

Coase sobre China: otra vuelta a los derechos de propiedad y los costes de transacción

Pedro SCHWARTZ
Universidad San Pablo CEU, Madrid
pedro@pedroschwartz.com

Received: 01/12/2014

Accepted: 20/01/2015

Resumen

Generalmente se presenta el teorema de Coase en su forma reducida, que parte del cuestionable supuesto de que los costes de transacción pueden ser nulos y que la distribución del beneficio de los acuerdos no afecta al resultado. Pero la evolución de China después de Mao parece haberse ajustado a lo predicho por el teorema de Coase pese a que los derechos de propiedad no estaban definidos previamente y a que los efectos distributivos de las reformas hayan sido cuantiosos. La experiencia del capitalismo chino exige una redefinición del teorema de Coase sobre la base de un modelo estructural formulado en términos dinámicos.

Palabras clave: Teorema de Coase, costes de transacción, efectos distributivos de las reformas, experiencia económica china

Coase on China: Property rights and transaction costs revisited

Abstract

The Coase theorem is usually presented in a reduced form that makes the questionable assumption that transaction costs can be zero. It also overlooks the effects of sharing the benefit obtained by cooperative agreements. Actually, in post-Mao China Coase's theorem unexpectedly worked in the most fluid of situations although property rights were in the making and benefits accrued were large. The experience of Chinese capitalism demands a recasting of the Coase theorem to make it less static and more powerful than it appears in the usual static reduce form.

Key-words

Coase theorem, transaction costs, distributive effects of reforms, China's economic experience

Contenidos: 1. Introducción. 2. Redefinición de la teoría de Coase. 3. Stigler sobre el teorema de Coase. 4. Cooter sobre Coase. 5. Perspectiva institucional de Buchanan. 6. Coase sobre la China capitalista. 7. Un punto de vista evolutivo. 8. No hace falta la competencia perfecta

1. Introducción

Generalmente se presenta el teorema de Coase en su forma reducida que no hace justicia a su verdadera complejidad teórica: "Siempre que haya derechos de propiedad bien definidos y costes de transacción nulos, es posible resolver las externalidades a través de un acuerdo entre las partes, si no tenemos en cuenta la distribución de la renta resultante de tales acuerdos". Esta fórmula no es más que una parodia del pensamiento de Coase y lo deja abierto a la crítica, como la de Robert Cooter en "The Cost of Coase" ("El Coste de Coase") (1982). Tal formulación es prácticamente una tautología. Implica que para resolver el problema de las externalidades los derechos de propiedad deben estar definidos. Se basa en el cuestionable supuesto de que los costes de transacción pueden ser nulos. Y pasa por alto la dificultad de compartir el beneficio de los acuerdos cooperativos que acercarían a la economía al óptimo de Pareto.

En muchos casos los derechos de propiedad deben modificarse durante las negociaciones. Cualquier negociación *à la* Coase tiene tres tipos de costes de transacción: (1) carencias de información y comunicación; (2) costes por la conducta de *free-rider*; y (3) costes por el comportamiento estratégico de las partes. Y redistribuyendo las ganancias se puede convencer a las partes que no quieren hacer el cambio. Muchas de estas complicaciones desaparecen en competencia perfecta, pero lo último que querríamos es reducir el teorema de Coase a situaciones en las que todas las partes son precio-aceptantes.

En la China de después de Mao el teorema de Coase parecía explicar bien el progreso observado, pese a que los costes de transacción no eran ni mucho menos nulos. Los derechos de propiedad se iban delimitando sólo a medida que la economía se movía hacia el capitalismo. La información y comunicación tenían que superar enormes obstáculos políticos. El negativo comportamiento del *free-rider* se convertía en imitación positiva. La redistribución a menudo tomaba la forma de sobornos para esquivar una regulación sin sentido. Inesperadamente, el caso de China parecía estar tomando el camino descrito por Buchanan en *The Irrelevance of Transaction Cost* (*La irrelevancia de los costes de transacción*) (1984).

Como señalaron Ronald Coase y Ning Wang en *How China Became Capitalist (Cómo se volvió China capitalista)* (2012) “en China no delimitaron primero los derechos de propiedad para luego dejar que las fuerzas del mercado los asignara al mejor postor”. El estado iba cambiando y modificando continuamente esos derechos bajo la presión emprendedora de las autoridades locales, las empresas y los individuos. Se alcanzaban acuerdos y se ejecutaban contratos en circunstancias legalmente poco propicias. Y la prosperidad resultante fue tan grande que los conflictos distributivos, aunque no inexistentes, se redujeron al mínimo.

La experiencia del capitalismo chino exige una redefinición del teorema de Coase, para hacerlo menos estático y más poderoso de lo que parece en las visiones reduccionistas en el fondo infieles a su espíritu.

2. Redefinición de la teoría de Coase

Reducir la doctrina de Ronald Coase sobre el problema del coste social a un llamado “teorema de Coase” hace flaco favor a su destacada contribución a la teoría de la eficiencia del mercado. Muchos economistas hemos cometido este error utilizando la breve presentación de Stigler sobre las externalidades en Coase. Yo mismo año tras año he enseñado que, *si los derechos de propiedad están bien definidos y los costes de transacción son cero, todas las externalidades pueden resolverse de común acuerdo entre las partes afectadas, si no se tienen en cuenta cambios en la distribución de la renta derivados de tales acuerdos*. Esta versión reducida del modelo estructural de Coase (si se me permite utilizar estos conceptos tomados de la econometría) no hace justicia a su pensamiento. Es cierto que la presentación de Coase tiene ambigüedades que han podido llevar a una interpretación errónea. Pero la interpretación adecuada de la *teoría* de Coase haría que fuera más útil que este *teorema* de Coase a la hora de explicar los problemas reales de la economía. Los supuestos de costes de transacción nulos, el de derechos de propiedad bien definidos y el ignorar los efectos distributivos no son necesarios para comprender las fuerzas sociales que Coase desveló. De hecho, las críticas de autores como Cooter o Buchanan se vuelven menos incisivas si se eliminan esos tres supuestos. Cooter mostró que el teorema de Coase no es válido en situaciones no competitivas o con pocos agentes concernidos. Buchanan se opuso a la implicación de algunas formulaciones coasianas de que los resultados sociales eficientes podían observarse desde fuera como lo haría observador omnisciente neutral. Estas objeciones eran correctas cuando dirigidas al teorema de Coase, pero no a la teoría de Coase.

Cuando Coase celebraba un siglo de una vida fructífera, éste escribió con Ning Wang un libro titulado *Cómo se volvió China capitalista* (2012). Ahí, Coase y su coautor aplican su teoría a la extraordinaria transformación de la economía china sin tener que suponer derechos de propiedad bien definidos, costes de transacción nulos o indiferencia a los efectos sobre la distribución. Este libro exige renunciar al teorema de Coase y formular una teoría de Coase más completa de la que se enseña actualmente.

3. Stigler sobre el teorema de Coase

En el siglo que siguió a la discusión de J.S. Mill sobre “los límites del *laissez faire*” en sus *Principios de economía política* (1848) la profesión económica amplió lentamente el número de casos en los que un mercado libre no produce resultados eficientes¹. Principalmente fue Pigou quien adujo que el mercado libre era ineficiente por un sinnúmero de efectos externos. En su estudio sobre *La Economía del Bienestar* (1920, 1932), llegó a la conclusión de que el bienestar

¹ Schwartz (1972), ch. 6.

social a menudo no coincidía con el bienestar privado que buscan los agentes del mercado. Esta idea de Pigou se convirtió en la doctrina aceptada por la profesión en la primera parte del siglo XX. El argumento se ha hecho casi proverbial con la cita en clase de casos como la fábrica emisora de humos o el descubrimiento de la penicilina por el Dr. Fleming. En esos casos, era lícito que el Estado gravara impuestos o concediera subvenciones para canalizar la actividad privada hacia la maximización plena del bienestar social.

Ronald Coase rebatió las ideas de Pigou con tres argumentos: que las personas y empresas a menudo corrigen las externalidades de mutuo acuerdo; que los acuerdos resultantes tendrán poco que ver con las decisiones de la Administración o de los jueces sobre quién tiene derecho a contaminar o ser indemnizado; y que las soluciones impuestas por el gobierno a menudo han producido peores resultados que la situación de partida.

George Stigler en sus *Memorias* (1988) cuenta la historia de la famosa cena de 1960 en la casa del cuñado de Friedman, Aaron Director, para discutir “cómo era posible que un economista tan bueno como Coase pudiera cometer un error tan evidente” como el de criticar la teoría de Pigou (p. 75). Veinte economistas, entre los que se encontraban Milton Friedman y el propio George Stigler escucharon a Coase presentar la proposición herética de que

la forma en que se utilizan los recursos económicos no depende de a quién se le adjudica la responsabilidad legal por daños y perjuicios o se le asignan los derechos legales de propiedad [!] (p. 76)²

Coase transformó la minoría de uno en su favor al comienzo de la cena a la unanimidad de veintuno al final.

De hecho, Coase no dio por sentado que los mercados funcionaran perfectamente. Los altos costes de transacción a menudo hacía difícil llegar a acuerdos eficientes. Pero señaló fallos del Estado que no se suelen reconocer y también el nulo efecto de las decisiones soberanas³. Y llegó a la conclusión de que, cuando los mercados no funcionaban y había mucha probabilidad de fallos de la Administración, la mejor política podría ser no hacer nada.

Stigler recogió la idea de Coase en un teorema que la reducía a un modelo simple. En su recuerdo de la cena, dijo que Coase les había pedido que supusieran costes de transacción cero. Aunque el supuesto era heroico, pues en la mayoría de los casos los costes de transacción no son nulos, era éste un modo de razonar al que los economistas estaban muy acostumbrados: una vez aceptado era posible demostrar que el acuerdo final sería un óptimo. Para dar un ejemplo de costes de transacción nulos, Stigler eligió el caso extremo de que tanto el que contamina (el propietario del ganado) como la parte dañada (el cultivador de maíz en un campo abierto) se fusionaran en una sola empresa. En ese caso el propietario único organizaría la producción sin costes de transacción, para así maximizar el producto conjunto de ambas actividades. Eso es lo que él llamó “el teorema de Coase” (p. 77). Pero en los escritos de Coase no aparece ningún “teorema e Coase”.

Si Coase hizo el supuesto de costes de transacción nulos en esa cena debió ser porque esa era la forma en que sus amigos de Chicago tendían a razonar. Pero en el artículo seminal en la Comisión Federal de Comunicaciones (1959), donde propuso que las radio-frecuencias se subastaran al mejor postor, ni tampoco en su más conocido “El problema del coste social” (1960), hizo Coase mención de costes de transacción nulos. Y tampoco se mencionan en el libro de Coase y de Wang sobre la senda de China hacia el capitalismo.

4. Cooter sobre Coase

² Como dice Cooter (1982: 15), una interpretación correcta del teorema de Coase no implica que el acuerdo final entre las partes no dependa de la adjudicación de las responsabilidades legales o de los derechos de propiedad si no que la asignación final de los recursos será eficiente cualquiera que sea esa asignación.

³ En cualquier caso, los impuestos pigouvianos eran casi imposibles de determinar para los casos reales. Esos impuestos deberían determinarse para igualar el daño marginal de la actividad específica y no varían con el nivel de daño; y viceversa para los beneficios externos. (Medema, 1995).

Una de las críticas más eficaces de Coase sobre el coste social es la de Robert Cooter en el artículo que lleva el ingenioso título de “El coste de Coase” (1982). Ahí muestra que, desde el punto de vista de la evaluación “objetiva” o “externa” de la eficiencia, el teorema de Coase es válido sólo en condiciones de competencia perfecta o al menos suficiente. La razón por la que esto es así es que los efectos distributivos de hacer los mercados más eficientes generan disputas sobre el reparto de las ganancias y, por tanto, indeterminación en las negociaciones. Un mercado plenamente competitivo es un juego de cooperación puro, donde la distribución de las ganancias derivadas de acercarse a un óptimo de Pareto tiene un efecto insignificante o nulo, ya que los participantes no se pueden amenazar mutuamente con movimientos estratégicos. Cuando hay pocos implicados, siempre existe el peligro de que el intento de una parte de acaparar la mayor parte del beneficio de la acción dé lugar a una ruptura de las negociaciones y a pérdidas generalizadas. Habrá dos salidas a estas actitudes mutuamente destructivas: los coasianos propondrán que se eliminen las barreras a las transacciones para que la negociación se lleve a cabo en una situación tan plenamente competitiva como sea posible; los hobbesianos por el contrario querrán crear un Leviatán con poderes suficientes para contener la violencia de los participantes. Cooter tiene además razón al decir que en los procesos de negociación hay elementos erróneamente clasificados bajo la rúbrica de costes de transacción. “Las negociaciones tienen resultados no cooperativos incluso cuando el proceso de negociación no tiene coste”. En la página 28 sostiene anti-intuitivamente que “es más fácil tener un comportamiento estratégico cuando la comunicación es barata”. Buchanan llega aún más lejos al hablar de “La irrelevancia de los costes de transacción” (1984). Incluso retoma algunas de las objeciones de Cooter al carácter complejo de los costes de transacción (pp. 267-273). Estos no sólo incluyen prohibiciones como comisiones a menudo impuestas por las autoridades; también incluyen restricciones de información y comunicación; y, menos aceptablemente, también la conducta de *free-rider* y el comportamiento estratégico.

La conclusión de la crítica de Cooter es que el teorema de Coase tiene una aplicabilidad limitada, y sólo es válido para mercados competitivos. ¿Hay que contentarse con esta conclusión negativa?

5. Perspectiva institucional de Buchanan

El punto de partida de la crítica de Buchanan (1984) es que Coase y muchos coasianos parecen pensar que en cualquier situación existe una única asignación eficiente de recursos que podría determinar un observador externo. (Pág. 262). Propuso Buchanan que el análisis de Ronald Coase se reinterpretara desde lo que llama un punto de vista “subjetivista-contractualista”. También llamaba a esta perspectiva “austriaca-wickselliana”.

Empezó, como era su costumbre, negando que los óptimos fueran observables. La falacia en las formulaciones habituales del teorema de Coase reside en considerar que el óptimo se puede definir de manera objetiva. Es un error decir que una situación sufre externalidades porque no se haya llegado a un punto óptimo objetivo. “Es lamentable [dijo] que Coase presentara su argumento [...] en gran medida en términos de comparaciones de daños y beneficios supuestamente medibles objetivamente y determinados de forma independiente”. Es un error pensar

que existe una asignación “eficiente” [...] y que cualquier observador externo la puede determinar conceptualmente. Un observador externo no puede determinar si un trato ha alcanzado un nivel óptimo. Cada negociador percibe lo que es óptimo para él o ella y en consecuencia sólo él ve si llegó o no pudo llegar a un intercambio satisfactorio. Las operaciones realizadas, sea o no en condiciones de competencia perfecta, serán siempre ‘óptimas’, aunque el marco institucional no lo sea. Que los costes de transacción sean altos o bajos no importa a la hora de llevar a cabo el trato: éste será óptimo ‘*dado el entorno institucional*’. (p. 264)

Esto parece sacado del *Cándido* de Voltaire, en el que todo es para bien en el mejor de los mundos posibles, ya sea la violación de Cunegunda, novia de Cándido, o el destructivo terremoto de Lisboa de 1755. No es así, dice Buchanan. Cuando las partes en una transacción descubren que no están satisfechas con el acuerdo alcanzado tratarán de cambiar el marco institucional en el que operan, siempre y cuando puedan negociar sin interferencias políticas. “Si las restricciones

[institucionales] iniciales abocan a la ‘ineficiencia’, los potenciales transactores encontrarán ventajoso invertir recursos en hacer esfuerzos para eliminarlas" (p. 268).

El acuerdo para cambiar las reglas dentro de las que puedan tener lugar los intercambios sería una señal de que son menos preferidos o valorados los resultados alcanzados [...] en el marco del conjunto de normas previamente existente que los patrones que se espera generar en el marco de las reglas una vez transformadas. (p. 265)

Del análisis se pueden extraer dos consecuencias inesperadas y esclarecedoras. La primera es que la noción de costes de transacción no es muy útil, como había previsto Coater. Estos “costes de transacción observados objetivamente” son un cajón de sastre de deficiencias de información, prohibiciones de las autoridades, ocultación voluntaria de las intenciones, comportamiento estratégico o antisocial *free-riding*, pero no instrumentos útiles de análisis. La segunda, que los llamados

“costes de transacción” [o] las barreras a la “eficiencia” en la asignación de recursos se pueden analizar de manera más apropiada en el contexto de hipótesis de reforma institucional. (p. 275)

Ahora bien, el desplazamiento de la búsqueda de la “eficiencia” al plano superior de la reforma institucional debe tratarse de nuevo como una cuestión subjetiva, donde determinados grupos de personas pueden intentar cambiar las reglas que no les gustan. Buchanan explica esto con una clarividente reinterpretación del proverbial “dilema del prisionero”. El resultado sub-óptimo al que dicen los autores llegan los dos delincuentes detenidos en régimen de incomunicación, que confesarían el crimen porque no pueden confiar en el silencio del otro, es ineficiente para los delincuentes, pero quizás no para la sociedad en su conjunto. La fraternidad de los mafiosos puede buscar imponer la ley del silencio bajo la amenaza de represalias, pero más para los ciudadanos amantes de la legalidad puede ser mejor que los delincuentes delaten a sus cómplices. Por tanto, los diferentes grupos sociales pueden tener diferentes visiones de lo que es “eficiente” y lo buscarán a su manera si encuentran la vía de hacerlo. Veremos que esta forma subjetiva y diferente de entender la eficiencia arroja alguna luz sobre el avance de China hacia el capitalismo.

6. Coase sobre la China capitalista

Hacia el final de su vida, Ronald Coase comenzó a interesarse por la evolución de China hacia el capitalismo. El resultado de este nuevo interés es el libro que escribió con Wang Ning titulado *How China Became Capitalist (Cómo se volvió China capitalista)* (2012) que culminó a sus 102 años. Recomendando encarecidamente la lectura del libro de Coase y de Wang por la extraordinaria historia que cuentan. Desde el exterior, la transformación de China es asombrosa; desde el interior según relata este libro es nada menos que un milagro. No hubo un momento en que pudiera suponerse el éxito de la transformación. La paralización tras la masacre de Tiananmen en 1989 parecía poner el proceso en peligro. Tampoco está el futuro libre de peligro, especialmente en vista del lamentable estado de los bancos chinos - además de las dificultades de avanzar hacia una mayor libertad personal y política. Los autores subrayan

la falta de un mercado de ideas, que es directamente responsable de la falta de innovación en ciencia y tecnología, el talón de Aquiles en el crecimiento del sector manufacturero en China. (p. 193)

Desde el punto de vista de este artículo, el interés del libro radica en su tesis: que la transformación de China de una tiranía socialista a una economía capitalista *sui generis* no la planearon el Partido Comunista ni los diferentes gobiernos que dirigieron el país después de Mao. Fue el resultado no intencionado de una política encaminada a la conservación del socialismo a través del fomento del crecimiento. Fue la consecuencia de la expansión inesperada de lo que los autores llaman “las cuatro fuerzas marginales” - marginal en el sentido de que cobraron fuerza sin

que lo percibieran la Autoridades. Los líderes chinos estuvieron dispuestos a tolerar la actividad privada, siempre y cuando mantuvieran el control de las empresas estatales; y por lo tanto “los cultivos privados, las empresas privadas tanto rurales como urbanas, el emprendimiento individual, y las Regiones Económicas Especiales” disfrutaron de un creciente grado de libertad económica, siempre y cuando no amenazaran el socialismo oficial. (p. 164)

7. Un punto de vista evolutivo

Estas nuevas libertades se desarrollaron de manera inconsciente. No eran la consecuencia de una definición previa de los derechos de propiedad de las autoridades centrales de China o de los tribunales chinos. Tampoco hubo un plan de gobierno concertado para eliminar las barreras administrativas o reducir los costes de transacción.

En una sociedad comunista, los costes de transacción debían ser casi insuperables para los empresarios individuales, sobre todo al principio, cuando corrupción y empresa capitalista era prácticamente lo mismo. Se descubrieron soluciones de mercado y éstas fueron fruto de acuerdos entre personas privadas. Se apelaba a las autoridades estatales y locales para redefinir los derechos de propiedad con el fin de dar cabida a nuevos acuerdos comerciales. Como subrayan los autores,

China no delimitó primero los derechos de propiedad y especificó otras reglas institucionales relevantes para luego permitir que las fuerzas del mercado asignaran esos derechos al mejor postor. [...] Durante las dos primeras décadas de la reforma, mientras China seguía comprometida con el socialismo y se oponía a la privatización total de los activos del Estado, los derechos que obtenían los agentes privados del Estado eran objeto de negociación individual. (p. 172)

El cambio se aceleró porque el Estado siguió los dictados de la empresa privada y no tuvo “para establecer derechos hasta que se determinaron sus valores económicos en régimen de competencia”.

Como las condiciones económicas cambiaron con el tiempo [... el] Estado tuvo que revisar y redefinir con frecuencia la estructura de derechos de propiedad. [...] (p. 173)

8. No hace falta la competencia perfecta

De este modo, las ventajas de pasar de una economía socialista que funciona mal a los productivos mercados capitalistas aparecieron espontáneamente. No había ninguna necesidad de un régimen de competencia perfecta para evitar los conflictos surgidos del reparto de la nueva riqueza. Tampoco había necesidad de un Leviatán para evitar los conflictos por la distribución o por el reparto de la mayor productividad. Hubo conflictos pero estos se produjeron sobre todo por la inoportuna interferencia del Estado en vez de por el crecimiento capitalista.

La “corrupción” fue una vía para redistribuir el producto de las mejoras más eficazmente de lo que lo hubieran permitido la planificación y la interferencia política. La riqueza creció tanto que hubo espacio para una mejora de todos - excepto cuando los políticos trataron de detener el cambio.

Aquí es donde entraría la reformulación de Buchanan del dilema del prisionero. Hemos visto que normalmente este modelo se presenta como un fracaso del libre mercado porque los dos prisioneros, buscando su interés, se encuentran en una situación peor de la que desearían. Buchanan dividió a la sociedad en dos grupos: los criminales y la gente honesta. Mantener a los delincuentes incomunicados es contrario a sus intereses, pero podría beneficiar al resto de la sociedad, dado que ayuda a contener la delincuencia. Los delincuentes, sin embargo, podrían encontrar el modo de garantizar que ningún preso deje tirado a un compañero, a través de algún acuerdo o contrato que hagan cumplir de algún modo.

La realidad social de China me lleva a invertir el análisis de Buchanan. El Estado y sus gobernantes podían preferir controlar e incluso impedir el movimiento de la minoría desobediente. Pero el ingenio de los innovadores lentamente obligaría a las autoridades a dar paso a más innovación. La gente tomó las riendas, a veces con gran peligro para ellos mismos. Es aquí donde

tenemos que aplicar la reformulación de Buchanan del dilema del prisionero. “La empresa privada urbana era la más expuesta a la acusación de ‘delito económico’” pero siempre había individuos que burlaban el sistema. Los autores cuentan la singular historia de Nian Guangjiu en la provincia de Anhui (pp. 77-78). Analfabeto y sin empleo, Nian encontró una manera de tostar las semillas de sandía que hicieron que sus semillas fueran las preferidas por los viandantes de las calles de Wuhu. En 1980 la gente hacía cola para comprarlas y Nian comenzó a emplear a personas que no eran de su familia - un caso de explotación capitalista. La esposa de Nian estaba preocupada de que le encarcelaran, como había ocurrido bajo Mao. Pero llevaron el caso ante Deng Xiaoping, que, siempre pragmático, se inclinó por esperar y ver. Llegado 1980 las exquisiteces de Nian se conocían como “las semillas de sandía del chalado”. Aun así, Deng tuvo que intervenir en 1984 y 1992 para salvar a Nian de un arresto.

Al introducir la evolución institucional espontánea y abandonar el concepto de costes de transacción y la delimitación inicial de los derechos de propiedad, Coase convirtió el teorema que lleva su nombre en una teoría de cómo la libertad económica y el capitalismo se filtran por las grietas de los sistemas económicos. Esta línea es la que han seguido Oliver Williamson y Elinor Östrom: el primero al enmarcar los costes de transacción en un análisis institucional del capitalismo (1985); y la fallecida Elinor Östrom al estudiar las innovaciones institucionales espontáneas que corrigen fallos en el uso de recursos naturales (2012). Los desarrollos teóricos de estos tres Premios Nobel contribuyen a indicar que la continua denuncia de los profundos defectos del capitalismo quizá sea algo exagerada.

Bibliografía

- Buchanan, James M. 1984. Rights, Efficiency, and Exchange: The irrelevance of transaction costs. En *The Collected Works of James M. Buchanan*, vol. I, *The Logical Foundations of Constitutional Liberty*, pp. 260-277. También en vol. II *if the Medema Collection*.
- Coase, Ronald. 1959. The Federal Communications Commission, *Journal of Law and Economics*, vol. 2 (October), pp. 1-40.
- 1960. The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, vol III (October), pp. 1-44.
- Coase, R. and Wang, Ning. 2012. *How China Became Capitalist*. Palgrave MacMillan, Basingstoke.
- Cooter, Robert. 1982. The Cost of Coase, *Journal of Legal Studies*, vol. XI, January, pp. 1-33. También en Steven Medema, ed., *The Legacy of Ronald Coase*, vol. II, pp. 92-128.
- Medema, Steven G. 1995. Finding His Own Way: the legacy of Ronald Coase in economic analysis. Introducción a la colección de dos volúmenes de artículos de Ronald Coase, publicados como Elgar Reference Collection, Aldershot.
- Pigou, Arthur C. 1932. *The Economics of Welfare*. Library of Economics and Liberty. Consultado a 24 de julio de 2013.
- Östrom, Elinor. 2012. *The Future of the Commons. Beyond Market Failure and Government Regulation*. Indiana University.
- Schwartz, Pedro. 1972. *The New Political Economy of John Stuart Mill*. London, George Weidenfeld & Nicholson.
- Stigler, George J. 1966. *The Theory of Price*. 3ª ed. New York, MacMillan.
- Stigler, George J. 1988. *Memoirs of an Unregulated Economist*. New York, Basic Books.
- Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press.