

RONALD COASE, EL ECONOMISTA QUE VEÍA LO INVISIBLE

Osvaldo Meloni¹
Instituto de Investigaciones Económicas
Universidad Nacional de Tucumán

Como C. Auguste Dupin, como Sherlock Holmes, como Hercule Poirot o como el padre Brown, Ronald Harry Coase fue un detective ... pero especializado en economía, un observador perspicaz de lo cotidiano, que podía percibir aspectos aparentemente irrelevantes de la conducta humana para resolver los casos más complejos, prestando atención a detalles que para la mayoría pasan inadvertidos, demostrando que la solución se encuentra a simple vista, a la luz del día. En pocas palabras, Coase fue un economista que veía lo invisible, como lo sugiere él mismo en el primer párrafo de su discurso en oportunidad de recibir el Premio Nobel (Coase, 1991).

En su extensa carrera como economista -había nacido en 1910 en Willesden, un suburbio de Londres, y falleció a pocos meses de cumplir 103 años- Coase se dedicó a derribar mitos, a desafiar el conocimiento predominante, poniendo en evidencia lo que otros no veían. Desde que ingresara a la *London School of Economics (LSE)* que en ese entonces era parte de la Universidad de Londres, nunca dejó de ejercer la profesión que abrazó, trabajando hasta pasado los 100 años de vida como lo demuestran sus escritos postreros (Coase & Wang, 2011 y 2013; Coase, 2012). Luego de graduarse en LSE en 1932 formó parte del plantel de profesores de la Escuela de Economía y Comercio de Dundee, Escocia hasta 1934, de la Universidad de Liverpool hasta 1935, de su alma mater, LSE, hasta 1951 (año en el que obtuvo un doctorado en economía de la Universidad de Londres) y luego comenzó su recorrido estadounidense trabajando inicialmente en la Universidad de Buffalo. Más tarde, en 1958, se mudó a la Universidad de Virginia y finalmente, a partir de 1964, recaló en la Universidad de Chicago. Fue coeditor del *Journal of Law and Economics* junto a Aaron Director y se le otorgó el Premio Nobel en Economía "por su descubrimiento y aclaración de la importancia de los costos de transacción y los derechos de propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía", en 1991

En el resto de este ensayo voy a discutir cuáles fueron sus aportes más relevantes a las ciencias económicas mediante lo que considero sus tres obras cumbre, *The nature of the firm*, *The problem of the social cost*, y *Monopoly and durability*. También voy a dedicar algunos párrafos a sus aportes sobre bienes públicos contenidos en Coase (1974a), a su inspiradora discusión sobre los mercados de las ideas y de los bienes (Coase, 1974b), a su iluminadora visión sobre Adam Smith (Coase, 1976) y La Riqueza de las Naciones (Coase, 1977) y finalmente a sus sugerencias a los economistas sobre cómo reencausar la investigación en economía que suponía extraviada (Coase, 1982 y 2012).

La (im)perceptible frontera entre firmas y mercados

Cuando *The nature of the firm* aparece publicado en *Economica*, en 1937, en buena parte del mundo occidental los gobiernos habían reaccionado a la Gran Depresión interviniendo fuertemente en la vida económica de los países. La economía como ciencia empezaba a caminar por senderos que en ese entonces parecían (y lucían) paralelos: la micro y la macroeconomía. Del impulso de Keynes nacía la macroeconomía, pero la teoría neoclásica aún dominaba la microeconomía que se basaba en modelos de mercado perfectamente competitivos en el que las empresas eran tratadas como "cajas negras" maximizadoras de beneficios. La teoría no explicaba por qué existían ni cómo funcionaban internamente. Tampoco se analizaban elementos de la organización interna de la firma (Demsetz, 1982 y 1989). Mas aún, a pesar de que las empresas jugaban un rol central para los neoclásicos, la teoría de la firma no se había desarrollado porque se asumía que los contratos eran completos y que el mercado podía organizar toda la producción. La firma era vista como una institución jerárquica que administraba recursos productivos y que reasignaba eficientemente el riesgo entre propietarios-gerentes y empleados: los asalariados estaban parcialmente aislados de las fluctuaciones del mercado y la mayor proporción del riesgo recaía en la parte menos aversa: los dueños (Knight, 1921). Por otra parte, el paradigma neoclásico, que suponía que los precios coordinaban todas las transacciones en el mercado, mencionaba expresamente a los costos de producción y de transporte, pero no consideraba los costos de celebrar y

¹ Agradezco los comentarios realizados por José J. Bercoff (UNT) a una versión preliminar de este trabajo. Naturalmente, cualquier error u omisión es de mi exclusiva responsabilidad.

ejecutar contratos y de administrar organizaciones, es decir los costos de transacción, que representan una parte importante del uso total de recursos en cualquier Economía.

En ese contexto histórico y en ese estado de la ciencia, con solo 27 años, Coase empieza su trabajo de detective, de prestar atención a lo cotidiano, de mirar lo que para otros era invisible. Su trabajo se centra en explicar por qué existen las empresas en lugar de que toda la actividad económica se coordine a través de transacciones de mercado. Coase concluye que la utilización del mecanismo de precios (transacciones de mercado) para estructurar la producción conlleva costos que van más allá del precio del bien o servicio en cuestión. Estos "costos de transacción" incluyen la determinación de cuáles son los precios relevantes, la negociación de contratos, el monitoreo y los costos de información. Las empresas surgen debido a su capacidad para disminuir estos costos de transacción al coordinar la producción de manera interna en lugar de externalizar todas las tareas en el mercado. Ver los "invisibles" costos de transacción le permitió distinguir entre los mercados, que coordinan la producción a través de una serie de intercambios basados en señales de precios, y las empresas, que coordinan la producción a través de una organización jerárquica dirigida por un empresario o gerente. En la visión de Coase, las empresas son mecanismos alternativos a los mercados para estructurar la actividad económica. En este escenario, las "cajas negras" empezaron a mostrar su contenido y entonces se pudo conocer más de su organización interna y también valorizar la actividad del gerente de las firmas que en el modelo neoclásico no tenían una función aparente, ¡aunque existían!

De igual modo, al "ver" los costos de transacción se puede entender porqué hay límites al tamaño de las firmas: a medida que éstas crecen, aumentan los costos internos de la organización (como los gastos generales de gestión y los errores por la mayor complejidad), lo que contrarresta los beneficios obtenidos de la reducción de los costos de transacción. Este es el motivo, además, por el que las empresas no se expanden indefinidamente y sus límites varían conforme tengan distintos costos y beneficios. Cuando se tienen en cuenta los costos de transacción se puede, además, fundamentar fácilmente la existencia de diferentes formas corporativas y de variaciones en acuerdos contractuales.

The nature of the firm sentó las bases para el estudio de los costos de transacción, la economía organizacional y, por supuesto, la teoría de la firma, enfatizando que las instituciones emergen para economizar en costos de transacción y coordinación que los mercados no pueden manejar perfectamente.

AC, DC (Antes de Coase, Después de Coase)

Antes de la publicación de *The problem of social cost* en 1960, había un consenso tácito entre los economistas de que la "receta" para solucionar las fallas de mercado era la intervención estatal. Para los decisores de políticas públicas se trataba de una prescripción políticamente muy atractiva, fácil de interpretar y de implementar: enfrentados con una externalidad positiva la propuesta era un subsidio; por el contrario, si la externalidad era negativa se "recetaba" un impuesto. Por ejemplo, ante el caso de una empresa contaminante que genera un costo social que no asume, los economistas AC (antes de Coase) proponían corregir la externalidad con un impuesto denominado *pigouviano*, por ser su propulsor Arthur C. Pigou, que iguale el costo marginal privado (lo que le cuesta a la empresa producir) con el costo marginal social (lo que le cuesta a la sociedad que esa empresa produzca) para internalizar los costos sociales. Alternativamente, sugerían regular la oferta mediante licencias, penalidades, cuotas, estándares, y prohibiciones. Los economistas AC no exploraban soluciones privadas ni se percataban que los costos generados por la intervención estatal (fallas de gobierno) podían superar al de las fallas de mercado. Tampoco prestaban mucha atención a normas, contratos y gobernanza. Aunque estaban a la vista de todos, solo Coase los vio y les asignó un rol fundamental.

Coase demostró que, "si los derechos de propiedad están claramente definidos y los costos de transacción son cero, las partes afectadas por las externalidades pueden negociar en privado para alcanzar un resultado eficiente, independientemente de quién tenga los derechos iniciales". Este es el enunciado del, así llamado por Stigler (1966), Teorema de Coase, Sin embargo, Coase sabía que suponer ausencia total de costos de transacción era poco realista (lo dice explícitamente en *The problem of social cost*). Su objetivo no era discutir el resultado de políticas públicas en un mundo sin fricciones sino mostrar que cuando esos costos existen, el diseño institucional importa enormemente para la eficiencia y la distribución de recursos. Y son los costos relativos de los diferentes arreglos institucionales, combinados con los esfuerzos de las partes por mantener los costos totales al mínimo, los que explican que existan diferentes estructuras institucionales, siendo los derechos de propiedad un componente básico en el análisis de éstas en cualquier economía.

Coase desafió la extendida creencia de que las externalidades deben resolverse exclusivamente a través de impuestos o subsidios estatales, proponiendo que, en ciertos escenarios, la negociación privada puede internalizar las externalidades, siempre que las instituciones lo permitan. Al desplazar el foco desde el Estado hacia aquello que había sido ignorado por todos: que los derechos de propiedad son variables económicas relevantes, Coase provocó una reevaluación crítica de las políticas regulatorias e inspiró una agenda de desregulación y privatización.

Asimismo, el teorema de Coase incidió en teoría de los contratos incompletos y dio origen a la economía institucional contemporánea que estudia cómo las reglas formales e informales, los sistemas judiciales y los marcos regulatorios impactan en el comportamiento de los agentes económicos y en el desarrollo de los países. En esta materia, que tuvo enorme influencia en los campos de economía organizacional (Williamson, 1985) e historia económica (North, 1990). los costos de transacción adquieren un papel crucial, ya que afectan la estructura de las instituciones, las normas legales y los arreglos informales.

Los economistas DC (después de Coase) al analizar políticas públicas no solo deben considerar los efectos económicos, sino también quién tiene derechos, cómo se negocian y qué dificultades existen para hacerlo. Coase inspiró el desarrollo de regulación basada en incentivos, como también los mercados de permisos de emisión (comercio de emisiones entre países industrializados) e influyó decisivamente en los estudios sobre diseño institucional.

La efímera durabilidad de (algunos) monopolios

A principios de la década de 1970, mediante los trabajos de Robert Lucas (1972a, 1972b, 1973, 1976), la macroeconomía se encaminaba a una revolución dándole un tratamiento formal a la teoría de las expectativas racionales que se había iniciado con Muth (1961), mientras tanto, la microeconomía presentaba una menor evolución en algunos aspectos, por ejemplo, todavía se sostenía que *toda* empresa monopólica podía aumentar el precio del bien que comercializa hasta el límite que la demanda lo permita y así obtener ganancias superiores a las de un mercado competitivo. Pero allí estaba nuevamente Coase viendo lo invisible, lo obvio: no *toda* empresa monopólica puede cobrar precios monopólicos. En el caso que los bienes no sean perecederos sino durables (supongamos, por simplicidad, durabilidad eterna), si los consumidores tienen expectativas racionales, el precio puede terminar siendo competitivo, aunque la estructura de mercado sea un monopolio. ¿Por qué? Para que el monopolista pueda cobrar precios altos debe restringir la cantidad ofrecida. Después de vender a un precio alto la cantidad que maximiza beneficios a los consumidores que más valoran el bien, el monopolista tiene un fuerte incentivo a bajar el precio para vender las cantidades remanentes a los restantes consumidores que le asignan menor valor al bien, lo que lógicamente provocaría una pérdida de capital a quienes adquirieron el producto en primera instancia. Sabiendo esto, los consumidores racionales no comprarán al precio inicial alto ya que anticiparán la intención del monopolista de satisfacer toda la demanda con la correspondiente caída en los precios en el futuro, salvo que el monopolista pueda comprometerse *creíblemente* a no vender más unidades del bien en cuestión en los periodos siguientes. Este comportamiento del consumidor obligará al monopolista a bajar su precio para competir consigo mismo en periodos futuros. En consecuencia, el monopolista de un bien durable puede obtener poca o ninguna ganancia a menos que encuentre formas de comprometerse a una secuencia de precios estables o de restringir la oferta. Un bien durable tiene dos características que lo hacen muy distintos de los perecederos. Por una parte, un consumidor que adquiere un bien en este período es improbable que lo haga en el próximo período porque un bien durable otorga un flujo de servicios que es consumido a través del tiempo. Es decir, los bienes durables son sustitutos y no complementos en el tiempo. Por otra parte, a diferencia de un bien perecedero, con los durables aparece un mercado de segunda mano, por el cual los clientes se pueden convertir en competidores del monopolista utilizando un sustituto cercano: el bien usado.

Monopoly and durability es una pieza fundamental en la literatura sobre monopolio y mercados imperfectos, pero también sobre el tema de la credibilidad y la inconsistencia temporal en economía. Este artículo abrió líneas de investigación no solo en teoría macroeconómica sino en áreas de negocios como marketing y estrategia competitiva. La denominada *conjetura de Coase* explica la razón por la cual las empresas con poder de mercado que comercializan bienes durables intentan alquilar en vez de vender o, alternativamente, intentan disminuir la durabilidad a través de diversos métodos, siendo el más común el de planear la obsolescencia, o tratan de ejercer el poder monopólico perdido debido a la durabilidad a través de bienes complementarios que son perecederos, o buscan limitar la cantidad de bienes que pueden producir (Tirole, 1989).

Faros: iluminando la discusión sobre los bienes públicos

Durante décadas los faros fueron paradigmas de bienes públicos. Todo manual de Microeconomía bien reputado afirmaba que cumplían con las condiciones de *no rivalidad en el consumo*, es decir, el uso del bien por una persona no reducía la disponibilidad del mismo para otros, y de *no exclusión*, o sea, no era posible excluir a nadie de su uso, aún si no pagaba por él. La conclusión, indiscutible hasta ese momento, era que los faros eran bienes públicos que solo podían ser proporcionados por el gobierno. Coase (1974a) desafió esa arraigada creencia. Para ello estudió el caso de los faros británicos de los siglos XVII al XIX, mostrando que muchos de ellos fueron construidos, financiados y operados de forma privada. Estos propietarios de faros cobraban tarifas a los barcos, que eran exigibles porque tenían

derechos respaldados por patentes otorgadas por la corona. En su brillante trabajo, Coase argumenta que la provisión privada de faros era viable en un sentido de mercado porque el servicio era excluible a través de tarifas portuarias, lo que hacía que los faros, más que bienes públicos puros, sean *bienes de club* ya que se puede impedir el acceso a quienes no paguen o no pertenezcan al “club”, pero son no rivales, a menos que la cantidad demandada sea tan elevada que genere congestión.

De su investigación, Coase concluye que los faros privados a menudo operaban de manera rentable, y la eventual estatización de los mismos no fue motivada por fallas del mercado sino por razones políticas e impulsada por grupos de interés. El gobierno no financió los faros con los impuestos generales, sino que dejó que los costos fueran asumidos por los usuarios (propietarios de barcos y cargadores). Para Coase, afirmar que los bienes no excluibles y no rivales deben ser proporcionados por el gobierno debido a los problemas del *free rider* es incorrecto. Si los derechos de propiedad están claramente definidos y los costos de transacción son reducidos, los actores privados pueden llevar a cabo negociaciones eficientes para ofrecer y distribuir recursos, incluso en el caso de bienes que comúnmente se consideran públicos. Esto tiene importantes implicaciones en relación con el papel del Estado, dado que algunos bienes clasificados como públicos podrían ser ofrecidos de manera privada. En lugar de recomendar irreflexivamente la intervención estatal ante problemas de *free riding*, Coase sugiere intentar, en primer lugar, acuerdos legales y económicos entre las partes.

El mercado de las ideas

Un hilo conductor a través de (casi) toda la obra de Coase es la preocupación por la naturalidad con que se acepta la intromisión del gobierno en la vida económica de los países y nos incita a repreguntarnos sobre cuándo y cómo el gobierno debe intervenir en diferentes tipos de mercados. Coase (1974b) destaca una contradicción en la manera en que los intelectuales abordan la intervención gubernamental: por lo general, respaldan la regulación en el mercado de bienes, convencidos de que el gobierno es frecuentemente necesario y capaz de rectificar las fallas del mercado, pero se muestran contrarios a la regulación en el mercado de ideas, temiendo la ineficiencia gubernamental y la censura. La paradoja es evidente, aunque solo el ojo avizor de Coase lo haya notado: se confía en el gobierno para regular los mercados físicos, pero se desconfía cuando se trata de regular el mercado de ideas.

Coase argumenta que tal tratamiento diferencial carece de justificación, ya que ambos mercados se enfrentan a problemas de información imperfecta. Además, la libertad de elección en el mercado de bienes es, al menos, tan crucial como la libertad de expresión en el mercado de ideas, especialmente considerando que la actividad económica representa una porción significativa de la vida humana.

Al poner al desnudo el doble standard de la sociedad, y sobre todo de los intelectuales, para juzgar la intervención estatal, esto es, considerarla incompetente cuando se trata de reglamentar el mercado de las ideas, pero eficiente cuando se quiere regular el mercado de bienes, Coase recibió la crítica implacable de diversos sectores intelectuales. Anticipándose a esa reacción, en el mismo artículo Coase parece responder cuando destaca que el mercado de las ideas es aquel en el cual el intelectual conduce su propio “negocio” y, por lo tanto, su propia autoestima lleva a magnificar la importancia de su propio mercado. Que otros mercados deban ser regulados le parece natural, sobre todo si muchos de los sectores intelectuales se ven a sí mismo como funcionarios a cargo de la regulación de esos mercados. A los intelectuales, sostiene Coase, les interesa intervenir en los mercados de bienes, pero no quieren que la regulación les afecte a ellos, que se perciben como protagonistas excluyentes en el mercado de las ideas.

El guardián del legado de Smith

Coase fue un fervoroso y meticuloso lector de Adam Smith. Sus artículos *Adam Smith's View of Man* (Coase, 1976) y *The Wealth of Nations* (Coase, 1977) reflejan un profundo conocimiento de su obra que le permite alejarse de interpretaciones simplistas que se fueron erigiendo en la profesión, y también fuera de ella, atribuyéndole a Smith una perspectiva sesgada y parcial del ser humano, solo motivado por su egoísmo. La construcción de un individuo caricaturesco, irreal, puramente egoísta enviaba un mensaje tan potente como errado: que el mercado solo podía funcionar con *homo economicus* y dado que el ser humano es más complejo, el mercado no podía ser una solución para mejorar la interacción humana en el ámbito económico. Sin menospreciar el rol que juega el interés propio, Coase afirma que la obra de Smith reconoce una variedad más extensa de motivaciones humanas como la preocupación por los demás y las consideraciones éticas y que esa visión del hombre tal cual es, con sus virtudes, pero también con sus limitaciones y carencias, fortalece el argumento liberal clásico de Smith a favor de los mercados y la intervención limitada del gobierno en los asuntos económicos. En palabras del Coase, “[para Smith] el mercado no es simplemente un mecanismo ingenioso movido por el interés propio, para asegurar la cooperación de los individuos en la producción de bienes y servicios. En la mayoría de las circunstancias es la única forma en la que se puede hacer. Ni la regulación

ni la intervención gubernamental ofrecen una salida satisfactoria”. Aunque el comportamiento humano esté plagado de desatinos, eso no significa que la solución sea la intervención estatal ya que, obviamente para Coase, pero no para la mayoría, los políticos y funcionarios gubernamentales también son humanos.

La perspicacia de Coase ayudó a comprender que no había contradicción, proclamada por numerosos estudiosos, entre *La teoría de los sentimientos morales*, que es un estudio de la psicología humana, y *La Riqueza de las naciones*, que es una investigación sobre la organización de la vida económica. Y que por eso las acciones del ser humano están influidas por la benevolencia en el primer libro mientras que en el segundo está aparentemente ausente. Coase advierte que la división del trabajo que se requiere para mantener el nivel de vida “civilizado” (Coase dixit) necesita del aporte de ciudadanos de todo el mundo a través del comercio y, consecuentemente, no hay manera de que esa colaboración puede asegurarse a través de la benevolencia. En la mayoría de los casos, los individuos no lograrían abastecerse de lo que necesitan para sostener un determinado nivel de vida solo con benevolencia.

Solo bajo la amplia y sagaz mirada de Coase se puede entender que la gran ventaja del mercado es que es capaz de utilizar la fuerza del egoísmo para compensar la debilidad y parcialidad de la benevolencia de manera que los individuos socialmente aislados, los pocos atractivos y los marginales tengan sus necesidades cubiertas. Y que la benevolencia y los sentimientos morales también juegan un rol indiscutible en el sistema de mercado y en el funcionamiento exitoso de las sociedades humanas en general, por ejemplo, dotando a los jóvenes de valores en el ámbito familiar.

En Coase (1977) se manifiesta, una vez más, su capacidad para ver lo que otros pasan por alto: que Smith estaba preocupado no solo por los mercados sino también por los arreglos institucionales (leyes, educación, justicia) y que, por lo tanto, otra burda simplificación, esta vez interpretando *La Riqueza de las Naciones* como un tratado que solo ensalza el *laissez-faire* y centra su análisis exclusivamente en el funcionamiento de los mercados, empobrece su contribución a las ciencias económicas y debita su mensaje. Para Coase, Smith fue un pionero de la economía institucional que estaba preocupado por los costos de transacción y el diseño institucional.

El legado de Coase para los economistas

Coase no solo fue un agudo observador de la economía sino también de la actividad de los economistas. En Coase (1982) aboga para que sus colegas, al decidir entre teorías o modelos alternativos, no se limiten a criterios abstractos como la elegancia o la simplicidad, sino que realicen una evaluación crítica de cuán adecuadamente esas teorías explican un mundo real caracterizado por costos de transacción y situado en un contexto institucional particular. Para Coase, reconocer las complejidades de los arreglos institucionales, los costos de negociar y, no menos importante, los costos de hacer cumplir los contratos, es crucial para entender los resultados observados.

Más aún, en Coase (2012) observaba que había un distanciamiento entre la economía como disciplina y el funcionamiento de la economía cotidiana que estaba dañando tanto a la actividad empresarial como a la disciplina académica y que ese era uno de los motivos por los que, en tiempos de crisis, cuando se pierde la confianza, gerentes y empresarios buscan auxilio en el poder político y ven al gobierno como la única solución para los problemas económicos relacionados con el empleo y la innovación en vez de hacerlo en la disciplina económica.

Una vez más, Ronald Coase, el economista que revolucionó los campos de teoría de la firma, teoría de la organización, derecho y economía e historia económica, entre los más notorios, el pionero de la economía institucional, el inspirador de una nueva agenda de desregulación y privatización, instaba a los economistas a ver lo invisible.

Referencias bibliográficas

- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*. 4(16): 386–405
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*. 3(1): 1–44.
- Coase, R. H. (1972) Durability and monopoly. *Journal of Law and Economics*, 15(1): 143–49.
- Coase, R.H. (1974a) The lighthouse in economics. *Journal of Law and Economics* 17(2): 357–76
- Coase, R.H. (1974b) The market for goods and the market for ideas. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 64: 384.
- Coase, R.H. (1976) Adam Smith’s view of man, *Journal of Law and Economics*. 529-546.
- Coase, R.H. (1977) The wealth of nations. *Economic Inquiry* 15: 309-325.
- Coase, R.H. (1982) How should economists choose? G. Warren Nutter Lecture in Political Economy (American Enterprise Institute).
- Coase, R. H. (1991). The institutional structure of production. *American Economic Review*. 82(4): 713–19.
www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1991/coase/lecture/

- Coase, R. H. and Wang, N. (2011). The Industrial Structure of Production: A Research Agenda for Innovation in an Entrepreneurial Economy. *Entrepreneurship Research Journal*, Berkeley Electronic Press, 1 (2), 1.
- Coase, R. H. (2012) Saving Economics from the Economists. *Harvard Business Review*. (November 20, 2012).
- Coase, R. H. and Wang, N. (2013) How China Became Capitalist. *Cato Policy Report*, XXXV, 1 (January/February 2013).
- Demsetz, H. (1982) *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*. North-Holland.
- Demsetz, H. (1989) The theory of the firm revisited, en *Ownership, Control and the Firm*. Basil Blackwell.
- Knight, F.H. (1921) *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston and New York, Houghton Mifflin Co., The Riverside Press.
- Lucas, R.E. (1972a) Econometric Testing of the Natural Rate Hypothesis in O. Eckstein, ed. *The Econometrics of Price Determination*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, DC, 50-59.
- Lucas, R.E. (1972b) Expectations and the Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory* 4, 103-124.
- Lucas, R.E. (1973) Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs. *American Economic Review* 63, 326-334.
- Lucas, R.E. (1976) Econometric Policy Evaluation: A Critique. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 1, 19-46.
- Muth, J. (1961) Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica*, 29(3): 315-335.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Stigler, G. (1966) *The Theory of Price*. (3rd ed.). New York: Macmillan.
- Tirole, J. (1989) *The Theory of Industrial Organization*. The MIT Press, Londres.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. London: Collier Macmillan.