acuerdo y demás, son impuestos por las autoridades del intercambio. Hay, en efecto, una ley privada. Sin este tipo de reglas y regulaciones, no sería posible la terminación rápida de los intercambios. Claro, cuando el comercio ocurre por fuera de intercambios (y así son casi todos los negocios) y cuando los comerciantes están esparcidos en el espacio y tienen intereses muy divergentes, como en ventas al por mayor y al detal, tal ley privada sería difícil de establecer y sus actividades serían reguladas por las leyes del Estado. Tiene poco sentido para los economistas discutir el proceso de intercambio sin especificar el ambiente institucional dentro del cual ocurre, debido a que esto afecta los incentivos para producir y los costos de efectuar transacciones. Pienso que esto se está empezando a reconocer y está tornándose tan claro como el cristal por lo que hoy está sucediendo en Europa Oriental. Ya pasó la época cuando los economistas analizaban, en gran detalle, a los dos individuos que intercambiaban nueces por moras a la orilla de un bosque y luego sentían que su análisis del proceso de intercambio estaba completo, aunque este tipo de análisis puede iluminar en muchos aspectos. El proceso de contratación necesita ser estudiado en el contexto de la vida real. Entonces aprenderíamos de los problemas que se encuentran y cómo son superados y, ciertamente, estaríamos atentos a la riqueza de las alternativas institucionales entre las cuales tenemos que escoger.

Oliver Williamson ha atribuido el no uso o el uso limitado de mi tesis en "The Nature of the Firm" al hecho que ésta no es "operativa", con lo cual quiere decir que el concepto de costos de transacción no ha sido incorporado a una teoría general. Pienso que esto es correcto. Ha habido dos razones para ello. Primero, incorporar costos de transacción en la teoría económica estándar, que se ha basado en el supuesto que estos son cero, sería muy difícil y los economistas quienes, como muchos científicos, tales como Thomas Kuhn, han dicho, son extremadamente conservadores en sus métodos, no se han inclinado a intentarlo. Segundo, Williamson también ha señalado que aunque yo estaba en lo correcto al escoger entre la organización dentro de la firma o a través del mercado como la pieza central de mi análisis, no indique cuales fueron los factores que determinaron el resultado de esta escogencia, lo cual ha dificultado que otros construyan sobre lo que a menudo se ha descrito como "una visión fundamental". Esto también es cierto. Pero las interrelaciones que gobiernan la mezcla entre mercado y jerarquía, para utilizar los términos de Williamson, son extremadamente complejas y, en nuestro estado actual de ignorancia, no es fácil descubrir cuáles son estos factores. Lo que necesitamos es más trabajo empírico.

En un trabajo escrito para una conferencia del National Bureau of Economic Research, expliqué porque pensaba que esto era así. Esto fue lo que dije: "Un teórico inspirado puede hacerlo tan bien sin tal trabajo empírico, pero mi sentir es que esta inspiración lo más probable es que surja a través del estímulo que proporcionan los patrones, acertijos y anomalías que revela la recolección sistemática de datos, particularmente cuando la necesidad primaria es la de romper nuestros hábitos actuales de pensamiento (8). "Esta afirmación se hizo en 1970. Pienso que en su esencia es verdad hoy. Aunque se hicieron muchas investigaciones interesantes e importantes durante los setentas y los ochentas y realmente sabemos más de lo que sabíamos en 1970, no hay duda que se necesita mucho más trabajo empírico. Sin embargo, he llegado a la conclusión que el obstáculo principal enfrentado por investigadores en organización industrial es la falta de datos disponibles sobre contratos y actividades de las firmas. He resuelto entonces hacer algo al respecto.

Creyendo que hay una enorme cantidad de datos sobre contratos y actividades de las firmas en Estados Unidos, disponibles en departamentos y agencias del gobierno en Washington D.C. y que esta información, en su gran mayoría, es desconocida por los economistas, organicé una conferencia

en el Colegio de Leyes de la Universidad de Chicago en el verano de 1990 en la cual funcionarios del gobierno presentaron trabajos en los que describían cuáles datos estaban disponibles, cómo tener acceso a ellos y también informaron sobre algunas investigaciones que se estaban llevando a cabo en sus respectivos departamentos. La audiencia estaba compuesta de economistas académicos. Fue, como anotó un colega, un caso de la oferta satisfaciendo la demanda. Las memorias de esta conferencia serán publicadas en una edición especial del Journal of Law and Economics. Otro desarrollo con el que estoy asociado es el establecimiento del Centro para el Estudio de Contratos y la Estructura de la Empresa en la Escuela de Negocios de la Universidad de Pittsburgh. Este centro hará grandes colecciones de contratos de negocios y preparará bases de datos que estarán disponibles para todos los investigadores, cualquiera sea su institución. Tampoco debemos olvidar el trabajo que está comenzando en el Centro para Estudios Económicos de la Oficina del Censo. Esta mayor disponibilidad de información y la motivación dada a todos los investigadores que trabajan en la estructura institucional de producción, por el premio Nobel que he recibido, debe dar como resultado una reducción de esa elegante pero estéril teorización tan comúnmente encontrada en la literatura económica sobre organización industrial y llevará a estudios que aumenten nuestro entendimiento de como funciona el sistema económico real.

Mis apuntes algunas veces se han interpretado como si implicaran que soy hostil a la formulación matemática de la teoría económica. Esto no es cierto. De hecho, una vez comencemos a descubrir los factores que realmente afectan el desempeño del sistema económico, las interrelaciones complejas entre ellos claramente necesitarán un tratamiento matemático, como en las ciencias naturales, y los economistas como yo, que escribimos en prosa, haremos una venia. Que este período llegue pronto.

Estoy seguro que muchos economistas, a quienes respeto y admiro, no estarán de acuerdo con las opiniones que he expresado y algunos pueden llegar a ofenderse por ellas. Pero un estudioso debe estar satisfecho con saber que la falsedad que hay en lo que dice pronto será revelada y lo que sea verdad, puede contar con verlo finalmente aceptado, si es que vive lo suficiente.

Traducido del inglés: Sara L. Bojanini, Universidad Eafit. Traducción autorizada por the Nobel Foundation.

© The Nobel Foundation.

BIBLIOGRAFIA

1. Demsetz, Harold. *Ownership, Control and the Firm*. Volume I. p. 145.
2. Robbins, Lionel. *The Nature and Significance of Economic Science* (132). p. 70.
3. Schmalensee, Richard and Robert D. Willig (editors). *Handbook of industrial Organization*. p. 126.
4. Peltzman, Sam. "The Handbook of industrial Organization: A Review Article". *Journal of Political Economy*. Feb. 1991. pp. 201 - 217.
5. A fuller account of these events will be found in Oliver E. Williamson and Sidney G. Winter (editors) en: *The Nature of the Firm, Origins, Evolution and Development*. pp. 34 - 47.
6. *Ibid.* pp. 34 - 35.
7. Stigler George J. "Two Notes on the Coase Theorem". *Yale Law Journal*. Dec. 1989. pp. 631 - 633.
8. Coase, R.H. *The Firm, the Market and the Law*. p. 71.