

## **CAPITULO TERCERO**

### **CÓMO FUNCIONAN LOS MERCADOS: LA CREACIÓN DE RIQUEZA**

- I. EL REQUISITO PREVIO: LA LIBRE COMPETENCIA.
- II. ASIGNACION DE RECURSOS Y FUNCIONES DEL DERECHO DE PROPIEDAD.
  1. Función económica.
  2. Función política.
  3. Función social.
  4. Definición y características del derecho de propiedad.
  5. Regulación de los derechos de propiedad según el tipo de recurso.
- III. TRANSMISION DE RECURSOS, VALORACION Y FUNCIONES DE LA CONTRATACION.
  1. Explicación del intercambio y del valor: el marginalismo.
  2. Dinámica de la transmisión de recursos: aproximación al teorema de COASE.
  3. Hacia una mejor comprensión de las funciones de los contratos.
    - A) Canalizar los recursos hacia los usos más eficientes.
    - B) Colaboración entre los agentes económicos y sociales.
    - C) Reducción de los costes de transacción.
    - D) Establecer incentivos de eficiencia.
    - E) Gestionar riesgos.
- IV. FUNCION EMPRESARIAL Y CREACION DE RIQUEZA.
  1. Cálculo económico y creación de riqueza.
  2. Definición de la función empresarial.
  3. Carácter imprescindible de la función empresarial: procesamiento de la información.
- V. TRABAJO, EDUCACION, VALORES.

En el capítulo anterior hemos visto que los gobiernos son imprescindibles para garantizar el orden, la estabilidad y las instituciones que soportan los mercados. Estas instituciones son fundamentalmente los derechos de propiedad, la libertad de contratación, la libertad de empresa y el trabajo. También hemos señalado que los Tratados Europeos reiteran como principio rector que las políticas públicas se desarrollen “de conformidad con una economía de mercado abierta y de libre competencia, fomentando una eficiente asignación de recursos”. Es imprescindible comprender los factores y procesos que hacen funcionar a los mercados y que se cree la riqueza, si queremos que la regulación y las políticas públicas faciliten estos procesos y no los dificulten. En los siguientes epígrafes intentamos realizar una aproximación a esta cuestión.

## **I. EL REQUISITO PREVIO: LA LIBRE COMPETENCIA.**

Acabamos de indicar que los derechos de propiedad, la libertad de contratación, la libertad de empresa y el trabajo constituyen los factores y procesos que hacen funcionar los mercados y la creación de riqueza. Pero antes de analizar estos factores resulta necesario señalar que para ello hace falta un requisito imprescindible: una economía de mercado abierta y de libre competencia. De manera ilustrativa, podemos decir que la libre competencia es el conjunto de reglas que permite que se desarrolle el juego del mercado. Si las reglas se respetan, tanto por los actores públicos como por los privados, el juego se desarrollará con agilidad y dinamismo y su resultado será efectivamente la creación de riqueza. En realidad, la introducción, promoción y defensa de la libre competencia es el hilo conductor que subyace o aparece expresamente a lo largo del presente estudio, es el escenario en el que se irán analizando las sucesivas cuestiones: cómo conocer mejor el proceso de regulación para que sirva efectivamente a la competencia y los procesos de liberalización que pretenden superar los monopolios y restricciones más importantes que han impedido hasta fechas reciente o siguen impidiendo, el desarrollo de la competencia<sup>1</sup>

FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ (2000) nos ha ofrecido un estudio excelente sobre la competencia, imprescindible por su precisión científica y conceptual y por su claridad didáctica, tan difícil a veces de encontrar en otros estudios económicos. Merece la pena destacar las siguientes explicaciones.

---

<sup>1</sup> Con independencia de que la cuestión se aborde de manera específica más adelante, puede resultar útil indicar ya algunas referencias significativas desde diferentes perspectivas: DEMSETZ (1986) KIRZNER (1997, 1998), FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ (2000).

## **1. Cuándo hay y cuándo no hay competencia.**

“Hay competencia allí donde los empresarios o los profesionales que venden sus servicios están en tensión, están preocupados porque sus clientes les puedan abandonar porque no quieran seguir con ellos o porque los competidores se los quiten. Hay competencia cuando hay rivalidad entre los productores, y esta rivalidad es posible si el consumidor tiene la posibilidad real de elegir”.

“El esfuerzo de los empresarios para atraerse los clientes, ese estrés que les obliga constantemente a imaginar, descubrir y crear, genera dos beneficios fundamentales, uno en la producción y otro en la distribución de los producido. El primero afecta al tamaño y calidad del pastel, el otro, a quién se lo como. El beneficio que la competencia crea en la producción fue el primero detectado por Adam Smith en su investigación sobre las causas de la riqueza de las naciones: son más ricas las naciones que dejan a sus empresarios actuar en competencia que aquellas naciones que restringen la competencia. Allí donde hay competencia, la producción es mayor, el uso de los recursos es más eficiente. Los empresarios se preocupan de reducir costes y de producir aquello que los consumidores desean más”.

“Pero el verdadero beneficio de la competencia, el único que depende de ella exclusivamente y no de otras instituciones, es el efecto que tiene en la distribución, el efecto que tiene en reducir precios y así traspasar rentas de los capitalistas (empresarios) a los trabajadores (consumidores). Los beneficios de la competencia en la producción también se explican por la existencia de la propiedad privada y del comercio. Estas instituciones, sin necesidad de competencia, generan ya incentivos suficientes a los empresarios a producir más eficientemente. Sin embargo, si no hay competencia, si tan sólo hay propiedad privada y comercio, los beneficios obtenidos en la producción no se trasladan a los consumidores. Por eso se puede decir que el beneficio más típico de la competencia es el beneficio <<social>> (en la distribución a favor de los consumidores) y no el beneficio <<económico>> (en la mayor eficiencia de la producción” (FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ 2000:53)

## **II. ASIGNACION DE RECURSOS Y FUNCIONES DEL DERECHO DE PROPIEDAD.**

Según ALCHIAN (1996), en un sistema económico de mercado, uno de los requisitos imprescindibles es establecer un sistema claro y efectivo de derechos de propiedad; aunque este concepto es uno de los peor entendidos. De hecho, como ha explicado DRUCKER (1989), durante casi un siglo, el siglo en que las ideologías

tuvieron alguna vigencia, los derechos de propiedad han constituido una especie de pecado social, la principal institución a abatir por aquellas ideologías que propugnaban el dominio del Estado sobre los individuos, y que se encontraban con que los derechos de propiedad eran precisamente la institución que mejor soportaba la libertad y la autosuficiencia frente a la dominación del Estado. Por ello, a pesar de ser una de las instituciones más tradicionales de la vida social, económica y jurídica no acaba de entenderse bien la necesidad y funcionalidad de los derechos de propiedad y, según BUCHANAN (1995:19) tampoco ha sido bien entendida ni por los economistas ni por los filósofos políticos del Derecho... No es raro que los modelos de regulación, que se establecen para ordenar el uso y aprovechamiento de los diferentes recursos, no consigan siquiera su conservación y mucho menos su explotación. Una cabal comprensión del sentido y funciones de los derechos de propiedad exige su análisis desde una perspectiva tanto económica, como política y social.

### **1. Función económica.**

A lo largo de la historia se han dado numerosas experiencias en el sentido de que cuando un recurso se deja a la propiedad colectiva se produce la denominada “tragedia de los comunes”: nadie tiene incentivos para evitar un consumo excesivo, cuidar y conservar un recurso que no es suyo<sup>2</sup>. Al decir de los juristas de la Escuela de Salamanca, “asno de muchos por lobos termina comido”. En definitiva, ésta fue la triste y lamentable experiencia del sistema comunista durante el siglo XX: como explicó Gorbachov en su discurso de dimisión y disolución de la Unión Soviética, una de las zonas más ricas del planeta en recursos humanos y naturales, a consecuencia de la aplicación de un sistema perverso, no logró conservar esos recursos ni explotarlos convenientemente; el resultado fue un empobrecimiento progresivo de esa sociedad, hasta llegar a carecer de los productos y servicios más elementales para su supervivencia.

Analicemos, por el contrario, cuál es el proceso que como regla general suelen seguir los recursos, cuando se atribuyen a la propiedad privada, siguiendo la didáctica explicación del Profesor LAMSDORFF (1989: 37). Supongamos un bien escaso, por ejemplo un bosque cerca de la ciudad, en el que por hipótesis no hay leña para todos. Si un bien es abundante, como puede ser el aire, el problema no se plantea: todos podemos respirar, no nos estorbamos y por lo tanto no hace falta atribuir derechos de propiedad. Pero el bosque que nos interesa ahora es escaso. Por tanto, cada habitante de la ciudad tiene un incentivo a recoger leña antes que los vecinos, mientras quede, con lo que el

bosque puede acabar completamente talado. Un bien escaso sin propietario tiende a desaparecer.

En cambio, si el bosque tiene un dueño, seguramente habrá leña todos los años, porque el propietario se cuidará de vender la justa para que el bosque se conserve. Esta es la primera función económica de la propiedad: es nuestro sistema de conservación de los bienes escasos. Esta es fundamentalmente también su función social pues permite optimizar el aprovechamiento de los recursos del planeta: si al cabo de los años echamos cuenta, veremos que la cantidad total de leña que ha vendido el propietario supera en mucho a la que se hubiera sacado talando el bosque de una vez. Ciertamente, con un dueño la leña deja de ser gratis: hay que pagar por ella. Este es el coste de la conservación y explotación de los bienes escasos.

Pensemos ahora en un campo de trigo. Sin propiedad, o sea, si todos tuvieran derecho a cosecharlo, nadie tendría incentivo para labrarlo, trillararlo, sembrarlo, pues no tendría ninguna seguridad de que éste trabajo fuera a tener una recompensa. De ahí la segunda función económica de la propiedad: incentiva la multiplicación de los recursos naturales mediante la aplicación de la tecnología y del trabajo humano.

Todavía hay otra tercera función. El cultivo del trigo, incluso el cuidado de los bosques resultan más eficientes si los realiza un profesional, es decir, un especialista dedicado exclusivamente a ello. Pero este especialista, a su vez, tiene otras necesidades y deseos: vivienda, ropa, alimentación, etc. Pues bien, la propiedad le permite especializarse en la satisfacción de un determinado deseo ajeno (el de trigo o el de leña) contando con que, a cambio, sus propios deseos serán satisfechos por otros especialistas. Por este proceso, la sociedad entera se aprovecha de los beneficios de la especialización y se crea una interdependencia activa entre sus miembros. La propiedad en definitiva fomenta y facilita la solidaridad entre los hombres.

## **2. Función política.**

La vinculación entre propiedad, libertad y democracia no ha sido bien comprendida hasta el presente, pero resultó evidente para algunos pensadores<sup>3</sup>. Como señaló Lord ACTON, “una sociedad que no conociera las instituciones de la propiedad

---

<sup>2</sup> Vid. Por ejemplo BUCHANAN (1995:25).

<sup>3</sup> Vid. Desde una perspectiva histórica HAYEK (1990:69ss). BUCHANAN (1995:83), orientado por Michael NOVAK, destaca el valor de la Encíclica Rerum Novarum del Papa León XIII publicada en 1893: el documento “comprendió la íntima relación entre los derechos individuales a la propiedad y la libertad. La proposición empírica es que los individuos desean poseer propiedades a fin de asegurar y mantener la libertad sobre la disposición de los recursos, sin la cual no existiría esperanza para la mejora de las condiciones de vida”.

privada estaría condenada a no saber jamás lo que quiere decir ser libre”. Y Ayn RAND: “sin derecho de propiedad no es posible ningún otro derecho. Desde el momento en que el hombre se ve obligado a asegurar su existencia a través de su propio esfuerzo, aquel que no tiene derecho al producto de su esfuerzo no tiene ningún medio de garantizar su existencia”<sup>4</sup>. En definitiva, también ésta fue la argumentación de MARX, al señalar que es muy bello ser libre en el sentido clásico del término, ¿pero para qué puede servir si, simultáneamente, no se tiene nada para comer, lugar en donde vivir y dormir? ¿puede un hombre, privado de todo, ser verdaderamente libre? Estas interrogantes llevarían a la famosa distinción de MARX entre libertades formales y libertades reales. Lo curioso es que la experiencia de los sistemas marxistas de colectivización de la propiedad desarrolló sistemas económicos, sociales y políticos en que las libertades de los ciudadanos eran formales y no reales, pues al carecer efectivamente de derechos de propiedad no eran dueños de ninguno de los recursos que les permitieran decidir por sí mismos su destino en los diferentes aspectos de la vida.

Durante el siglo XX, estuvo muy extendida una concepción de la libertad como liberación, es decir, ausencia de coacciones o limitaciones externas que impidieran la actuación. El discurso, la mayoría de las veces, se acababa aquí: lo importante de la libertad era únicamente liberarse, no verse sometido a ningún tipo de limitación, vínculo o compromiso que restringiera la capacidad de actuación. Este planteamiento llevó con demasiada frecuencia a la conclusión empírica de que una libertad que libera de algo, pero no para algo, conduce inevitablemente al nihilismo; puesto que lo que enriquece al hombre en el orden del ser es su capacidad de comprometerse.

De otra parte, los planteamientos políticos imperantes durante la mayor parte del siglo XX, que otorgaron el protagonismo al Estado y a su capacidad de resolver los problemas de la sociedad y de liderar proyectos hacia modelos ideales, conllevaron necesariamente el menosprecio de las libertades económicas. Lo importante eran las libertades políticas, los derechos económicos quedaron en un segundo plano, postergados. En el caso de la propiedad se prefirió con frecuencia explicarla como una institución y no como un derecho subjetivo. El Tribunal Constitucional español llegó incluso a manifestar que la propiedad es un derecho subjetivo debilitado.

Sin embargo, no resulta demasiado difícil comprobar que la propiedad es el soporte del ejercicio del resto de los derechos fundamentales y en concreto de la libertad y de la igualdad. Es preciso aclarar desde el principio que, en el orden psicológico o espiritual, el fundamento de la libertad es la inteligencia y la voluntad del hombre. Como no recordar a FRANKL (1946) y su experiencia de que el hombre, incluso dentro

---

<sup>4</sup> Citados por Henri LEPAGE (1986).

de un campo de concentración donde se le priva de todo, sigue siendo libre para ordenar el curso de su inteligencia, memoria, de su voluntad, de su imaginación, de su capacidad de proyectar diseños futuros. Como no recordar también la magnífica y reciente película “La vida es bella” de Roberto BENIGNI.

Ahora bien, si del orden psicológico pasamos al orden material, resulta indiscutible que cuanto mayor es el número de recursos de que dispone el hombre, mayores son sus posibilidades de actuación y de realización personal; otra cosa es que sepa y quiera aprovecharlos. En la simple afirmación de Murray ROTHBARD (1970): “la libertad es el derecho a hacer lo que se desea..... con lo que se tiene”. En esta simple aseveración se contiene dos proposiciones: de una parte la libertad no comprende el derecho a hacer lo que se desea haciendo violencia a los demás o usurpando bienes ajenos. La verdadera libertad de todos exige el respeto a los derechos de los demás, dar a cada uno lo suyo y no dañar a los otros. De otra parte, esta aseveración manifiesta que los cursos de la libertad dependen en un orden material de los recursos de que se disponga.

Podríamos analizar prácticamente todas las libertades públicas y derechos fundamentales y confirmar que, efectivamente, la disposición de bienes y recursos facilita su mejor ejercicio. En el caso de las libertades de pensamiento, opinión, religión, etc. ¿cómo dudar de que la disposición de unos mejores medios para formarse y educarse llevarán a la formación de un pensamiento, de una opinión y de una religión más sólida y fundada?.

Si de otra parte analizamos la libertad de movimiento, tan actual y querida en el momento presente, que nos permite viajar, trasladarnos, hacer turismo, incluso residir temporalmente en otros lugares; simplemente por motivos de ocio o por complementar nuestra educación o por trabajo, comprobaremos inmediatamente que esa libertad dependerá de la disposición de recursos que nos permitan esa libertad de movimiento, de residencia y de adquisición de recursos para desarrollar las tareas de esparcimiento, educativas o profesionales que nos proponamos.

En el caso de la igualdad, podríamos realizar consideraciones muy similares. Pero basta analizar el papel reciente de la mujer: su efectiva igualdad con el hombre se ha ganado progresivamente gracias a su acceso a la educación, a la cualificación profesional, al trabajo, en definitiva al acceso a una serie de recursos propios, en acto o en potencia, que le permiten llevar una vida en la que no depende del hombre sino que es ella misma la que con toda libertad puede decidir los cursos de acción.

Si nos centramos en las libertades políticas, se ha comprobado que en los países comunistas la inexistencia de los derechos de propiedad provocó una alienación como

jamás se había visto en la historia. Los ciudadanos no eran propietarios de ninguno de los bienes y recursos que manejaban, (trabajo, vivienda, automóvil, sanidad, etc.), todos estos bienes y recursos eran prestados, si es que lo eran, por el Estado, pero sin un correlativo y efectivo derecho del ciudadano a su exigencia. Esta situación generaba una completa y absoluta alienación de los ciudadanos a la clase política. Resulta imprescindible tener en cuenta, como hace BUCHANAN (1995:81), que una de las causas del funesto concepto o engaño de la visión socialista-colectivistas procede de la excesiva concentración en los *elementos eficiencia-productividad* de la organización social, desdeñando la *dimensión de la libertad*. Quien participa en el globalizador proyecto socialista se encuentra en una situación de máxima dependencia y, por tanto, de vulnerabilidad respecto a las decisiones de otros, no existiendo una garantía sistemática contra la explotación similar a la que ofrece la estructura competitiva del mercado.

Con una escala completamente diferente, podemos observar una situación similar en las democracias occidentales cuando determinados ciudadanos dependen de subsidios dispensados por la clase política. El sector de la población que recibe esos subsidios, en virtud de derechos más o menos discutibles, queda a la dependencia, a la alienación del grupo político que otorga los subsidios, reduciendo por tanto su autosuficiencia y su autonomía política. Sin embargo, cuando la mayoría de la población dispone de bienes o recursos suficientes para que los bienes y recursos que utilizan y manejan sean efectivamente suyos, ya no dependen del político para que les otorgue su vivienda, su trabajo, su automóvil, unos servicios de educación o de sanidad que se obtienen o financian por una vía contractual libre... porque todos estos bienes y recursos constituyen, de una u otra forma, derechos de propiedad, algo propio, en lo que no se depende de otro para su obtención y mantenimiento. En la medida en que los derechos de propiedad son más amplios y efectivos, los ciudadanos dependen menos de los políticos, en el sentido de no quedar alienados a la voluntad de los políticos, de una manera que coaccione e impida la libertad de sus decisiones políticas.

De ahí que una de las claves de los proyectos políticos en todo sistema democrático sea facilitar el acceso de todos los ciudadanos a las propiedades que les permiten el libre desarrollo de la personalidad (veremos más adelante que el principal derecho de propiedad en la actualidad es el trabajo). Desde esta perspectiva se comprueba el acierto de la fórmula empleada por la Declaración Universal de los Derechos del Hombre, aprobada por las Naciones Unidas el 10 de diciembre de 1948 que reconoce y proclama el derecho a la propiedad; es decir, el derecho de todos los hombres a acceder a aquellos bienes y recursos que permitirán su libre desarrollo personal. En contra de lo que a veces han podido opinar algunos comentaristas, el



reconocimiento del derecho *a* la propiedad no puede significar bajo ningún concepto un ataque al derecho *de* propiedad, porque si ésta última no existiera el derecho de acceder a la propiedad no tendría ningún sentido.

Existe otra perspectiva política sugerente, desde el punto de vista de la regulación de los derechos de propiedad sobre los recursos. Cuando el acceso al uso de una serie de recursos no queda abierto a los mercados, sino que queda sometido a regulación, en definitiva, a un mayor o menor monopolio y a la decisión de que el acceso a esos recursos se produzca por la decisión más o menos discrecional de los políticos, la consecuencia automática es que el acceso al uso y disfrute de esos recursos va a dejar de producirse en virtud del mérito y de la capacidad demostrados mediante la libre competencia en el mercado. En su lugar, el acceso al uso de esos recursos se producirá por la decisión discrecional de los políticos que, con frecuencia, tenderán a adoptarla no en función del mérito y capacidad, sino en función de razones personales.... Esto conllevará normalmente un sistema ineficiente de asignación de recursos e impedirá que los derechos de propiedad cumplan las funciones económicas que antes hemos señalado. Por ello, no es de extrañar que en algunos países como Italia se haya entendido que la liberalización económica, la desregulación, el retraer recursos de la decisión política y situarlos en el ámbito del mercado, de la competencia y de los derechos de propiedad es uno de los sistemas más eficientes para luchar contra la corrupción política.

De otra parte, debe tenerse en cuenta que la vinculación propiedad-libertad no se agota en el orden de las relaciones entre el individuo y la comunidad política. Como explica BUCHANAN (1995:43), la tenencia de propiedad privada toma en consideración la especialización y el comercio y, por tanto, la obtención de una parte de ganancias relacionadas con la eficiencia, *pero también –y ello es igualmente importante- permite una cierta protección y aislamiento contra las “fuerzas ciegas” del mercado, sea cual fuere su lógica.* Esta segunda función de la propiedad privada a menudo se desatiende; pero es importante reconocer que el fomento de las redes de mercado, junto con la estructura legal-institucional consiguiente, asociado a un conocimiento más profundo de esta estructura, permite asegurar al partícipe individual, en el caso límite, todas las ventajas de la especialización, disfrutando al mismo tiempo de *opciones de salida gratuitas*. La propiedad privada permite al individuo escapar de la red de interdependencia que impone el mercado y afianzar una posición de autosuficiencia.

### **3. Función social.**

Por lo dicho anteriormente, los derechos de propiedad cumplen funciones trascendentales en el orden social. Para empezar, la finalidad fundamental de los derechos de propiedad y su efecto casi inmediato es eliminar la utilización de la violencia para el control de los recursos económicos. Los derechos de propiedad, bien definidos y bien protegidos, reemplazan la competencia a través de la violencia por la competencia a través de métodos pacíficos, que, como regla general, no pueden ser muy distintos del trabajo y del esfuerzo humano.

De otra parte, la asignación de derechos de propiedad conlleva un proceso inevitable de especialización de los ciudadanos en la realización de determinadas tareas. Por ello, como comprobamos en las actuales sociedades, el tipo de trabajo o servicio que prestan los ciudadanos es de una enorme sofisticación y, bajo ningún concepto ese trabajo les permitiría atender a las necesidades propias y elementales de subsistencia. Ello significa que el ciudadano depende absolutamente y por completo de los demás para satisfacer sus propias necesidades, aunque precisamente los derechos de propiedad también le garantizan un ámbito de independencia. De ello se deduce un proceso de gratitud a aquellos que hacen posible disponer de los bienes y servicios que necesitamos para desarrollar nuestra propia existencia. De ahí que se haya estimado que la interdependencia social inicia el camino hacia la solidaridad. No en vano como ya decía MONTESQUIEU el comercio civiliza y dulcifica las costumbres.

En definitiva, la experiencia de las sociedades desarrolladas, en las que una mayoría de los ciudadanos son propietarios de los recursos básicos que les permiten una mínima seguridad y libertad, indica que el acceso generalizado a los derechos de propiedad es el proceso que mejor consigue la vertebración y la cohesión social. El interés predominante se configura en torno a la estabilidad, al orden y a la libertad, que permiten el progreso personal y familiar gracias al trabajo, al esfuerzo y a la creatividad. La difusión de los derechos de propiedad, que hoy se fundamenta sobre todo en el trabajo, genera de esta forma una dinámica en la que el enriquecimiento personal produce también enriquecimiento social.

### **4. Definición y características del derecho de propiedad.**

Después de los enfoques anteriores, el análisis económico del Derecho llega a la conclusión de que la definición tradicional de la propiedad expuesta por los Códigos Civiles es acertada: la propiedad es el derecho a usar, gozar, disfrutar y disponer de una cosa. En esta definición se contienen todos los elementos que es necesario comprender y

de esta definición se pueden deducir las características que constituyen el contenido esencial de derecho de propiedad, desde un punto de vista jurídico y desde un punto de vista económico.

Siguiendo a POSNER (1993:33), podemos decir que estas características son las siguientes:

- 1) **Exclusividad:** la regulación debe otorgar al propietario la exclusividad para decidir el tipo de uso o destino al que se dedicará el bien en cuestión, si será un goce personal o si el uso y disfrute podrá abrirse a terceros de una u otra forma. Si el bien se dedicará al goce privativo o se dedicará a un uso productivo que permita la explotación del recurso. En virtud del principio de exclusividad todas estas decisiones deben quedar atribuidas al propietario del bien.
- 2) **Transmisibilidad:** una de las características del Derecho de propiedad es la facultad de su titular para transmitir todo o parte del bien sobre el que recae su derecho. El carácter imprescindible de reconocer la libre transmisibilidad de los bienes y derechos no estamos en condiciones de explicarla todavía, hasta que analicemos la teoría de la utilidad marginal y el teorema de COASE, que son extraordinariamente útiles para entender el carácter imprescindible de estos procesos. Dejamos esta cuestión por tanto para más adelante.
- 3) **Universalidad:** Como hemos analizado, el único sistema que conoce la humanidad para conservar y explotar recursos escasos son los derechos de propiedad. Lógicamente, cada tipo de recurso tiene unas peculiaridades propias que requieren una regulación específica. Pero si no queremos que los recursos escasos se agoten, como ya se ha producido en algunos casos, el único sistema que conocemos para facilitar su pervivencia e incluso su multiplicación es diseñar un modelo de regulación que permita conseguir esas finalidades. De aquí que el uso, disfrute y apropiación de los recursos manifieste una tendencia a la universalidad del establecimiento de derechos de propiedad.

**PROCESO DE REGULACION DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD  
SOBRE CADA TIPO DE RECURSO**

<b>TIPO DE RECURSO</b>
<b>Análisis de características físicas, económicas, sociales, etc.</b>
<b>Determinación de intereses individuales y colectivos sobre conservación y explotación</b>
<b>Definición del modelo de regulación</b>
<b>CONFIGURACION DEL ESTATUTO DE LA PROPIEDAD DEL RECURSO: FACULTADES Y OBLIGACIONES</b>

<b>INTERES INDIVIDUAL DERECHO SUBJETIVO</b>	<b>INTERES COLECTIVO FUNCION SOCIAL INSTITUCION JURÍDICA</b>
<b>Uso, goce exclusivo &gt;&gt;</b>	<b>Conservación</b>
<b>Disfrute &gt;&gt;</b>	<b>Explotación Creación de riqueza</b>
<b>Disposición &gt;&gt;</b>	<b>Interdependencia Solidaridad</b>

## **5. Regulación de los derechos de propiedad según el tipo de recurso.**

Como vemos en el cuadro adjunto el proceso podría ser el siguiente. Lo primero que hay que analizar es el tipo de recurso con que nos encontramos: no son lo mismo las manadas de elefantes, los bancos de pesca, la propiedad urbana en las grandes ciudades, o los derechos de propiedad sobre la invención de un nuevo medicamento o sobre el descubrimiento del genoma humano..... nos encontramos ante bienes y derechos claramente distintos y susceptibles de formas distintas de aprovechamiento, de utilización etc. así como intereses distintos de toda la sociedad, incluso de toda la comunidad humana respecto de la conservación y explotación de esos derechos. Lo que está claro es que si no reconocemos derechos de propiedad sobre esos bienes y recursos no lograremos conservarlos, o no lograremos explotarlos, o no lograremos que nadie realice el esfuerzo necesario para llegar a disponer de esas invenciones, conocimientos o medicamentos que pueden resultar de una extraordinaria utilidad para la humanidad. Así pues, el primer punto es aclarar y especificar las características del tipo de recurso con qué nos encontramos: sus características físicas, económicas, sociales, etc. En función de éstas características podremos ver los diferentes intereses comprometidos por la utilización, conservación y explotación del tipo de recurso y establecer los grandes principios de un modelo de regulación propio y específico para ese tipo de recurso. De este modelo de regulación los juristas deberán deducir la configuración de un estatuto específico de la propiedad de ese recurso, en el que se establezcan derechos y obligaciones para el propietario del recurso.

En un segundo eje de análisis debemos valorar que este estatuto de la propiedad del recurso debe satisfacer el interés individual de la propiedad, en cuanto derecho subjetivo de su titular. La propiedad debe ser objeto de uso y goce exclusivo; debe permitir las decisiones exclusivas sobre su disfrute y explotación; y también debe permitir su disposición. Si se cercena o suprime alguna de estas facultades esenciales, el recurso ya no sería útil para su titular y, por lo tanto, no realizaría el esfuerzo necesario para que ese recurso cumpla su función social.

Aquí pasamos a un tercer eje de análisis, que es la función social de la institución. Si efectivamente hemos logrado regular correctamente el estatuto de la propiedad del recurso y los intereses individuales que satisface como derecho subjetivo, habremos sentado las bases para que la institución de la propiedad cumpla las funciones sociales que todos esperamos: la conservación de los recursos; su explotación y por tanto la creación de riqueza; y la interdependencia y solidaridad social. Si efectivamente la institución de la propiedad cumple estas funciones, estaremos en la vía de aumentar la calidad de vida y el enriquecimiento recíproco.

### **III. TRANSMISION DE RECURSOS, VALORACION Y FUNCIONES DE LA CONTRATACION.**

En este epígrafe analizaremos tres cuestiones de importancia: por qué la transmisión de los bienes beneficia a las partes que la realizan y al conjunto de la sociedad; la valoración de los recursos y las funciones de los contratos.

#### **1. Explicación del intercambio y del valor: el marginalismo.**

Para explicar el proceso de intercambio de bienes y servicios y del valor al que se fija, acudimos a la explicación del marginalismo tal y como la presenta con sus dotes didácticas el Profesor LAMSDORFF (1989: 65). Tanto la economía clásica como la economía marxista coincidían en la idea de que el valor de una cosa venía dado tanto por el trabajo, como por los costes necesarios para producirla y que su precio de mercado oscilaría alrededor de esta cifra natural. Sin embargo, esta teoría se había enfrentado constantemente a graves paradojas: cuando en un mercado había un exceso de oferta de bienes y servicios, no importaba los costes o penalidades necesarios para su suministro (por ejemplo, de las expediciones comerciales que habían sido necesarias para traer esas mercaderías), a partir de un determinado momento esas mercaderías disminuían su valor, cayendo por debajo de los costes en que habían incurrido los comerciantes que pretendían aprovisionar el mercado. Este hecho ya tuvo que ser objeto de reflexión por los juristas de la Escuela de Salamanca, frente a las pretensiones de estos mercaderes de que el Rey impusiera precios a las mercaderías.

La teoría clásica llegó a distinguir entre “valor de uso” (la utilidad que proporciona una cosa a quien la usa) y “valor de cambio” (lo que se puede obtener a cambio). En principio, cuando una cosa pierde su valor de uso, pierde también su valor de cambio. Sin embargo esta distinción también planteaba problemas importantes. Adam SMITH no logró resolver la llamada “paradoja del valor”: el agua es muchísimo más útil que el diamante, pero el diamante es muchísimo más caro.

Esta paradoja fue resuelta en una misma época por tres economistas distintos independientemente unos de otros; que expusieron la explicación de la “utilidad marginal”: Stanley JEVONS (1835-1882) en Inglaterra. Leon WALRAS (1834-1910) en Francia y Carl MENGER (1840-1921) en Austria. El más importante ha sido el último y se le considera el fundador de la llamada “Escuela Austriaca” o marginalista, que ha dado economistas tan significativos como MISES o HAYEK. Según la explicación de la utilidad marginal, el valor no se puede basar sin más en la utilidad. El valor es variable (10, 1.000, 10.000) mientras que la utilidad no lo es: una cosa me sirve

o no me sirve. Lo que sí varía en cambio, dada la utilidad de una cosa, es lo que estoy dispuesto a dar por ella. No valoramos las cosas al usarlas ni al adquirirlas (entonces sólo nos fijamos en su utilidad), sino al desprendernos de ellas. Sólo entonces pensamos en términos comparativos si nos compensa o no nos compensa entregarlas por lo que vamos a recibir.

Veamos un ejemplo. Supongamos que el agua me presta 10 servicios distintos: beber, guisar, lavarme, lavar la ropa, regar el jardín..... lógicamente, deseo estos servicios con distinta intensidad: 10 para beber, 9 para guisar, 8 para lavarme..... 1 para regar el jardín. Supongamos que para cada uno de estos servicios necesito una misma cantidad, un cubo. Si dispongo de 12 cubos, el agua tiene para mí un valor 0. Si viene el vecino y me pide un cubo, le doy sin más cualquiera de los que tengo, a mí me sigue sobrando, no me es útil. Si solamente tengo 10 cubos, el agua tendrá para mí el valor del uso menos intenso que es regar el jardín. Si el vecino me pide otro cubo, sacrifico fácilmente este deseo por hacer un favor al vecino: no me cuesta casi nada. Pero si tengo sólo el agua justa para beber y guisar, será muchísimo más difícil conseguir que me desprenda de ella. Tendría que tener una motivación extraordinariamente intensa del orden de 9 o 10.

De ahí se puede establecer una ley general: al desprenderse de una unidad de un conjunto, el individuo sacrifica el destino menos intenso de los que puede satisfacer con ella. Es decir, sacrifica la utilización *marginal* de la cosa. La utilidad que reporta esta utilización marginal se llama *utilidad marginal*.

Supongamos ahora que yo tengo 12 cubos de agua. Mi vecino, en cambio, carece de agua, pero tiene pan del que carezco yo. Lógicamente, el deseará agua con una gran urgencia (pongamos, 9) y yo desearé pan con gran urgencia (pongamos, otro 9). Cambamos una cosa por otra, y resulta que yo, por algo que valoro en 0, recibo algo que valoro en 9. Me he enriquecido y lo mismo mi vecino.

De aquí la regla general: en todo intercambio, se enriquecen ambas partes. Cada uno adquiere algo de mayor utilidad que lo que sacrifica, luego tiene más valor del que entrega.

Por eso es falsa la antigua idea del intercambio equivalente (por lo que doy tengo que recibir algo del mismo valor). Es falsa porque la cosa no tiene un valor objetivo. Cada persona la valora a su manera, los intercambios surgen justamente cuando las distintas valoraciones no coinciden. Para obtener algo “de igual valor” (es decir, deseado con la misma intensidad) que lo que se da, nadie se molestaría en efectuar intercambio alguno. Quien lo efectúa lo hace por enriquecerse: por obtener algo más deseado a cambio de algo menos deseado.

¿De qué depende, entonces, el valor de un objeto?. En primer lugar, de la escala de necesidades y deseos de la persona que lo valora. Esta escala puede variar mucho de persona a persona. Por ejemplo, si nos fijamos en dos muchachos jóvenes, uno preferirá tener ropa de moda y discos de música; mientras que el otro quizás prefiera tener libros.

En segundo lugar, el valor depende de la cantidad poseída del bien en cuestión. Cuanto más abundante es, tanto menos urgente son los deseos que nos quedan por satisfacer. Hay bienes cuyo valor desciende gradualmente con la cantidad poseída (por ejemplo, el agua), porque con ellos podemos satisfacer varios deseos. Pero hay otros bienes cuyo valor cae bruscamente a cero a partir de la primera unidad que se posee, porque la segunda ya no vale para nada (caso de determinados muebles). Son distintos ejemplos de una regla general: el valor de una cosa disminuye con su abundancia.

De esta forma, identificamos “valor” con “utilidad” y podemos centrar los conceptos de “valor de uso” y “valor de cambio”. El valor de uso de un bien es simplemente su utilidad marginal: la utilidad del cumplimiento del deseo menos intenso de todos los que puedo satisfacer con él. En nuestro ejemplo, si tengo 12 cubos de agua, el valor de uso de todos ellos es 0 (puesto que uno valora las cosas al desprenderse de ellas y yo me puedo desprender de cualquiera de mis cubos con total indiferencia, porque no me queda deseo alguno que me pueda satisfacer). Si, en cambio, tengo 10 cubos, su valor de uso será el de aquel de ellos del que antes me desprendería (pongamos, del que necesito para regar el jardín). Así, cuanto más disminuye el número de cubos que tengo, tanto más aumenta su valor de uso. Cuando solo me quede el cubo para beber, probablemente lo desee con la máxima intensidad posible y no lo cambie por nada en el mundo (como ocurre en el desierto).

En cuanto al valor de cambio, ya no depende sólo de la utilidad de la cosa que entrego sino también de la utilidad que recibo. Volviendo a nuestro ejemplo, si tengo doce cubos de agua, cuyo valor de uso es cero, pero los puedo cambiar por pan, que deseo con intensidad 8, también valoraré en 8 el agua que he de dar a cambio: no ya como tal agua, sino como un “vale por pan”. Ya no la regalaré por las buenas: para que me desprenda de ella tendré que tener una motivación muy intensa superior a 8.

De ahí la definición de que el valor de cambio de un objeto es la utilidad de la cosa que más intensamente deseo de todas las que puedo adquirir entregándolo a cambio. De esta forma puede resolverse limpiamente la paradoja del agua y del diamante que tanta perplejidad causó a los clásicos.

Comprender la anterior explicación es imprescindible cuando debe participarse en el diseño o regulación de intercambios. Lógicamente todos lo aplicamos quizá inconscientemente cuando los intercambios nos afectan personalmente, pero no es lo



mismo cuando se participa en el diseño contractual o regulatorio de actividades de terceros.

Este aspecto ha sido señalado por Steven E. RHOADS (1996), cuando aplica el enfoque del marginalismo a la valoración o a los costes de prestación de los bienes y servicios públicos. Por ejemplo, en muchos países, determinados servicios como la sanidad pueden prestarse de forma gratuita. Esto lógicamente puede suponer que los usuarios no valoren las prestaciones que reciben y que, por lo tanto, la demanda tienda a crecer hasta el infinito; forzando restricciones lógicas de la oferta y que no se atiendan las necesidades más importantes. Algunos países, a la vista de este fenómeno, han procedido a cargar un precio simbólico. Este precio simbólico o reducido comienza un proceso de valoración marginal de los usuarios de los servicios. El precio puede establecerse en el pago de una pequeña cantidad, o estableciendo un coste de acceso a los servicios, por ejemplo localizándolo en lugares más distanciados que obliga a las personas que usan esos servicios a invertir un tiempo en el desplazamiento.

Otro planteamiento importante en la valoración de los bienes y servicios públicos es la calidad. RHOADS presenta el caso de la máxima “lo único valioso es lo bien hecho”. La mayoría de los economistas no estarían de acuerdo con esta proposición, puesto que lo valioso para la gente es lo que está bien hecho, pero en función del precio. Aquí surge una distinción que no siempre se ha hecho al tener en cuenta los costes de prestación de los servicios públicos: lógicamente los servicios tienen que alcanzar su finalidad y prestarse con calidad, tienen que ser *eficaces*. Pero también es muy importante que los costes en los que incurren sean razonables: surge aquí una noción distinta que es la de *eficiencia* en la prestación del servicio.

Finalmente, podemos tener en cuenta el caso de los gastos del gobierno y de los ingresos. Lógicamente el marginalismo que aplican los ciudadanos lleva a establecer algún tipo de comparación entre los bienes y servicios que le prestan los diferentes gobiernos y los tributos que tienen que pagar para financiar esos bienes y servicios. En todos los países ya se ha tenido algún tipo de experiencia de que la llamada curva de LAFFER puede sustentar una hipótesis correcta: cuando los tributos de un determinado país superan determinados niveles de la renta, a la gente le puede interesar dejar de trabajar o invertir su tiempo en estudiar como eludir los impuestos. De ahí, que la reducción de los tipos de los impuestos no signifique necesariamente una menor recaudación, puesto que esos menores tipos pueden incentivar a la gente a que trabaje más o a que dedique menos esfuerzo a eludir un determinado impuesto.

## **2. Dinámica de la transmisión de recursos: aproximación al teorema de COASE.**

El “teorema de COASE” cuya formalización debemos a STIGLER, (Vid. 1989) ha sido resumido y explicado de formas muy diferentes (COOTER y ULEN 1998:113; OGUS 1994:17) y su gran capacidad de explicación de los procesos económicos y jurídicos constituye, entre otras cosas, el mérito del autor para obtener el Premio Nobel de Economía. Uno de los posibles resúmenes del teorema nos dice que “en ausencia de costes de transacción, la asignación inicial de un derecho de propiedad no afectará al uso último de la propiedad” (COASE 1959-1994).

Una de las explicaciones más claras del teorema es la que nos ofrece POSNER (1993:10) en el sentido de que la dinámica de transmisión de los recursos es que éstos se dirigirán hacia los usos más valiosos para la sociedad si se permite el intercambio voluntario de los recursos, el desarrollo de la contratación y la formación de mercados. En definitiva, la explicación propuesta por POSNER es que el teorema de COASE nos muestra la consecuencia lógica de la utilidad marginal: si permitimos que las transacciones sobre los bienes se realicen, se presenta un incentivo a que los bienes sean adquiridos por quien piensa que podrá explotarlos mejor que aquel que los tiene en la actualidad, que por el contrario preferirá disponer del precio ofrecido por el comprador. Así pues, nos encontramos con una tendencia hacia la explotación y creación de valor por los propios recursos, subordinándose la tendencia a un mero uso personal o conservación de los recursos que resulta menos valiosa para la sociedad. Las negociaciones entre las partes conducirán a efectuar aquellas transacciones que maximizan la riqueza (COASE 1991-1994).

Siguiendo a ALCHIAN (1996) podemos extraer algunas consecuencias gráficas del teorema de COASE. En primer lugar, en un sistema de propiedad privada y de libre contratación, el valor de mercado de una propiedad refleja las preferencias y las demandas del resto de la sociedad respecto de un determinado recurso. No importa quien sea el propietario, el uso que haga del recurso va a verse influido por lo que el resto de la sociedad piense que es su uso más valioso. El propietario que elija algún otro uso deberá desear ese uso más valorado y el precio que los demás le pagarían por el recurso o por su uso. Esta situación crea una interesante paradoja: aunque la propiedad recibe el calificativo de “privada”, las decisiones privadas del propietario deben tener muy en cuenta la evaluación social o la evaluación del mercado respecto del valor del recurso que el propietario está usando. Por ello, llegado un determinado momento en que ese bien alcance un valor significativo, si el propietario no está realizando una

explotación coherente del recurso, lo lógico es que proceda a disponer de su propiedad: aquí es donde encontramos la realización práctica del teorema de COASE.

Una segunda perspectiva de enseñanzas derivadas del teorema de COASE radica en que la dinámica de transmisión de los recursos y de su destino hacia los usos más valiosos puede romperse mediante el establecimiento coactivo por vía regulatoria de prohibiciones de disponer sobre los recursos. En función de lo que hemos visto en los epígrafes anteriores, la facultad de disposición sobre un bien es uno de los elementos que componen el contenido esencial de la propiedad y que permiten alcanzar su funcionalidad social, tanto a este derecho como al intercambio de bienes y servicios y a la contratación. Si se establece una prohibición de disponer, se impedirá que los recursos vayan orientándose hacia los destinos más valiosos y que permitan una mejor conservación y creación de riqueza. Por ello, tenemos la experiencia de cómo el Código Civil estableció reglas contra las “manos muertas”, es decir, una prohibición de que un determinado propietario impusiera por vía de transmisión *inter vivos* o *mortis causa* una prohibición de disponer al adquirente sobre el bien adquirido. Estas prohibiciones impiden que un propietario ordene por vía coactiva como sería usado un determinado recurso en un futuro indefinidamente distante. Esta cuestión es de tanta importancia que el Derecho Civil entiende que es necesaria una regla de derecho imperativo que impide al propietario imponer un determinado uso durante un número ilimitado de años después de su muerte o de la muerte de la gente que vive actualmente. Con ello se persigue lograr que el uso de un recurso no quede aislado de la influencia de los valores de mercado en las generaciones posteriores. La sociedad establece los precios de mercado como una medición o como una señal respecto del deseo del resto de ciudadanos del uso o de la explotación de esos recursos. Sólo en la medida en que el recurso sea disponible, los valores pueden revelarse con plenitud. Por el contrario, la experiencia obtenida durante siglos de prohibiciones de disponer, es que se obliga a un propietario a mantener la titularidad de un recurso, cuando posiblemente no tiene ningún incentivo para conservarlo ni para explotarlo. De ahí que, en muchos casos, estas propiedades quedaran “muertas”.

Sin embargo, esta experiencia de siglos, plasmada en las reglas del Derecho Civil que impiden a los titulares imponer prohibiciones de disposición, no hemos sido capaces de trasladarla a los esquemas del Derecho Público en la definición de modelos de regulación de recursos que estimamos de interés esencial o general. Con frecuencia, estos recursos se califican de Dominio Público y la principal consecuencia de este régimen es que se impone una prohibición de disponer sobre los mismos. Posiblemente, con esta medida se está logrando exactamente lo contrario de lo que se persigue, es decir, una conservación y una explotación ineficiente del recurso. El caso del agua en

España resulta muy significativo: en unas zonas hay abundancia y en otras hay escasez; pero como está prohibida la disposición del recurso, aquéllos a los que les sobra no tienen ningún incentivo para conservar el agua y para disponer de ella, por lo que la desperdician; mientras que aquellos que carecen del recurso no tienen ningún tipo de mecanismo para poder adquirir agua aunque fuera a precios altos.

En el caso de algunos bienes de dominio público, los gestores públicos ejercen en teoría el control sobre los recursos y se les otorgan las correspondientes potestades para tomar decisiones sobre la propiedad que controlan y sobre sus posibles destinos, aunque estos destinos están altamente restringidos y ordenados. Si alguien pensara que puede emplear los recursos para usos más valiosos de los previstos en la regulación, no puede hacerlo adquiriendo los derechos, porque los derechos no están a la venta a ningún precio. Al existir una prohibición de disponer, nadie gana cuando el valor de los recursos que gestiona se incrementa y nadie pierde cuando el valor disminuye, por lo que no existen incentivos para conservar ni para explotar los recursos y también se impide que aparezcan valores de cambio, revelados por un mercado que se impide que aparezca. El resultado de ello es la escasez y una clara ineficiencia en la asignación del recurso.

### **3. Hacia una mejor comprensión de las funciones de los contratos**

La comprensión de los anteriores fenómenos y procesos económicos facilita entender mejor cuál es la función social y económica que realizan los contratos.

#### **A) Canalizar los recursos hacia los usos más eficientes.**

Hemos visto que esta es una de las principales explicaciones del marginalismo y del teorema de COASE y también hemos comprobado cómo las prohibiciones de disponer y, por lo tanto, de contratar impiden que se cumpla esta función capital: las transacciones entre las partes maximizan la riqueza.

#### **B) Colaboración entre los agentes económicos y sociales.**

Este aspecto capital permite subrayar que la riqueza se crea por los mercados a través de la coordinación, la cooperación y el esfuerzo de los diferentes agentes económicos y sociales. Otro de los aspectos que pueden vislumbrarse en el teorema de COASE es explicado por OGUS (1994:17) cuando dice que, en teoría, prácticamente todos los proyectos de creación de bienestar y de riqueza pueden perseguirse por los

individuos a través de la cooperación de unos con otros. Esta explicación se comprueba fácilmente, al ver la tremenda tarea de coordinación entre diferentes agentes económicos y sociales que ha sido necesaria para establecer las ingentes infraestructuras que han permitido el desarrollo de las sociedades industriales. Una mejor comprensión de los procesos económicos ha facilitado sin lugar a dudas la coordinación de constructores, inversores, gobiernos, etc. poniendo cada uno a disposición los recursos que sólo a través de complejas redes de contratación han permitido conseguir el fin de establecer y gestionar grandes infraestructuras de obras y servicios públicos.

**C) Reducción de los costes de transacción.**

La negociación puntual y constante para la adquisición de un determinado producto significaría afrontar altos costes de información y de transacción. Por ello, una de las finalidades fundamentales de los contratos es reducir estos costes, estableciendo relaciones de cooperación en los plazos que sean convenientes para las partes. El contrato permite estandarizar los acuerdos basándose en las condiciones previsibles de futuro. Los posibles costes que pueda presentar el contrato son compensados cuando resultan menores que los costes de negociar cada adquisición del producto en concreto.

**D) Establecer incentivos de eficiencia.**

Con frecuencia, la incertidumbre sobre cómo debe desarrollarse una determinada prestación y los obstáculos que puedan encontrarse afectan en una medida muy superior a una de las partes del contrato, pues la otra parte está más capacitada para comprender, prever y gestionar esas dificultades. Estos supuestos se califican de “asimetría informativa”, en los que pueden darse los problemas característicos de la relación entre el principal y su agente: el rendimiento del agente puede verse afectado por factores exógenos, como los precios de mercado, pero también dependerá de su propia diligencia. El contrato debe servir para distinguir ambos problemas, compartiendo los costes o riesgos de factores exógenos (o intentando desplazarlos a terceros) y estableciendo costes para el agente que actúa con negligencia o beneficios si actúa con diligencia en aquellas prestaciones que sí dependen de su capacidad de actuación.

**E) Gestionar riesgos.**

Una función capital de los contratos consiste en intentar gestionar la incertidumbre, puesto que el futuro en el que desplegará sus efectos la relación

contractual es imprevisible. La incertidumbre es relevante cuando puede convertirse en un riesgo, por ejemplo una variación sustancial de un coste o de un ingreso. El contrato puede permitir trasladar un riesgo a cambio de un beneficio o de una contrapartida. Este beneficio puede darse cuando: otra parte está más capacitada y, por tanto, desea asumir el riesgo (intermediarios financieros o de seguros), o cuando otra parte tiene algún tipo de control sobre el origen del riesgo y se encuentra en posición de gestionarlo (por ejemplo la disponibilidad de la fábrica que facilita un producto determinado). El contrato puede servir para determinar: 1) en qué proporción se comparten los riesgos entre las partes, 2) para asignar un riesgo determinado a una de las partes o 3) para determinar que un riesgo específico se desplace a un tercero, más capacitado para asumirlo y gestionarlo.

#### **IV. FUNCION EMPRESARIAL Y CREACION DE RIQUEZA.**

En el presente epígrafe analizaremos cuál es la clave del proceso de creación de riqueza a través del cálculo económico; cuales son las características esenciales de la función que realizan los empresarios; y por qué la función empresarial es imprescindible desde el punto de vista de los procesos de la información.

##### **1. Cálculo económico y creación de riqueza.**

Durante los años 20 y 30 del siglo XX tuvo lugar un importante debate entre los economistas de la Escuela Austriaca MISES y HAYEK frente a economistas socialistas como LANGE Y LERNER<sup>5</sup>. Ya en los años 20, MISES destacó que los planificadores centrales en el sistema socialista carecían de la orientación proporcionada por los precios de mercado de los recursos y que, por lo tanto, serían incapaces de planificar la producción socialista, al no tener ninguna información respecto de la importancia comparativa de proyectos de producción en competencia. Desde otro punto de vista, más centrado en los procesos de la información -que analizaremos más adelante- HAYEK demostró que un planificador central es absolutamente incapaz de procesar la información sobre las necesidades de un mercado que se encuentra descentralizada, es opaca y dinámica.

El aspecto que ahora nos interesa destacar es que el proceso de creación de riqueza se realiza a través del cálculo económico que realizan los empresarios. El empresario organiza su proceso productivo adquiriendo en el mercado recursos que tienen unos determinados precios, precios en los que se señala el valor que la sociedad

ha otorgado a esos recursos. Si el empresario consigue vender sus productos a un precio situado por encima de los costes de adquisición de los recursos, esto significa que mediante el proceso productivo de organización y transformación de recursos habrá obtenido un producto final, que incorpora un valor y una riqueza superior al valor y a la riqueza contenida en los recursos que ha detraído para la producción. Esta es la lógica del beneficio empresarial. Si, por el contrario, el empresario no logra vender sus productos por encima de los costes en los que ha incurrido, estaría destruyendo riqueza.

Es frecuente (por ejemplo, THUROW 1996) señalar que la justificación del beneficio puede encontrarse en tres causas: 1) el empresario no consume determinados recursos de su propiedad que, en su caso invertidos en los mercados financieros, podrían proporcionarle una rentabilidad, o que podrían proporcionarle ventajas de otra índole en uso o goce; sino que invierte esos recursos en el proceso productivo, retrasando su goce y disfrute personal; 2) el empresario necesita trabajar para organizar el proceso empresarial de adquisición de los recursos y de innovación y transformación para lograr un producto final distinto; 3) durante este proceso, el empresario se arriesga a perder los recursos propios que ha invertido en el proceso y, en vez de obtener beneficios, tener pérdidas incluso llegando a la propia ruina personal.

Sin embargo, en estas tres justificaciones tradicionales no aparece la causa más importante de los beneficios empresariales: la realización de un cálculo económico correcto permite que el empresario cree riqueza, transforma recursos que tenían un determinado valor en otro tipo de recurso que proporciona a la sociedad un valor superior. Aquí se encuentra la explicación de por qué las economías de mercado crean riqueza y de por qué las economías socialistas destruyeron sistemáticamente riqueza.

## **2. Definición de la función empresarial.**

El Profesor LAMSDORFF (1989:89ss) nos brinda una de sus explicaciones más claras y pedagógicas para exponer los rasgos y características fundamentales de la función empresarial. Lo que define a una empresa es que, a la vista de los resultados de su propio cálculo empresarial, decide qué, cuánto, cómo, cuándo, etc. producirá en el futuro. Quien personalmente toma estas decisiones se llama empresario. Así pues, la definición de empresario es quien libremente decide inversiones y responde de ellas con su patrimonio. Ahora bien, si queremos profundizar un poco, hemos de considerar que el empresario en lugar de consumir su patrimonio, lo ha embarcado en una apuesta: a que con él consigue satisfacer un deseo ajeno. Si no lo logra, pierde sus bienes, lógico

---

<sup>5</sup> Vid. KIRZNER (1997).

es que si acierta, reciba el premio de la apuesta. Partiendo de esta idea, muchas veces se ha justificado el beneficio empresarial como un “pago al riesgo”. Pero en opinión de LAMSDORFF esto no es exacto. El empresario hace algo más que arriesgarse como un jugador. El empresario produce algo. Si lo vende, significa que con ello enriquece al comprador, que si no lo valorara en más de lo que entrega a cambio, no lo adquiriría. Si además de ventas, hay beneficios, es que en las condiciones de óptimo enriquecimiento que marca el mercado, la utilidad global de lo producido es mayor que la de los bienes utilizados para producirlo. Luego se produce, como señalábamos antes, un enriquecimiento global de la sociedad que justifica el beneficio del empresario.

En el anterior proceso es interesante valorar las dinámicas de poder. El sistema de mercado confiere a la sociedad el poder económico. No a representantes más o menos electos de la sociedad, ni a una autoridad que actúe en su nombre, sino directamente a cada uno de sus miembros. Von MISES ha explicado este proceso en su teoría sobre la soberanía del consumidor: corresponde a los empresarios, en la sociedad de mercado, el gobierno de todos los asuntos económicos. Ordenan personalmente la producción. Son los pilotos que dirigen el navío. A primera vista, podría parecernos que son ellos los supremos árbitros. Pero no es así, se hallan sometidos incondicionalmente a las ordenes del capitán del barco, el consumidor. No deciden por sí los empresarios ni los terratenientes, ni los capitalistas qué bienes deben ser producidos. Dicha función corresponde, de modo exclusivo, a los consumidores. Cuando el hombre de negocios no sigue dócil y sumiso las directrices que, mediante los precios de mercado, el público le marca, sufre pérdidas patrimoniales, se arruina, siendo, finalmente, relevado de aquella eminente posición que, al timón de la nave, ocupaba. Otras personas más respetuosas con los mandatos de los consumidores, serán puestas en su lugar.

Los consumidores acuden a aquellos comercios que, a menor precio, les ofrecen las cosas que más desean. Mediante comprar y abstenerse de hacerlo, los consumidores determinan quiénes han de poseer y administrar las plantas fabriles y las explotaciones agrícolas. Enriquecen a los pobres y empobrecen a los ricos. Precisan, con el máximo rigor, lo que debe producirse así como la cantidad y calidad de las correspondientes mercancías. Son como jefes egoístas e implacables, caprichosos y volubles, difíciles de contentar. Solo su personal satisfacción les preocupa. No se interesan ni por pasados méritos, ni por derechos un día adquiridos. Abandonan a sus tradicionales proveedores en cuanto alguien les ofrece cosas mejores y más baratas. En su condición de compradores y consumidores, son duros de corazón y desconsiderados con los demás.

Ser propietario de factores materiales de producción no confiere, en una economía de mercado, poder alguno en el sentido coactivo o impositivo del término. No goza, en



efecto, tal sujeto sino de la posibilidad de servir a los consumidores, a los únicos y verdaderos señores del mercado, desde una posición algo más encumbrada. La propiedad es un mandato: se es propietario *sub conditione*, en tanto en cuanto los bienes poseídos sean destinados a la mejor satisfacción de las necesidades de la sociedad. Quien desatiende tal mandato pierde su riqueza, quedando relegado a un puesto desde el que no podrá, en adelante, perjudicar el bienestar de las gentes. Por ello, para MISES, la propiedad de los medios de producción no es un privilegio sino una responsabilidad social.

### **3. Carácter imprescindible de la función empresarial: procesamiento de la información.**

Por lo visto anteriormente los empresarios son imprescindibles para realizar el cálculo económico y crear riqueza. HAYEK ha adoptado una perspectiva en la caracterización de la función empresarial: la descripción de los procesos de información (HUERTA DE SOTO 1992, KIRZNER 1997). Sintetizando la explicación de HAYEK, puede comprenderse fácilmente que la información relativa a las necesidades y deseos de los consumidores de un mercado es una información completamente *descentralizada*, puesto que se sitúa en millones de consumidores. En segundo lugar, esta información es *opaca*: el consumidor no la hará pública hasta el mismo momento en que decida efectuar una adquisición de productos o servicios. Y, en tercer lugar, esta información es *dinámica* en constante cambio, puesto que los consumidores alteran constantemente sus preferencias sobre la forma de satisfacer deseos y necesidades, y no la concretan hasta el mismo momento de realizar la adquisición de los productos o de los servicios.

Esta información descentralizada, opaca y dinámica sería improcesable por un único agente centralizado. Los mercados crean riqueza y atienden las necesidades y deseos de los consumidores porque de la misma forma que su información está descentralizada y es dinámica, los empresarios también están descentralizados y valoran dinámica y constantemente la forma en que deben adaptar sus procesos de producción a las nuevas necesidades y demandas de los consumidores.

## **V. TRABAJO, EDUCACION, VALORES.**

El desarrollo de la tercera revolución económica nos aleja de la sociedad industrial y nos introduce en la sociedad de la información. Las dos revoluciones anteriores fueron intensivas en recursos naturales, mano de obra y capital. La tercera revolución es intensiva en conocimiento: nuevas tecnologías, que resultan inútiles sin

personas altamente capacitadas no sólo en lo técnico, sino también en la organización de los procesos económicos y sociales, que necesita la dinámica de la nueva sociedad de la información. La nueva revolución tecnológica será inútil si no se convierte en productos y servicios que mejoren la calidad de vida de las personas. Lo que necesitamos ahora es una revolución intensiva en “humanidad”, personas capaces de desarrollar no sólo los nuevos procesos científicos y tecnológicos, si no también los procesos económicos y sociales mediante los cuales podamos superar las convulsiones, disfunciones e incertidumbres del cambio. La persona y su capacidad técnica y ética es hoy el recurso fundamental. Sin personas capacitadas, la tecnología será inútil o incluso destructiva.

El mercado asentado en los derechos de propiedad no puede crear riqueza mediante la función empresarial y el intercambio de bienes y servicios sin el trabajo de las personas. Propiedad, empresa, contratos son instituciones imprescindibles para organizar la cooperación humana, pero también son cáscaras vacías de contenido sin el trabajo. El trabajo es una pasión inútil sin valores que le den su verdadero sentido como realización de la persona y servicio a los demás. Si las generaciones actuales sólo dedican sus esfuerzos al servicio de tener bienes agotarán esos esfuerzos en el corto plazo y dejarán a las generaciones venideras carentes de los valores del ser, que son los únicos capaces de motivar a las personas para trabajar y esforzarse por lograr una sociedad más rica, justa y cohesionada.

En una de sus intuiciones geniales, Peter DRUCKER ha escrito (1993) que, en la actualidad, para la mayoría de las personas el trabajo es su principal derecho de propiedad. Esta intuición puede desarrollarse acudiendo a las explicaciones de Gary BECKER (1975) sobre el “capital humano”. La mayoría de la gente asocia los conceptos de propiedad, capital o activos con la titularidad de bienes inmuebles, dinero, inversiones financieras, acciones de empresas, etc. Efectivamente constituyen títulos o activos que pueden usarse y/o cuyo disfrute proporciona rentabilidad. Sin embargo, habitualmente no somos plenamente conscientes de que la principal fuente de rentas no son los activos mobiliarios o inmobiliarios, sino el trabajo: a nivel personal y colectivo. Por ello, en la sociedad de la información, el “capital humano” constituye el recurso fundamental; y las inversiones más importantes son aquellas que lo potencian: los servicios de sanidad; un sistema institucional que establezca el orden, la justicia y la libertad imprescindibles para que las personas sepan que podrán percibir los frutos de su esfuerzo y de su creatividad; servicios sociales que garanticen la igualdad de oportunidades y que faciliten a todas las personas integrarse y participar en el proceso social y económico; educación para la capacitación científica y técnica y formación en los valores (honestidad, orden, calidad, creatividad, etc.) que dan contenido y sentido al desarrollo personal y social.

La educación y la formación son las inversiones más importantes en capital humano y, por lo tanto, para la economía del conocimiento y la sociedad de la información. La experiencia del desarrollo económico de los distintos países demuestra que los recursos naturales y el capital son importantes, pero que el factor determinante ha sido la educación y los valores de las personas y la dotación de las tecnologías adecuadas.

Los análisis sociológicos demuestran que la educación es el principal instrumento de igualdad y cohesión social (vid. por ejemplo THURLOW 1999). El acceso a la educación es la vía imprescindible para que todas las personas accedan y participen en los procesos sociales y económicos. La educación y la formación elevan realmente la productividad económica y la cohesión social, como lo demuestran los procesos de integración en el mundo laboral de Estados Unidos de las mujeres y de la población negra. Ahora bien, la calidad y los valores también son determinantes. Las diferencias significativas de calidad entre diferentes tipos de centros docentes, unidas muchas veces a la crisis de las familias como soporte imprescindible de la estabilidad personal y de los valores, están deparando tasas cada vez más altas de fracasos en la escuela y en la universidad o niveles de preparación deficientes. Si a ello se une una proliferación de las ofertas educativas de ciclo superior en la Universidad, nos encontramos con una escala de formaciones y especializaciones que están provocando una espectacular apertura de las brechas entre niveles retributivos y de ganancias personales en función de la capacitación efectiva y operativa. No es de extrañar, por tanto, que la protección de la familia y la calidad de la enseñanza ocupe los primeros puestos en las agendas políticas de muchos países.

Para terminar, debemos llamar la atención sobre la necesidad de continuar el proceso de imbricación entre la propiedad, la función empresarial y el trabajo. El análisis económico o jurídico de estas instituciones o procesos las considera aisladamente, para facilitar su análisis y la sistematización de las categorías. Pero no podemos olvidar que, en la realidad, trabajo, función empresarial y propiedad están unidos, no subsisten por separado y en ocasiones son la misma cosa. Una mejor comprensión de sus relaciones y de su proceso de imbricación facilitaría enormemente los procesos de regulación contractual en el seno de la empresa, así como los procesos de regulación pública. Un ejemplo ilustrativo de este fenómeno se encuentra en la generalización de los procesos de acceso de los trabajadores a la propiedad del capital de las empresas: empresas de profesionales (que no son empresas de capital); sistemas de pago con acciones, de opciones sobre acciones o de asignación a empleados de tramos de capital en ofertas públicas de venta, bien por donación o en condiciones más favorables de adquisición, etc. Esta progresiva imbricación entre propiedad, función

empresarial y trabajo constituye, sin lugar a dudas, uno de los más interesantes desafíos del siglo que comienza.