

*Los derechos de propiedad  
en el análisis económico*



**ECONOMISTAS**

COLEGIO DE MADRID

Número 38 / revista bimestral. Año VII

**ECONOMISTAS**

COLEGIO DE MADRID

NUMERO 36 / Junio-Julio de 1989

**Consejo de Redacción**

Emilio Ontiveros (Director)  
 José María Pérez Montero (Secretario)  
 J. Ignacio Bartolomé  
 Jorge Fabra  
 Francisco Fernández Montes  
 José Luis García Delgado  
 Francisco J. Gil  
 José Antonio Martínez Soler  
 Rafael Myro  
 Ignacio Santillana

**Coordinación**

M. Eugenia Callejón

**Diseño y Maquetación**

M.ª Angeles Sáenz

**Portada**

Témpera original de Eloísa Sanz

**Redacción y Administración**

Colegio de Economistas de Madrid  
 Hermosilla, 49 - 28001 Madrid  
 Teléfonos: 276 80 64 - 276 80 68

**Edita**

Colegio de Economistas de Madrid

**Imprime**

Raíz Técnicas Gráficas  
 Gutierre de Cetina, 26  
 28017 Madrid

**Depósito legal**

M-13155-1983  
 ISSN 0212-4386



El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores, que no siempre reflejan los criterios de las instituciones a las que pertenecen.

**Editorial****4****En Portada****6***Salvador Barberà*

Los derechos individuales en el análisis económico

**10***Juan Tugores Ques*

Los derechos de propiedad y el análisis económico

**14***Juan Fernández de Castro Rivera*

Cooperación y conflicto: los derechos de propiedad

**22***Juan Torres López*

Derechos de propiedad, poder y mercado

**28***Santos Pastor*

Formas de propiedad y análisis económico del derecho: ¿nuevas luces a viejas sombras?

**36***Antonio Delgado*

El autor y "su" derecho

**40***Fernando Gómez*

Reglas de transacción y derechos de propiedad intelectual

**48***Francisco Caballero Amparo Urbano*

El sistema de patentes como mecanismo de asignación de derechos de propiedad

**Tribuna****56***Aurora Alejano Grosso*

Algunas consideraciones sobre la entrada de la peseta en el Sistema Monetario Europeo

**Los Profesionales****59**

El Tribunal Constitucional ratifica la colegiación obligatoria

**Libros y Revistas****65****El Colegio****85**Noticias  
Agenda

Coordinador de la sección "En Portada" de este número: Francisco Mochón, Catedrático de Teoría Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.



## Los derechos de propiedad en el análisis económico

Los derechos de propiedad juegan un papel fundamental en el proceso de asignación de recursos. Como demostró Coase incluso cuando aparecen externalidades se puede alcanzar una asignación eficiente siempre y cuando el sistema inicial de derechos de propiedad esté perfectamente definido y que los costes de transacción no sean relevantes. Para que el sistema de derechos de propiedad esté bien definido, éste ha de reunir tres propiedades: que todos los recursos, salvo los que están disponibles en cantidades ilimitadas, sean poseídos por alguien, que pueda excluirse a terceros del uso del recurso y que sea posible su transferibilidad. Bajo estas condiciones, el conjunto de derechos de propiedad garantiza que los recursos se asignen de forma eficiente, independientemente de quien sea el titular de los derechos.

Resulta, sin embargo, que el mundo real se define por propiedades opuestas a las del mundo coasiano de forma que para enfrentarse a las relaciones entre titulares y no titulares de los recursos, las sociedades tienen que acudir a un conjunto más complejo de reglas. Este hecho hace que el estudio de los derechos de propiedad adquiera aún más relevancia.

En la presente monografía se han reunido diversos trabajos sobre los derechos de propiedad, afrontando su análisis desde una perspectiva diferente y ofreciendo una visión actualizada y diversificada del tema objeto de estudio. Los dos primeros artículos tratan de introducir y motivar al lector en el estudio de los derechos de propiedad como parte integrante del análisis económico. Así, el profesor *Salvador Barberá*, aunque critica el escaso esfuerzo que la teoría económica ha venido dedicando al análisis de los derechos de los agentes económicos, señala que hay mucho implícito en los modelos económicos sobre el tema. Asimismo, en el trabajo del profesor *Barberá* se analiza un marco en cuyo seno pueden tratarse los derechos individuales y colectivos utilizando un lenguaje adecuado: el de la teoría de los juegos. Por último, concluye argumentando que si los economistas deseamos tener un mayor papel en la elaboración de las leyes, debemos dedicar más esfuerzos a integrar el análisis de los derechos dentro de nuestros modos de pensar.

El trabajo del profesor *Juan Tugores* analiza algunos de los aspectos de interés en los cuales la teoría de los derechos de propiedad ha venido a influir, resolver o modificar el planteamiento de importantes temas relativos a la Economía. La pujanza de estos nuevos desarrollos puede deberse al entorno cambiante que nos rodea y que no permite considerar exógeno casi nada. En un universo cambiante las instituciones no son un «dato» y los derechos se ven alterados por las innovaciones financieras y tecnológicas. Por otra parte, en el artículo del profesor *Juan Fernández de Castro* los derechos de propiedad aparecen como una solución a los problemas de coordinar los intereses individuales y resolver el conflicto inicial en cuanto a la apropiabilidad de los recursos, destacándose que el papel de los derechos de propiedad como prerrequisito para el intercambio voluntario es algo que no suele considerarse. Con el trabajo del profesor *Juan Torres* se inicia un bloque de artículos que se caracterizan por abordar el estudio de los derechos de propiedad desde una óptica más cercana a los juristas. En concreto, la aportación de *Juan Torres* destaca el papel de los derechos de propiedad como expresión inmediata de las relaciones de poder y de dominio prevalecientes en una sociedad. El profesor *Santos Pastor*, por su parte, destaca el sesgo que se produce en una parte importante de la literatura sobre el análisis económico de los derechos de propiedad consistente en convertirse en abanderada de la propiedad privada. En el estudio de *A. Delgado* el nivel de las aportaciones cambia, acercándose más a los problemas de la vida real. En concreto, este trabajo se centra en el análisis de los derechos de autor y especialmente en sus recientes desarrollos. Dentro de este enfoque más aplicado también habría que incluir el trabajo del profesor *F. Gómez*. Así, este autor, una vez analizadas las reglas de transacción, se centra en el estudio de los derechos de explotación de obras literarias, científicas y artísticas y en los derechos sobre las obras plásticas. El trabajo que cierra la presente monografía es el de los profesores *F. Caballero* y *A. Urbano*. Este se ocupa de analizar el sistema de patentes como mecanismo de asignación de derechos de propiedad. En particular se destaca que la evidencia empírica disponible parece señalar que el grado de apropiabilidad de los beneficios que reportan los procesos de I+D, no parece ser muy elevada, lo que lleva a cuestionarse las ventajas adicionales que el sistema de patentes reporta a las empresas.

## Los derechos individuales en el análisis económico

Hace ahora doscientos años, el Marqués de Condorcet y Jean Charles de Borda mantuvieron posiciones encontradas sobre cuál era la mejor forma de tener en cuenta los votos individuales a fin de adoptar decisiones colectivas. Condorcet era partidario del voto mayoritario, y Borda del voto por puntos. Este último sistema se presta con mayor facilidad que el primero a ser manipulado por los votantes, que pueden negarles puntos a los candidatos que más amenacen a su opción favorita, exagerando la diferencia entre ésta y las demás en su orden de preferencias. Cuando Condorcet, en el fragor del debate, adujo este peligro, se encontró con una helada respuesta: "señor, le constestó Borda, mi sistema está sólo pensado para caballeros".

Muchas veces los economistas nos quejamos, y creo que con razón, de que nuestro particular punto de vista no incida más fuertemente sobre los legisladores y los responsables de la administración. Concretamente, y aunque acaso esto nos coloque en la situación menos elegante, deberíamos simpatizar con Condorcet, quien al fin y al cabo estaba señalando un problema esencial desde la perspectiva del economista: la necesidad de que un sistema social de lugar a una estructura de incentivos adecuada. Y no creo, de hecho, que la muy digna respuesta de Borda fuese acertada. En primer lugar, porque todo método deja abiertas posibilidades estratégicas para quienes, respetando las reglas del juego, entiendan bien sus márgenes de actuación. (Para cambiar de ejemplo, no hay que confundir el fraude fiscal, basado en ignorar las reglas, con la utilización a fondo de las posibilidades legales que permitan minimizar nuestra carga impositiva). Y, en segundo lugar, porque el legislador o el administrador deben tener en cuenta la posibilidad de que algunos agentes se desvíen de las reglas prescritas, si esto les conviene, aunque sólo fuese para proteger a quienes hubiesen decidido actuar "caballerosamente". Que las leyes se escriban de manera que existan incentivos para su cumplimiento, que las interacciones sociales se produzcan en marcos donde cada individuo tenga incentivos a aportar la información o el esfuerzo que le corresponde no es cosa fácil. En todo caso, sí es un terreno en el que el economista, por su especialización en estudiar las consecuencias sociales de la persecución de intereses individuales, parece llamado a tener opiniones. Yo reclamo para nuestra profesión, por pura competencia técnica, un mayor papel en estos temas.

Dicho esto, sin embargo, quisiera dedicar el

Salvador Barberà

*Departamento de Economía e Historia Económica.  
Universidad Autónoma de Barcelona*

resto de estas páginas a reconocer que, como economistas, todavía no podemos reclamar demasiado papel en el análisis de otras vertientes esenciales en el diseño de instituciones y de leyes. En concreto, quiero criticar el escaso esfuerzo que la teoría económica ha venido dedicando al análisis explícito de los derechos de los agentes económicos, desde el punto de vista de su atribución, de su respeto, y de las consecuencias de su ejercicio. En primer lugar argumentaré que, de todos modos, ya hay mucho de implícito en nuestros modelos sobre este tema, y que un buen primer paso consiste en intentar leer entre las líneas de la teoría económica lo que sabemos hoy sobre derechos. En segundo lugar, expondré brevemente el marco propuesto por A. Sen para tratar de las dificultades inherentes a diseñar un sistema capaz de compaginar las libertades y el ejercicio de los derechos individuales con los objetivos de eficiencia económica. Pasaré después a proponer un marco más amplio, en cuyo seno creo que pueden tratarse los derechos individuales y colectivos utilizando un lenguaje adecuado: el de la teoría de juegos. La consecuencia que derivaré de todo ello es que, si los economistas deseamos tener un mayor papel en la elaboración de las leyes, debemos dedicar más esfuerzos a integrar explícitamente el análisis de los derechos dentro de nuestros modos de pensar, que ciertamente ya son muy ricos y poco aprovechados en otras dimensiones.

Para mostrar que los modelos habituales ya nos dicen mucho sobre derechos, aunque sea entre líneas, tomemos el ejemplo sencillo de una economía de intercambio, donde cada consumidor se describe por sus preferencias y por sus dotaciones iniciales de bienes, y supongamos que los recursos se asignan competitivamente. Sólo con esto ya hemos delimitado los derechos de los agentes desde distintos ángulos. Por una parte, las dotaciones iniciales suponen una atribución de los derechos de propiedad sobre los bienes a los distintos consumidores. Por otra, la mención al procedimiento competitivo supone implícitamente el derecho de cualquier consumidor a comprar y vender cuanto desee de cualquier bien, a los precios de mercado, con tal de que disponga de recursos suficientes; en particular, esto implica también el derecho a no realizar ningún intercambio que no desee. Nótese también que estos derechos no están del todo bien descritos si los precios de los que hablamos no son de equilibrio: en efecto, uno puede tener derecho a comprar y vender cuanto quiera, y no

poder ejercerlo a menos que sus ofertas y sus demandas encuentren contrapartida. Cabría distinguir entre el derecho a ejercer ofertas y demandas, que todos tienen a cualquier precio, y el derecho a que los intercambios propuestos tengan lugar, que sólo podrán ejercerse en equilibrio.

Por primitiva que sea, esta forma de expresar implícitamente los derechos de los agentes en una economía de mercado ha dado mucho de sí. Un ejemplo importante nos lo proporciona la identificación de ciertos fenómenos económicos relevantes, como el exceso de contaminación o la insuficiencia de la provisión privada de servicios sanitarios y educativos, como consecuencias de una mala definición de los derechos de propiedad. Los efectos externos, en cuya presencia el sistema competitivo conduce a asignaciones ineficientes, pueden verse como bienes y servicios que influyen sobre los resultados económicos pero sobre los cuales no están bien establecidos los derechos de propiedad, por lo que nadie paga a nadie por beneficiarse de ellos, o para evitar sus perjuicios. No siempre resulta después conveniente, o técnicamente factible, resolver cualquier problema de efectos externos a través de una asignación de derechos de propiedad. Otras soluciones, más intervencionistas, pueden pasar por restringir derechos individuales en aras del interés colectivo, en vez de ampliarlos. Lo único que quería señalar es que los derechos de propiedad, la libertad de intercambio, así como sus posibles límites, son temas presentes en los modelos económicos más tradicionales, aunque suelen aparecer más de forma implícita, a través de la descripción del modelo y de los conceptos de equilibrio, que explícitamente.

En otros ámbitos del pensamiento económico se han hecho más esfuerzos por modelar explícitamente los derechos individuales y por analizar las consecuencias de su ejercicio. Hace ya casi veinte años, Amartya Sen, en un famoso trabajo titulado "La imposibilidad de un liberal paretiano" (1), propuso un marco de análisis en el que definió formalmente una noción de derechos individuales y mostró la posible incompatibilidad entre el ejercicio de estos derechos y la eficiencia paretiana. Su marco de análisis ha sido objeto de muchas críticas, y al final de estas notas me gustaría defender una modelización alternativa. Pero, en todo caso, constituye un punto de referencia obligado.

Supongamos una sociedad que debe adoptar un conjunto de decisiones; a cada combinación de decisiones posibles le corresponderán deter-

minadas consecuencias, y cada conjunto distinto de consecuencias constituye uno de los posibles estados alternativos en que puede abocar la sociedad. Estos estados, a los que llamaremos las alternativas, son el punto de partida del análisis de Sen. Dicho autor considera que una condición mínima de respeto a los derechos individuales es que existan, para cada individuo  $i$ , al menos dos alternativas  $a_i$  y  $a'_i$ , tales que la valoración social entre ellas dependa exclusivamente de la valoración que establezca entre ellas dicho individuo. Para comprender esta definición hay que recordar en qué consisten las alternativas. Se trata, como hemos dicho, de descripciones completas de los resultados de todas las acciones que una sociedad tiene abiertas ante sí. En particular, pues, bastará con que el individuo  $i$  tenga derecho exclusivo a optar entre dos acciones que conduzcan a consecuencias distintas en algún aspecto para que surjan pares de alternativas entre las que este individuo tendrá mucho que decir. Recurramos a un ejemplo: entre las decisiones que configuran un estado de la sociedad puede contarse la colegiación o no de cada uno de los economistas que forman parte de ella. Las dos alternativas,  $a_i$  y  $a'_i$  de las que antes hablábamos podrían representar dos situaciones que se diferenciaren solamente en que en una de ellas el economista  $i$  está colegiado, y en la otra no lo está. La condición de Sen, según la cual la ordenación social de una y otra alternativa sólo debe depender de cuál de ellas es preferida para  $i$ , expresaría formalmente la idea de que, en aquel aspecto que las distingue, se quiere reconocer el derecho exclusivo de  $i$  a decidir. La condición de que, para cada individuo exista al menos un par de alternativas como estas reflejaría la existencia de algún ámbito de decisión personal (en nuestro ejemplo, decidir si colegiarse o no) reconocido socialmente como tal.

El proceso de decisión social se modeliza como si la sociedad estableciese una relación de preferencias entre las posibles alternativas, y escogiese después aquellas de las que no se pueda decir que hay alguna otra "socialmente preferida". Lo único que se exige de estas "preferencias sociales" es que siempre permitan escoger al menos una alternativa, y que, por tanto, no presenten ciclos del tipo " $a$  es mejor que  $b$ ,  $b$  es mejor que  $c$ ,  $c$  es mejor que  $a$ ", que nos dejarían sin decisión posible cuando se tratase de escoger entre  $a$ ,  $b$  y  $c$ . La existencia de una esfera de derechos individuales socialmente reconocidos se concreta, como ya hemos

dicho, en la exigencia de que, para cada individuo en la sociedad, existan al menos dos alternativas cuya ordenación social dependa exclusivamente de las preferencias del individuo en cuestión. El ejercicio de estos derechos se traduce, pues, en la determinación de la preferencia social respecto a dichas alternativas.

En este mismo marco, donde se conectan preferencias individuales y preferencias sociales, resulta natural formalizar también la noción de eficiencia u optimalidad paretiana. En una versión muy débil, se trata sólo de recomendar que cuando todos y cada uno de los individuos que componen una sociedad prefieran una alternativa  $a$  a otra  $b$ , entonces las preferencias sociales también consideren que  $a$  sea mejor que  $b$ . En nuestro marco, esta condición de Pareto puede verse como una condición de estabilidad de las decisiones sociales: no tendría sentido proponer la alternativa  $b$  como decisión social sabiendo que todos los agentes estarían de acuerdo en pasar de dicho estado al  $a$ . Pues bien: lo que demostró Sen es que, cuando existen tres o más alternativas, no es posible garantizar que siempre exista una decisión social compatible con el ejercicio de los derechos individuales y que respete la eficiencia paretiana.

El argumento general que avala el resultado de Sen es una generalización del que vamos a exponer ahora, basándonos en el ejemplo que el mismo autor toma como punto de partida. Consideremos dos individuos, Don Libertino y Don Estrecho, y una sola decisión a adoptar: quién leerá, en un período concreto, el único ejemplar de "El amante de Lady Chatterley" (dejamos al lector que adapte a su gusto este ejemplo tan británico). Existen pues tres estados posibles: (L, O), (O, E), (O, O), correspondientes a los casos en que L lee, E lee, o nadie lee. Reconocer el derecho de cada uno de ellos a decidir si leen o no leen corresponde a admitir que la ordenación social entre (L, O) y (O, O) debe depender de las preferencias de L, mientras que la ordenación social entre (O, E) y (O, O) dependerá de las preferencias de E. Supongamos que las preferencias de L vienen dadas por (O, E) preferido<sub>L</sub> (L, O) preferido<sub>L</sub> (O, O). Es decir: prefiere leer a no leer, pero más aún que sea Don Estrecho quien se eduque leyendo. Supongamos que las preferencias de E son tales que (O, O) preferido<sub>E</sub> (O, E) preferido<sub>E</sub> (L, O). Es decir: está dispuesto a sacrificarse leyendo, antes de que lo haga Don Libertino. Dadas estas preferencias, el respeto a las esferas individuales exige que (L, O) sea socialmente preferido a (O, O), y (O, O) social-

mente preferido a (O, E). Pero, a su vez, (O, E) es mejor que (L, O) para ambos, y el criterio de Pareto nos exige que, por tanto, lo sea socialmente. El respeto de los derechos y de la unanimidad, tal como los formula Sen, conducen a un ciclo en las preferencias sociales, a la inexistencia de un criterio colectivo coherente. Este ejemplo, hoy muy clásico, puede embellecerse, generalizarse o expresarse en términos más trascendentes. Lo cierto es que, veinte años después de aparecer, ha dado lugar a un enorme caudal de trabajos, en que filósofos, economistas y otros pensadores han intentado rebatirlo o mejorarlo.

Hay varios aspectos obviamente criticables en la historia. Uno de ellos es que las preferencias descritas reflejan los gustos de individuos "entrometidos". Cada uno de ellos está más interesado en forzar al otro en direcciones no deseadas que en satisfacer sus propias inclinaciones. Antes, al hablar del modelo clásico de intercambio, hablaba de efectos externos. Este ejemplo de Sen puede verse también así: hay efectos externos en el consumo, y esto conduce a ineficiencias. Esto ha llevado a muchos autores a poner en cuestión el modelo inicial, intentando distinguir en qué casos las preferencias de cada uno deben ser respetadas incondicionalmente. No puedo intentar reproducir estas u otras críticas fielmente, pero me gustaría terminar proponiendo un marco más flexible para hablar de derechos.

Como ya he dicho de pasada al hablar de economías de intercambio, una cosa es ejercer demandas y otra verlas satisfechas. La compatibilidad interna de los derechos individuales es una exigencia si estos van a ser ejercidos simultáneamente, y esta referencia a la interacción entre agentes nos lleva naturalmente a pensar en la teoría de juegos, que se especializa en el estudio de tales interacciones.

Para describir un juego estratégico se recurre a tres ingredientes básicos. En primer lugar, se especifican los conjuntos de estrategias disponibles para cada individuo; en segundo lugar, una función de resultados, que indica lo que ocurrirá según cuales sean las estrategias elegidas por cada agente; y, en tercer lugar, una especificación de los objetivos de cada jugador, expresados como preferencias sobre aquellos resultados. Este tercer ingrediente es necesario para un análisis estratégico porque, a medida que cambian los intereses, cambiará el comportamiento de los agentes. Pero no lo es para describir las reglas básicas: si prescindimos de él, nos queda una "estructura de juego" que sólo especifica lo que

puede hacer cada agente y los resultados de sus acciones, sean cuales sean sus objetivos, que en todo caso se concretarán más adelante.

Interpretemos ahora este marco en términos de derechos. Si cada agente puede adoptar libremente la estrategia que prefiera entre las que le son permisibles, puede identificarse dicho conjunto con el de las acciones a las que tiene derecho. Las consecuencias de sus actos, sin embargo, pueden venir condicionadas por las de los demás. Si redujésemos nuestra visión de los derechos individuales a la mera posibilidad de seleccionar estrategias, y que después "pase lo que pase", caeríamos en una posición de extremo liberalismo que estoy lejos de defender. Lo que podemos hacer, en este marco, es distinguir entre el derecho a ciertas acciones y el derecho a determinados resultados. Estos últimos no pueden especificarse como derechos a escoger estrategias, sino como exigencia de que un agente disponga de estrategias que le permitan garantizarse ciertos resultados, hagan lo que hagan los demás. El derecho a voto sería de un tipo (podemos votar como queramos, pero no se nos garantiza nada); el derecho a un ingreso mínimo sería del otro. Mediante una forma de juego podemos formalizar ambos tipos de derechos distinguiéndolos entre sí. Y, además, una vez especificadas las preferencias de los agentes, el análisis de los juegos así generados nos permitirá estudiar, al menos parcialmente, las consecuencias de la conjunción entre intereses y derechos.

Este es un camino que se empieza a explorar y que me parece prometedor, porque permite distinguir entre distintos tipos de derechos y utilizar los resultados de la teoría de juegos. Esto debería facilitar la incorporación explícita de los derechos en el seno de modelos económicos. Y aunque muchos resultados interesantes en esta literatura, como el de Sen, son negativos, creo que el marco de las estructuras de juego puede llevar a conclusiones más positivas y matizadas. Por descontado, el progreso teórico que esto puede suponer no bastará, por sí mismo, para que el razonamiento económico influya más sobre los legisladores. Pero debería ayudar. □

#### NOTA

(1) *Journal of Political Economy*, 1970; existe traducción española en *Hacienda Pública Española* 44, 1977.

## Los derechos de propiedad y el análisis económico

La teoría y aplicaciones de los "property rights" han tenido una espectacular evolución en los últimos años, como se evidencia, por ejemplo, en que se haya pasado de "surveys" como los de Furubotn y Pejovich (de 1972 y 1974 en distintas versiones) o de los "paradigmas" de que hablaban en 1973 Alchian y Demsetz, a su incorporación a los textos básicos de economía, entre los que cabe destacar, a estos efectos, la "Economía Política" de E. S. Phelps (1985). En este último texto el lector puede acercarse a los "derechos de propiedad" como uno de los mecanismos básicos de coordinación de las decisiones económicas, como "institución (que)... puede servir a menudo para coordinar las expectativas de los individuos con el fin de impedir que tengan costosas colisiones" (pág. 77). También se mencionan como una forma de repartir los "costes del cumplimiento de la ley" y el propio Phelps los vincula al nacimiento del mercado y el Estado. No se trata de una errata. Para una importante corriente de opinión, entre los más eficientes bienes públicos se incluye el mercado, y junto a él los sistemas de propiedad y apropiación. Al menos históricamente, los mercados (las ferias) no nacieron sino bajo el cobijo de unas normas que el señor garantizaba a los participantes. Pero la garantía de los derechos fundamentales, a la Nozick, no es el objetivo de estas líneas.

Mi finalidad es efectuar una rápida mención de algunos de los aspectos de interés en los cuales la teoría de los "property rights" ha venido a influir, resolver, o modificar el planteamiento, de importantes temas relativos a la Economía en sentido amplio, desde la nueva teoría microeconómica a debates más "doctrinales".

Las razones de esta pujanza en estos nuevos desarrollos (algunos datan de hace décadas pero se han visto súbitamente revitalizados) pueden tal vez encontrarse en el entorno cambiante de los tiempos que nos ha tocado vivir, que no permiten considerar exógeno a casi nada, siquiera las instituciones. Para quien desee un ejemplo más palmario, las nuevas fórmulas de "takeover", Opas, etc., ha obligado a replantear las relaciones entre propiedad y gestión, por no hablar de las implicaciones de las teorías de derechos de propiedad en la fundamentación de las políticas de fusiones, absorciones y demás adaptaciones a un entorno cambiante no sólo económico, sino jurídico, social y político.

Durante mucho tiempo la referencia a partir de la cual se analizaban los derechos de propiedad era el archiconocido teorema de Coase ("The problem of Social Cost", 1960). Basta consultar algunos modernos Manuales (como los recientes

Juan Tugores Ques

*Catedrático de Teoría Económica. Universidad de Barcelona*

de Pindyck y Rubinfeld, 1989, y De Serpa, 1988) para ver cómo el tratamiento de los "property rights" se suele vincular al tratamiento de las externalidades y los "mecanismos correctores". Pero su trascendencia hoy en día es mucho más amplia. Por ejemplo, el eminente Profesor Ch. Kindleberger, en su *Historia Financiera de Europa*, 1988, hace desde el principio de su texto una de las cuestiones clave la discusión acerca de si "las instituciones bailan al son de la oferta y la demanda" o, si juegan un papel clave. En el fondo, sugiere Kindleberger, ésta sería la versión histórica del teorema de Coase y de la importancia asociada a las instituciones y "property rights". Una sugerencia, para quien pueda considerar el tema traído por los pelos, es la de que la construcción europea, especialmente en el candente tema monetario, puede verse, en mi opinión, afectada por los problemas institucionales. Una cuidadosa lectura del Informe Delors nos llevaría a indagar cómo la transferencia de poderes al "Sistema Europeo de Bancos Centrales" puede resultar decisiva, y en otros textos me he referido a las turbulentas comparaciones con los primeros años del funcionamiento de la Reserva Federal.

Cifándonos a temas más concretos existe escasa duda de la crucial relación entre la Nueva Microeconomía y el tratamiento de los "derechos de propiedad". Una de las más conocidas referencias es el trabajo de Louis de Alessi, *Property Rights, Transaction Costs, a Efficiency Theory* (AER, 1983), y la polémica a que dio lugar. Queda explícito cómo la nueva microeconomía, surgida de la introducción en el comportamiento de los agentes económicos de restricciones relativas a las instituciones y a los costes de transacción, asociada por un lado a los trabajos de Alchian (específicamente sobre "property rights"), Coase, Demsetz, Klein y Williamson, permiten avanzar en la microeconomía, que deja así de ser la burda simplificación contra la que se dirigen los ataques radicales, para pasar a gozar de un poder explicativo y analítico impresionante. Por otra parte, la integración con las aportaciones de Stiglitz y, en general, de los estudiosos de la economía de la información, configuran un cuerpo teórico de primer orden. En ocasiones se han señalado contradicciones, sin embargo. Así, mientras para algunos los derechos de propiedad adecuadamente definidos, en combinación con el teorema de Coase, serían la "versión moderna de la mano invisible de A. Smith", para otros, las instituciones (empezando por la propiedad), y los costes de transacción e información, configurarían más bien una "mano artrítica" muy lejos de la potencia de la

mano invisible. En mi opinión una buena vía de solución puede ser precisamente no contemplar las instituciones como "datos", sino como fórmulas flexibles para la adaptación a un entorno rápidamente cambiante.

En la versión más simple, el postulado de Coase establecería que con una propiedad privada que implicase que los sujetos tuviesen derecho al uso de los recursos que poseen, de manera exclusiva y transferible, y si los costes de transacción fuesen nulos, entonces un sistema de derechos de propiedad plenamente definidos, asignados y tutelados daría lugar a un óptimo en el que, además, una vez efectuadas las reasignaciones voluntarias se situaría a cada bien o recurso en su utilización más valiosa. Posner nos ha recordado, con reiteración, la posible lectura, normativa por un lado y positiva por otro, de este tipo de resultados. Los ejemplos que cita parecen iluminadores. Las "servidumbres de luces" fueron "common law" en las pequeñas ciudades inglesas, pero sufrieron el rechazo en la amplia Norteamérica, en el siglo XVIII; o los sistemas de apropiación de aguas se vieron determinados por la abundancia y localización de las mismas (desde los sistemas "riparianos" hasta los privatistas); y por no citar el caso más conocido de la polémica acerca del cercado de terrenos y las pugnas entre agricultores y ganaderos. Me atrevería a sugerir una especie de teorema "a lo Heschker-Ohlin" de los "property rights": su tutela tiende a ser más estricta para aquellos bienes que en un país o región son relativamente escasos. En defensa de este neologismo podrían señalarse cómo los cambios de "status" de algunos bienes o recursos, que pasan de ser abundantes a escasos, tienden a alterar su sistema jurídico de asignación y protección. Un ejemplo histórico algo distinto es el analizado por John Umbeck (1977) acerca de los sistemas de propiedad durante la "quimera del oro" en California a mediados del siglo XIX. Se constata cómo hasta 1850 aproximadamente, las soluciones de "common property rights" eran frecuentes. La necesidad de más de una persona para conducir y verificar el contenido de metal precioso, y sobre todo, la falta de un poder político claro que obligaba a la "autodefensa" de los "yacimientos" justificaban lo que hoy llamaríamos un "club" cuya dimensión vendría determinada por las fuerzas contrapuestas de las ventajas defensivas de una gran coalición y los inconvenientes que podía reportar un elevado número de miembros para detectar y sancionar incumplimientos y comportamientos "free-rider". Pero pasado 1850 la constitución del Estado de California, así como algunos cambios en las

técnicas de explotación, hicieron que desapareciesen las fórmulas cooperativas, y se implantase rotundamente el sistema de propiedad privada.

Recientemente, en un libro dedicado a la nueva Economía Industrial, A. Jacquemin (1989), al tratar de relacionar "Política industrial y modelos de sociedad" vuelve a introducir el papel preponderante de los "property rights". Cita a Rawls: "En una sociedad justa las libertades de igual ciudadanía se toman como dadas. Los derechos asegurados por la justicia no están sujetos a negociación política..." y la fuerte opinión de Nozick, para defender a continuación posiciones más positivas, con un cierto componente evolucionista. Jacquemin, citando a Posner, considera que "la ley está sujeta a ciertos procesos selectivos susceptibles de favorecer el surgimiento y predominio de reglas consistentes con los requisitos de eficiencia... con el derecho clásico y con el derecho común desarrollados por los jueces, existen mecanismos de selección... El predominio de reglas legales "eficientes" no resulta de la mano visible del juez sino de una mano invisible... El punto básico es que una decisión (regla) ineficiente, es decir, no en favor de la parte capaz de asignar el correspondiente recurso al uso más eficiente, sería cuestionada más frecuentemente dado que los perdedores tienen más que ganar, en caso de invertirse el resultado, que los ganadores en el caso de que se reafirme. Más concretamente, estos modelos establecen que los criterios judiciales evolucionan a favor de aquéllos que tienen más que perder...". Desde luego, se trata de una versión sugerente del teorema de Coase, en la que la asignación de derechos queda muy explícita, no como punto de partida, sino como resultado de la adaptación eficiente al entorno cambiante.

No es difícil sugerir el siguiente caso de aplicación de estos "derechos". Pero antes debería haber quedado claro que no entendemos por derechos algo absoluto. Los problemas sociales, económicos, jurídicos, aparte de los de Robinson Crusoe, son problemas de organizar y coordinar la convivencia, y todo derecho limita a los que carecen de él. Alchian y Demsetz lo han dejado claro: "Lo que se posee son los derechos a utilizar recursos... y estos derechos siempre están limitados, a menudo por la prohibición de determinadas acciones... lo que se posee son unos derechos de actuación socialmente reconocidos" (citado en Pheips, pág. 180). De hecho, para algunos, lo que los juristas llaman límites o limitaciones de los derechos (especialmente del de propiedad) en economía son las Externalidades. Desde luego es así en buena parte de las ocasiones, desde la

contaminación o el ruido, o los idílicos ejemplos de la polinización. Pero no son los únicos.

Por ejemplo, un caso típico para seguir la evolución jurídico-económica son las "cláusulas de responsabilidad". Si el lector desea dirigirse al Código Civil para examinar los motivos para anular una venta por "defectos" en la mercancía, se sorprendería al compararlos con las garantías que incorporan los modernos electrodomésticos. McKean y Calabrese han estudiado la evolución. Con la versión "pura y dura" del teorema de Coase el precio debería ajustarse para incorporar cual de las partes asumía los "riesgos de vicios en las cosas" (y en universo a la Arrow-Debreu-McKenzie incluso estos riesgos podrían desaparecer posiblemente). Pero el desplazamiento de cláusulas de responsabilidad hacia los vendedores (en EE.UU. desde una Sentencia del Tribunal Supremo de 1916) ha sido muy importante, y si bien ha sido normalmente asociado a la complejidad técnica de los artículos modernos (que los convierten cada vez más en bienes de experiencia, más que de reconocimiento), el papel económico de esta "redistribución de derechos" debería hacernos plantear al menos estas cuestiones (siguiendo a los autores citados y a De Serpa); a) ¿Ha tenido el desplazamiento en los "property rights" efectos sobre la asignación de recursos? b) Si se ha dado, ¿es justificable en términos de eficiencia? Desde luego, un tema clave para la respuesta, y lo cito aquí porque también es clave para gran parte de los modernos enfoques en esta literatura, es la asimetría informativa. Este concepto, junto con el de heterogeneidad en las modernas economías de mercado sofisticadas, introduce toda una nueva perspectiva.

Un elemento crucial de estas nuevas perspectivas, vinculada directamente a los "derechos de propiedad" son las formas de organización y control de la producción y distribución de bienes y servicios. Aquí los trabajos de Williamson son básicos (una excelente colección puede verse en *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, 1986; o *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*). La evolución de las formas organizativas es uno de los aspectos más dinámicos de las economías modernas. En ella, la aparición de "activos específicos" (activos cuyo uso alternativo distinto del actual es muy poco o nada rentable), la imposibilidad de prever todas las contingencias (y por tanto la necesidad de determinar a quien correspondería la interpretación de las sobrevenidas: desde una tercera parte, o un reparto del "poder residual", como plantean con gran profundidad Grossman y Hart,

JPE, 1986), y cómo hacer frente a los "comportamientos oportunistas" constituyen un marco de referencia que ha experimentado un desarrollo notable. En él los "property rights" tienen un papel fundamental. Por plantear sólo unas pocas cuestiones, que en estas líneas no pueden sino indicarse: ¿Qué supuso el tránsito, en el siglo XVIII y XIX de las manufacturas realizadas en casa a realizarlas en una factoría con una maquinaria (capital) propiedad del empresario (capitalista)? ¿Cómo controlar e incentivar en su caso el rendimiento de personas y equipos? (¿Acaso midiendo el "valor de la productividad marginal"?). ¿Por qué en algunos sectores y épocas predominan los vendedores independientes mientras que en otras son empleados de la misma empresa que fabrica? ¿En qué circunstancia es interesante la integración horizontal y/o vertical, dejando al margen el caso de las economías de escala? ¿Cómo se controla un sector o conjunto de sectores mediante una política de holding y diversificación? ¿Cómo construir barreras a la entrada y eventualmente cómo superarlas?, etc. La relación sería interminable. En muchas ocasiones, como la estudiada por Grossman y Hart, la concepción de propiedad como "poder residual" es básica para dilucidar los criterios que hacen aconsejable o no la integración. Su resultado más conocido es la conveniencia, cuando la decisión inversora de una de las empresas es "crucial" para la otra, en términos de especificidad. Como los propios autores señalan, es la "incompletitud del contrato" ex ante la que configura un sistema no neutral de estructura de "derechos de propiedad". También podría pensarse en la tendencia a que el factor de producción "específico" es el que adquiere los demás necesarios para el proceso productivo. Así, en el sector industrial los propietarios de la maquinaria son los "dueños", mientras que en una amplia gama de servicios actuales cuyo principal componente es el "capital humano" las relaciones jurídico-económicas son muy distintas.

Desde luego, también aquí habría que incluir el diseño de la "economía interna de las grandes empresas". La estructura multidivisional de muchas de las actuales hace que parcialmente sus relaciones tengan lugar a precios de transferencia cercanos al mercado, y las relaciones de poder dependen del control y del eficiente diseño de las relaciones contractuales, que no son sino un aspecto parcial de comprometer los "property rights". Este tema ha desbordado hace tiempo el campo de la economía de la empresa, y el diseño de este tipo de mecanismos es uno de los

campos más activos de investigación: vid, por ejemplo, el trabajo de Radner (*Economic Journal*, 1985) o algunos simposiums publicados en las revistas escandinava y canadiense de economía en 1988.

La figura de la "franquicia" es una de las más conocidas fórmulas actuales de delimitar los deberes y potestades que configuran los "property rights". La dependencia recíproca, por un lado de la "imagen y publicidad de marca" y de otra la adecuada comercialización, lo convierten en una figura muy flexible. Los criterios de suministro, precios, garantías y previsiones de ruptura de la relación configuran una figura contractual compleja.

Cabe señalar que buena parte de los ejemplos someramente mencionados no son sino implicaciones de cómo, frente a la estructura "ideal" de los derechos de propiedad, se contrasta la respuesta frente a las "imperfecciones" del mercado y de las respuestas (individuales y colectivas) de los agentes económicos a posibles imperfecciones en los sistemas de derechos de propiedad. Estos aspectos han sido aplicados incluso a temas como la libertad de expresión, en los debates acerca de la Primera Enmienda de la Constitución de los Estados Unidos. Me remito al excelente resumen de Richard Posner (*The Law and Economics Movement*, AER, mayo 1987), añadiendo sólo que tal vez sea precisamente en el "mercado de ideas" donde los "derechos" en forma de legislación de patentes o copyright, pueda examinarse con nitidez el papel de los "property right", ya que es terreno en el cual las externalidades son tremendas, en que la mercancía es la creación por excelencia del hombre, y en el que confluyen los siempre difíciles problemas de bienes quasi-públicos. En una época en que la aldea global y la "nave espacial tierra" tienden a confundirse no estará de más que reflexionemos sobre nuestra forma de organizar todas las actividades que hemos de compartir con nuestros semejantes. En un universo cambiante las instituciones no son un "dato", los "derechos" se ven alterados o tensionados por las enormes innovaciones financieras, tecnológicas e incluso genéticas. Quien al iniciar estas líneas creía que iba a encontrar una apología o descalificación de algún sistema de "derechos de propiedad" en concreto, lamento haberle defraudado. Pero el concepto de "property rights" hoy en día, si tiene algún sinónimo, es el de la más eficiente y equitativa forma de organizar las relaciones sociales. La compatibilización de incentivos y la generación de eficiencia son los criterios por los que hay que juzgarlos. □

## Cooperación y conflicto: los derechos de propiedad

Las acciones humanas están siempre interrelacionadas y esto puede conducir a efectos indeseables como consecuencia de la mutua dependencia. Por ello, el problema esencial de cualquier organización económica es resolver los conflictos de intereses entre sus miembros y fomentar la cooperación. En este contexto, cuando A. Smith, por ejemplo, estableció el principio de la mano invisible insistía en la cooperación y minimizaba la posibilidad de conflicto. Ahora somos menos ingenuos y podemos precisar las condiciones que justifican el optimismo de Smith y cuándo los denominados "fallos del mercado" llevan a que esa mano invisible se convierta en artrítica o actúe por estrangulación. En otras palabras, se sabe que puede haber conflicto entre la racionalidad individual y la búsqueda de la máxima eficacia con la racionalidad colectiva y la consecución de la eficiencia global.

Limitarnos a los "fallos del mercado", sin embargo, impide comprender adecuadamente la realidad económica y es, en cierto sentido, miope: presupone la existencia de mercados (1). Nos hemos olvidado que un siglo antes que *La Riqueza de las Naciones* se escribió *El Leviatan*. Únicamente a partir del principio de que al Estado le corresponde el monopolio de la fuerza física se puede establecer el funcionamiento de la mano invisible; sin unos derechos de propiedad, reforzados por el Estado, y la abolición de la fuerza como una forma legítima de apropiarse de los recursos y/o bienes, el intercambio voluntario difícilmente habría hecho su aparición, siendo sustituido por la coacción.

Eso no es óbice para que el rol de los derechos de propiedad como un prerequisite para que los mercados puedan aparecer y, en el caso más favorable, conducir a situaciones pareto óptimas, no figure en un lugar preferente dentro de la profesión (2). Por dicho motivo, el objetivo de este artículo es reflexionar sobre estas cuestiones, estando dedicado el primer apartado a los derechos de propiedad y el conflicto inicial en cuanto su distribución y, posteriormente, a analizar el papel del Estado como reforzador de los mismos. Por último, en el siguiente apartado, se estudia la aparición de los derechos de propiedad.

### 1. Los derechos de propiedad

Sin un contexto legal el intercambio voluntario desaparecía. Lógicamente, si es más rentable apropiarse de los bienes por la fuerza —robo, por

Juan Fernández de Castro Rivera  
Departamento de Teoría Económica. Universidad de Barcelona

ejemplo— que pagando un precio por los mismos, la racionalidad individual aconsejaría la primera opción. Sin embargo, hay un conflicto entre la racionalidad individual y la colectiva al ser el resultado final del robo, en el caso más favorable, un juego de suma cero. En ese mundo hobbsiano, donde el hombre es un lobo para el hombre, los individuos deberían gastar recursos para defenderse de las acciones de los demás miembros de la sociedad, renunciándose a lo que podrían obtener si esos recursos se dedicasen a actividades más productivas. Además, esa forma de "intercambio" no es beneficiosa: lo que uno gana el otro lo pierde, no existiendo ventajas netas para la colectividad.

Por dicho motivo, desde la perspectiva de la sociedad, es necesario que antes de que el individuo pueda ejercitar su elección individual, haya una elección colectiva, determinándose las normas que regulan las formas lícitas de apropiarse de los recursos y cómo pueden transferirse. En último término, habrá que proscribir aquellas actividades que conducen a juegos de suma cero para potenciar el intercambio voluntario y poder aprovecharse de las ventajas de la especialización y que los recursos vayan a su mejor uso.

Ese es precisamente el papel de los derechos de propiedad: permitir saber con anticipación a los individuos lo que razonablemente pueden esperar de sus relaciones con los demás miembros de la colectividad. Esta definición, debida a Demsetz (1964), tiene la ventaja de que pone de manifiesto que los derechos de propiedad existen solamente, y a través de la sociedad. Sin un mutuo reconocimiento estos no podrían subsistir y, por dicho motivo, un individuo tiene derecho a aquello que la sociedad y las leyes le reconocen. Este reconocimiento puede ser implícito, determinado por la costumbre y la tradición, o explícito (contratos). En cualquier caso, bajo el rótulo de derechos de propiedad, se engloban el conjunto de normas, costumbres y leyes que contribuyen a definir los modos de apropiabilidad, formas de utilización y reglas de intercambio de los recursos.

Obviamente, tales derechos sólo pueden existir en la medida que los demás los respeten. En su defecto, podrían sobrevivir si el "propietario" tiene éxito en excluir a aquellos que no están de acuerdo con ese estado de cosas. Pero, si impedimos el uso de la fuerza individual, para evitar que esas reglas de juego se conviertan en papel mojado, se deben arbitrar los mecanismos adecuados para hacer respetar el acuerdo, sancionando a aquellos que los vulneren y desincentivándolos a actuar contra los intereses de la colectividad. En este sentido, los derechos

de propiedad cumplirán más eficazmente su finalidad cuanto más capaz sea la sociedad de mantenerlos vigorosamente (reforzarlos).

Por ello, en último término, todo sistema de derechos de propiedad se basa en la utilización, real o potencial, de la fuerza para evitar comportamientos "freerider" (oportunistas). A este respecto, por los motivos señalados en la introducción, el candidato idóneo para reforzar los derechos de propiedad es el Estado que puede ejercer de árbitro para resolver los conflictos y fortalecer las convenciones por las cuales los participantes de una sociedad decidan regirse.

### 1.1. Una digresión

No siempre se requiere un agente externo que refuerce los derechos de propiedad. Hay situaciones en las cuales las normas se cumplen sin necesidad de él. Un ejemplo apropiado es lo que ocurre con la regulación del tráfico en una encrucijada sin semáforos. La norma imperante en nuestro país es que siempre tiene preferencia aquel que circula por la derecha. Todos confían que los demás la cumplan y, asimismo, cada individuo está dispuesto a respetarla. Si todos cumplen, la adscripción a dicha convención asegura un comportamiento coordinado, evitándose los conflictos y alcanzándose una situación pareto óptima (hay unanimidad en reputarlo así).

Es decir, no sólo no hay ningún incentivo para alterar el propio comportamiento, dada la conducta de los demás, sino que, además, ninguno desea que varíen su actitud. Sólo existe un problema de coordinación siendo todos los intereses coincidentes. Sin embargo, no siempre es así y, en la mayoría de situaciones que interesan a los economistas, hay un conflicto potencial de intereses que obliga a que las convenciones se refuercen exógenamente a los propios participantes. Un caso típico es el referente a la apropiabilidad de los recursos en los que cada participante no es indiferente en cuanto el resultado final. En este tipo de situaciones, aún existiendo un deseo de coordinación y evitar los conflictos, hay unas preferencias claras en relación a la convención que se cree para regular sus interrelaciones. Por analogía con la cuestión del tráfico, es como si unos desearan que la preferencia la tuviesen los que circulan por la izquierda mientras que otros mantuviesen las contrarias.

Por último, están los problemas asociados al famoso "dilema del prisionero", y los conocidos equilibrios no cooperativos subóptimos, al proseguir cada uno de los sujetos su propio interés. Se

sabe que si las interrelaciones entre los sujetos se producen indefinidamente y hay una probabilidad suficientemente elevada de que se pondrán nuevamente en contacto, la solución no cooperativa ya no es dominante, (Axelrod, 1987, por ejemplo). Asimismo, la estrategia de cooperar hasta que se encuentra un sujeto que sigue la opuesta y a partir de ahí no cooperar, es una estrategia viable y vencedora si hay un número significativo de sujetos que deciden cooperar desde el primer momento. Pero este resultado no resuelve las dudas en cuanto la necesidad de un agente externo que obligue a respetar las reglas del juego e impida los comportamientos no cooperativos. Para que exista la solución cooperativa se precisa, desde el primer momento, que haya un número de individuos que decidan cooperar. Sin embargo, no está claro cómo podría aparecer ese número mínimo en un mundo en el cual los individuos actúan impulsados por el interés propio al no tener la cooperación por sí misma posibilidad de competir con éxito frente a las estrategias opuestas, salvo que haya un agente externo que refuerce a los primeros y sancione a los segundos hasta alcanzar ese umbral crítico (3). De ahí la necesidad de reforzar los derechos de propiedad como se considerará en el siguiente apartado.

**1.2. Reforzamiento de los derechos de propiedad**

Se han presentado dos situaciones típicas en las que se requiere un agente externo para alcanzar una situación cooperativa, al ser incapaces los sujetos implicados de llegar a esa solución por sí mismos: la apropiabilidad de los recursos y la situación típica de los "dilemas del prisionero" de la teoría de los juegos. Comenzando por este último, la estructura básica del dilema se puede representar en la siguiente estructura de pagos, suponiendo que hay dos individuos, el A y el B, que tienen ante sí dos estrategias alternativas: la primera es cooperar —pongamos por caso, participar en el intercambio voluntario— o no cooperar —robar.

		B	
		Cooperar	No cooperar
A	Cooperar	(R, R)	(S, T)
	No cooperar	(T, S)	(P, P)

Las letras de cada casilla representan lo que obtiene cada uno de ellos según sea su estrategia elegida, dada la que ha elegido el otro. Así, por ejemplo, si A decide cooperar mientras que B opta por el robo, el primero obtendrá S, mientras que B conseguirá T. Del mismo modo, si ambos deciden cooperar, el resultado final es de R para cada uno de ellos, etc. Por otra parte, los pagos asociados deben de cumplir que  $T > R > P > S$ , para que la situación de equilibrio final no cooperativa sea inferior (en el sentido de pareto) a la cooperativa (inalcanzable).

Si los pagos son los expuestos (4), hay un incentivo a no cooperar por parte de los sujetos, siendo la solución final la peor para todos al obtener cada uno de ellos (P,P). Es decir, el equilibrio de Nash; el resultado de la mejor estrategia individual dada la del otro, es precisamente esa. Si A coopera, lo mejor que puede hacer B es no cooperar ( $T > R$ ), y como esto también es válido para B, caso de que A hubiera decidido cooperar, el resultado indefectible será el (P,P), solución a la no cooperación mutua. Por otra parte, nótese que la solución pareto óptima hubiese sido la cooperativa (R,R) pero esto es imposible de alcanzar si ambos actúan movidos por su interés personal (5).

En otras palabras, la mejor solución para la colectividad es la cooperación entre sus miembros y que estos acepten las "reglas del juego". Pero una vez llegado a ese acuerdo de que el único intercambio lícito es el voluntario, desde la óptica individual es mejor vulnerarlo y apelar al robo, si nos limitamos a esa única forma de comportamiento insolidario. Si la colectividad se enfrenta a esos dilemas regularmente, es conveniente el evitar esas soluciones de equilibrio basadas en las estrategias individuales que son ineficientes al no llevar a la mejor solución. Lógicamente la respuesta es abolir el robo y que un agente externo obligue a los participantes a no recurrir a él. Esto no es más que reforzar los derechos de propiedad.

Algo similar se puede decir con respecto a la apropiabilidad de los recursos. Para evidenciarlo, supongamos que únicamente existen dos parcelas de tierra de distinta fertilidad, hay libertad de acceso a las mismas, y se pueden dedicar a cualquier uso concebible. Asimismo, por mor del argumento, supongamos que hay solamente dos individuos que se enfrentan al siguiente dilema: si simultáneamente deciden ocupar la misma parcela, el conflicto entre ellos es inevitable y, al querer ejercer actividades incompatibles entre sí, lo que obtienen cada uno de ellos es P. Por otra

parte, si pueden ocupar la parcela más fértil mientras que el otro no, reciben T. Por último, caso de trabajar la parcela peor sin interferencias, lo que consiguen es R. Si los individuos son el A y el B y las parcelas son respectivamente la I y la II, siendo la que proporciona más ingresos (más fértil) la I, todo lo dicho se podría reflejar en la siguiente matriz:

		B	
		I	II
A	I	(P, P)	(T, R)
	II	(R, T)	(P, P)

en donde, lógicamente  $T > R > P$ . Tal como está planteado, es evidente que hay dos deseos involucrados. Por un lado, hay un deseo de cooperación y armonización de estrategias para evitar el conflicto y no situarse en (P,P) que objetivamente es la peor situación. Pero, por otro lado, ninguno de ellos es indiferente respecto a qué parcela ocupar al proporcionar la de mayor fertilidad unos mayores ingresos. Dada esa estructura de pagos hay dos equilibrios de Nash potenciales asociados a las soluciones simétricas de que cada uno de ellos ocupe una parcela distinta. Sin embargo, aunque ahora cualquiera de esas soluciones es mejor que la de conflicto, es muy difícil de alcanzar y que emerja naturalmente (6). Si cada individuo sigue su racionalidad individual, ambos intentarán ocupar la mejor parcela entrando en conflicto entre sí.

Una forma de evitarlo es por medio de crear derechos de propiedad privados que proporcionen predictibilidad a los sujetos sobre la utilización de los recursos y la garantía de que los demás no intentarán interferir en su uso. Por otra parte, nótese que desde un punto de vista social, a la colectividad le es indiferente el cómo se distribuyan esos derechos de propiedad entre los implicados. Lo único que interesa es evitar el conflicto ya que esa es la solución peor (7). Sin embargo, obvio es decir que esa indiferencia desaparece desde una óptica individual. Todos preferirían que se les reconociera la posesión de la mejor parcela. Sin embargo, esto no es más que volver a un terreno conocido. Al sancionar los derechos de propiedad una situación originalmente desigual hará falta un mecanismo

coercitivo para hacer respetar el status-quo inicial. Aun a costa de ser repetitivo, hay que volver a señalar que eso es sinónimo a reforzarlos (8).

## 2. La aparición de las instituciones sociales

No hay una teoría generalmente aceptada de cómo se formaron y se distribuyeron inicialmente los derechos de propiedad. Las opiniones acerca de cómo nació la propiedad privada, por ejemplo, cubren un amplio rango, desde la versión de Locke —la apropiación de la tierra se legitima en la medida que el hombre añade esfuerzo personal a la naturaleza— hasta la de Marx y su teoría de los barones ladrones, basada en la fuerza.

Un cierto atisbo nos lo da el considerar los derechos privados como un intento de reducir las desventajas de la propiedad común, como el despilfarro de recursos pongamos por caso. En este sentido, sería un sistema en el cual los beneficios potenciales, en términos de eficiencia, pueden superar a los costes de creación y reforzamiento de los derechos de propiedad (9). En este contexto, el propio progreso técnico, al reducir los costes de transacción y posibilitar la exclusión, puede favorecer la creación de derechos de propiedad privados. Los ejemplos son cuantiosos, la TV privada por cable es uno, otro la parcelación del oeste americano gracias al alambre de espino y su bajo coste, etcétera.

Sin embargo, aunque esto conteste al cómo se puede dar la apropiabilidad de los recursos, no da respuesta a cómo resolver los conflictos tipo dilema del prisionero. En otras palabras, esos ejemplos son defectivos en un aspecto básico. Presuponen implícitamente que esos derechos de propiedad están reforzados para que no se puedan vulnerar. A un nivel meramente anecdótico, pero significativo, lo que impedía a un ganadero cortar el alambre de espino en Texas, por ejemplo, era que la Constitución del Estado penaba con la muerte, no sólo al que lo hacía, sino incluso a quien llevase alicates escondidos, al presuponer un ánimo delictivo. Sin ese reforzamiento, para mayor beneficio de los productores de Hollywood, el conflicto entre ganaderos y agricultores era inevitable (10).

Por dicho motivo, aunque sólo sea en el Far West, al ser los derechos de propiedad privados anteriores a la creación de un agente externo (es decir, cualquier institución) que resuelva los conflictos, hay que discutir cómo puede aparecer

ésta. Una posible alternativa es suponer que es el resultado de una decisión consciente. Sin embargo, para aquellos que como Hayek creen que la configuración de la sociedad es el resultado de la actuación humana pero no de un designio, esa respuesta no es satisfactoria. Una posible solución la da Nozick (1975). Este presupone que el Estado aparece cuando los individuos de la sociedad forman asociaciones protectoras para resolver los conflictos y protegerse contra las agresiones de los demás. En la medida que haya economías de escala en la industria de la protección —conforme el grupo que busca protección aumenta, el coste unitario disminuye— al final se tendrá una coalición que englobe a toda la sociedad investida de poderes para garantizar la cooperación.

Aunque no hay nada que indique que eso haya tenido que ser necesariamente así, la lógica de Nozick es plausible en la medida que dicha protección, aún siendo costosa, represente una menor utilización de recursos que aquellas actividades que, aunque normales en un estado de conflicto permanente en ausencia de derechos de propiedad privados, serían ilícitas cuando estos últimos estén constituidos. En este sentido, hay suficientes modelos que permiten considerar cómo se puede pasar de un estado de la naturaleza anárquico, en el que impera la fuerza, a otro en el cual se han creado los prerrequisitos para que en él pueda aparecer el intercambio voluntario (11).

Así, por ejemplo, Schotter supone que en el estado inicial de conflicto permanente, cada individuo posee una dotación inicial de recursos  $M$ . Si, para evitar complicaciones como las señaladas por Axelrod, se supone un horizonte temporal finito (un período), cada individuo al principio del mismo debe decidir si se conforma con la dotación inicial o trata de robar a otro agente. Si sólo hay tiempo para una tentativa por período, y se tiene éxito en esa empresa, al final acabaría con  $2M$  menos el coste de los recursos utilizados en apropiarse de la dotación del vecino ( $c$ ). Por lo tanto,  $2M-c$ . Al mismo tiempo, supone que las probabilidades de éxitos son de  $1/2$ , caso de que el individuo objeto del intento de robo se haya preparado contra él y haya incurrido en un coste de  $d$  ( $d > c$ ) para protegerse contra esa eventualidad, y la certeza (probabilidad 1), si éste no ha tomado ninguna precaución.

Dados estos supuestos, cada individuo tiene la certeza de que será objeto de un intento de robo y que él mismo intentará apropiarse de la dotación del vecino, pudiendo excluir desde el

primer momento la posibilidad de que se conforme con su dotación inicial. En efecto, dadas las probabilidades señaladas, si uno intenta robar conseguiría siempre una retribución mínima esperada de  $1/2 (M-c) + 1/2 (-c) = 1/2 M - c$  caso de que ese otro estuviera preparado contra esta eventualidad. Por el contrario, esa retribución sería de  $M-c$ , claramente superior a la anterior, en el caso más favorable para sus intereses de que su objetivo no hubiera gastado ningún recurso en defenderse. Por ello, siempre tiene la seguridad de que, como mínimo, obtendrá  $M/2 - c$ , que será positiva, en la medida que  $M/2 > c$  que se puede suponer que es correcta. Por ello, al ser el robo una actividad productiva —desde la óptica de la racionalidad individual— todos los sujetos en ese estado tendrán la seguridad de que serán objeto de un intento de robo y, a su vez, emprenderán esa actividad.

En tal caso, lo que le puede ocurrir a un individuo representativo se puede ver en la siguiente matriz de pagos:

		Intenta robar	
		Tiene éxito	Fracasa
Es objeto de un intento de robo	Fracasa el ladrón	$2M-c-d$	$M-c-d$
	Tiene éxito el ladrón	$M-c-d$	$-c-d$

representando cada casilla lo que obtiene con la conjunción de las dos únicas estrategias posibles, intentar robar y ser objeto de un robo, caso de que tenga éxito o fracase en cada uno de sus papeles de ladrón y posible víctima. Claramente, el mejor resultado posible es que, simultáneamente, tenga éxito tanto en robar como en defenderse, siendo la peor la de fracasar en ambas.

Esas cuatro posibilidades no pueden darse al mismo tiempo. Sin embargo, a priori, el participar en ese juego, proporciona un valor esperado de:

$$\frac{1}{4} (2M-c-d) + \frac{1}{4} (M-c-d) + \frac{1}{4} (M-c-d) + \frac{1}{4} [-(c+d)] = M-c-d$$

que es inferior al que habría obtenido en una situación alternativa en la cual hay un consenso y mutuo reconocimiento de que cada uno tiene derecho a consumir su dotación inicial  $M$  sin temor a interferencias de los demás.

Sin embargo, por todos los motivos señalados a lo largo de este artículo, esa última alternativa sólo es viable si esa estructura de derechos de propiedad está reforzada por un agente externo que impida las actividades ilícitas. Y, obviamente, no hay nada en el modelo anterior referente a esta posibilidad.

La situación cambia radicalmente si se supone que esos derechos de propiedad se pueden reforzar a un coste individual de  $G$ , tal que  $c+d > G$ . Ese reforzamiento sería unánimemente aceptado ya que, para cada individuo,  $M-G > M-c-d$ , produciéndose una mejora paretiana. Además, nótese que no es necesario que cada individuo pague la misma cuota a esa asociación protectora. Si por  $G$ , se representa la contribución del individuo  $i$ ésimo, la unanimidad se seguiría manteniendo, si para todo  $i$  se da que  $M-G_i > M-c-d$ . Es decir, el modelo anterior no presupone que los derechos de propiedad creados a partir de ese estado hobbsiano, tengan que ser necesariamente igualitariamente repartidos entre los miembros de la sociedad, para conseguir la unanimidad requerida para crear el acuerdo. Son factibles distribuciones desiguales de las dotaciones individuales, es decir  $M-G_i$ , sin que haya incentivos para denunciar ese acuerdo por parte de los más desfavorecidos.

Un comentario final. Tal como se ha expuesto es posible la creación y reforzamiento de derechos de propiedad aunque la cuantía de renta no aumentase por la abolición del robo. Lo único que se requiere para inducir a un sujeto a aceptar el acuerdo es que se le garantice, como mínimo, el mismo nivel de renta que podía conseguir apelando a la violencia sin sujetarse a ningún pacto. Si esto es posible es un estado estacionario, todo es mucho más favorable cuando, al haber eliminado comportamientos no cooperativos, se sientan las bases para que el intercambio voluntario nos lleve a juegos de suma positiva en los que todos salen ganando.

### 3. A modo de conclusión

Los derechos de propiedad aparecen como una solución a los problemas de coordinar los intereses individuales y resolver el conflicto inicial en cuanto la apropiabilidad de los recursos. Al mismo tiempo, dentro del mismo contexto, se evidencia que los problemas asociados a "dilemas tipo de prisionero" se pueden considerar como parte del conjunto de cuestiones asociadas a la coordinación (pero lo contrario no es cierto), y

resolverse por medio de apelar a un agente externo al que le corresponde el rol de reforzar la estructura de derechos de propiedad. Sin embargo, ese papel de los derechos de propiedad como prerrequisito para el intercambio voluntario no suele considerarse. Quizá el deslumbramiento por las propiedades benéficas del mercado, e inversamente la animadversión a la intervención estatal, llevó a obscurecer que mercado y estado son instituciones complementarias y no sustitutivas. □

### NOTAS

- (1) *Dando por supuesto el mercado todo se reduce —y no es poco— a analizar estados finales. Es decir, si bajo determinados supuestos el mercado lleva a una situación final que sea pareto-óptima. Sin embargo, la mayoría de los intercambios se realizan por mecanismos ajenos al mercado y al sistema de precios. Sólo hay que pensar en los realizados en el interior de las familias, empresas o Estado. En esos casos, desde el primer momento, el mercado queda abolido al implicar su actuación unos costes mayores que esos mecanismos de asignación alternativos. En otras palabras, los potenciales conflictos de intereses no sólo se deben a "fallos del mercado".*
- (2) *Quizá la excepción más notable sea Buchanan. Por otra parte, es un lugar común la posibilidad de que los intercambios de derechos de propiedad puedan internalizar las externalidades a partir de la obra de Coase (1960). Sin embargo, dadas las condiciones tan restrictivas que se requieren para que esa posibilidad sea real, la impresión que se crea, subliminalmente, es que los derechos de propiedad no son importantes.*
- (3) *Si el supuesto de conducta fuese altruista o los individuos se limitasen por imperativos éticos, los problemas señalados desaparecerían. Por ello, no deja de ser sorprendente la afirmación de que cada individuo, siguiendo su interés propio, lleva a la sociedad lo mejor (mano invisible). Sólo es comprensible si se presupone que existe una estructura de derechos de propiedad reforzados por el Estado.*
- (4) *Asimismo, debe darse que  $R \geq \frac{T+S}{2}$ , para evitar que una alternancia, una vez robo yo y la siguiente lo haces tú, sea una solución viable.*
- (5) *Nótese que toda la problemática de los fallos de mercado, externalidades, bienes públicos, se podrían poner en términos del dilema. Si los pagos se alteran, por ejemplo, nada hay que impida que la solución cooperativa emerja naturalmente. El denominado teorema de Coase para internalizar externalidades se puede interpretar como un cambio en los pagos promovidos individualmente.*
- (6) *Nótese que este caso es distinto al del dilema del prisionero. Aunque en el equilibrio de Nash nadie está incentivado a cambiar su estrategia, dada la del*

otro, en este caso, además, nadie desea que el otro altere su estrategia. En los dilemas, por el contrario, una vez en equilibrio, ese deseo está presente para poder alcanzar un resultado mejor.

- (7) Lo que esto implica es que la creación de derechos de propiedad es una actividad productiva por sí misma, favoreciendo a todos, incluidos aquellos que no los poseen.
- (8) Umbeck (1981) analizando la fiebre del oro en California el siglo pasado da un ejemplo interesante acerca de cómo los derechos de propiedad pueden aparecer y subsistir en ausencia de ese agente externo. Por lo que sé, esa excepción no hace más que confirmar la regla.
- (9) El evitar los conflictos es sinónimo de intentar resolver de la forma más eficaz posible la utilización de los recursos. Así, la escasez plantea dos problemas distintos. Por un lado, hay que conseguir que el propietario dedique el máximo esfuerzo a explotar el recurso. Por otro, que estos vayan a quien mejor uso pueda darles. Para ello hay que regular tanto el acceso a los recursos como la transferibilidad de los mismos en búsqueda de la mayor eficiencia. Esto lo consiguen los derechos de propiedad privados: derechos exclusivos y libremente transferibles.
- (10) El problema aparece debido a la suposición implícita de que se ha abolido el uso de la fuerza individual. Obviamente, si se permite a cada propietario el que refuerce por sí mismo sus "derechos" es innecesario un agente externo. En tal caso, la visión de que los derechos de propiedad privados aparecen por cuestiones de eficiencia tiene un respaldo insospechado. Según Fredlund (1976), el comportamiento de los lobos varía según la escasez. Si las presas son abundantes y de gran movilidad, los beneficios esperados de proteger el territorio son bajos y los lobos optan por la propiedad común, permitiendo la intrusión de otras manadas. Pero si los mamíferos son pequeños y sedentarios, los riesgos de una caza sin control son muy elevados, y los "propietarios" de un área de caza consideran a los intrusos como enemigos y se les desalienta para que no puedan establecerse ahí.
- (11) Por ejemplo, Bush (1972) o Schotter (1981).

Nozick, R.: *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York, 1975.

Schotter, A.: *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, 1981.

Umbeck, J.: "Might makes rights: A Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights", *Economic Inquiry*, January 1981.

### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Axelrod, R.: *La evolución de la cooperación*, Alianza Universidad, Madrid, 1987.
- Bush, C.: "Individual Welfare in Anarchy" en G. Tullock (ed), *Explorations in the Theory of Anarchy*, Virginia 1972.
- Coase, R.: "The problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, October 1960.
- Demsetz, H.: "Exchange and Enforcement of Property Rights", *Journal of Law and Economics*, October 1964.
- Fredlund, M.: "Wolves, Chimps and Demsetz", *Economic Inquiry*, June 1976.



# Una obra creada «por» y «para» profesionales

**Más de 50 cuadros  
sinópticos**

**CONTENIDO**

- LEY GENERAL TRIBUTARIA
- LEYES DE PRESUPUESTOS
- I.R.P.F.
- SOCIEDADES
- I.V.A.
- PATRIMONIO
- TRANSMISIONES
- SUCESIONES
- PLANES Y FONDOS DE PENSIONES
- DECLARACION DE OPERACIONES  
CON TERCERAS PERSONAS
- FACTURACION
- PROCEDIMIENTO INSPECTOR
- INFRACCIONES Y SANCIONES TRIBUTARIAS
- APLAZAMIENTOS Y FRACCIONAMIENTOS DE PAGO
- RECURSOS
- LIBROS Y REGISTROS
- CALENDARIO FISCAL
- CALENDARIO DE IMPRESOS



*Es una completísima y práctica obra  
de consulta pensada para que sea...*

**Su gran auxiliar dentro y fuera del despacho**

**Básica  
Actualizable  
Práctica  
Rápida  
Profesional**

con la garantía:



**¡SOLICITELA TELEFONICAMENTE O POR CORREO A NUESTRAS DELEGACIONES!**

NOMBRE:.....  
 DIRECCION:.....  
 POBLACION:..... PROV:.....  
 D.P.:..... DNI/CIF..... TELF.:.....  
 FORMA DE PAGO:  CHEQUE ADJUNTO POR 16.900 Pts.  
 CONTRARREMBOLSO 16.900 Pts.

- DESEO RECIBIR "CISS FISCALIDAD BASICA"  
(Con derecho a su actualización por un año)
- DESEO RECIBIR INFORMACION SOBRE:  
"CISS FISCAL"; "LABORAL"; "MERCADO COMUN".
- DESEO RECIBIR MAS INFORMACION

<b>Centro</b> Ayala,45.B-der. Tel.: 564-01-36 28001 Madrid	<b>Cataluña-Baleares</b> Mandri,66.Ent.1,Esc.B Teléfono 417-20-84 08022 Barcelona	<b>Andalucía Occidental- Extremadura-Canarias</b> Cristóbal Sánchez Fuentes, 1. 1 E. Teléf.:(954) 45-71-41 Sevilla
<b>Norte</b> Cádiz, 1. Planta 1ª Teléfono: 21-90-54 39002 Santander	<b>Levante-Murcia</b> Colón. 1-Planta 5ª Teléfono: 352-74-43 46004 Valencia	

## Derechos de propiedad, poder y mercado

Uno de los conceptos que a mi modo de ver resulta ser clave en la teoría económica moderna es el de "property rights" (derechos de apropiación o más habitualmente traducido como derechos de propiedad) y, sin embargo, es relativamente poco aludido, además de muy poco conocido.

En mi opinión, hay dos razones explicativas del escaso uso analítico que se hace de este concepto. Por una parte, que afecta de lleno al corazón del modelo neoclásico predominante y, al disponer éste de una muy escasa versatilidad para incorporar el contexto de relaciones sociales que afectan al sistema establecido de derechos de propiedad, el análisis de sus implicaciones ha quedado oscurecido en la literatura.

Por otra parte, para contemplar a los derechos de propiedad en toda la extensión de su significado económico se requiere un instrumental analítico, un enfoque teórico y una perspectiva que la economía convencional, centrada en torno a dicho modelo, no está, a mi juicio, en condiciones de asumir.

En el texto que sigue y con la brevedad requerida, efectuó algunos comentarios sobre la naturaleza de este concepto que me parece cardinal para el análisis económico, sobre su significación económica y sobre los retos que, a mi juicio, lleva implícita su asimilación por la teoría económica.

### La naturaleza económica de los derechos de propiedad

Un requisito esencial para que pueda darse la actividad económica es que se conozcan, que estén socialmente definidas, las relaciones que los hombres tienen entre ellos y con las cosas en lo que hace referencia al uso de los bienes o de los recursos que pueden satisfacer sus necesidades. Que se haya establecido qué pueden hacer y qué no. O, como dice Demsetz, que se garantice que "todo hombre prevea lo que puede esperar, razonablemente, de sus relaciones con los demás" (1).

A estas facultades de que disponen los hombres se les denomina derechos de propiedad y las establece o define la sociedad por medio de la violencia, de la negociación, de las leyes, de las costumbres o de cualquier otro sistema de asignación de derechos.

La especificación de estos derechos de propiedad es lo que hace posible que se realice el intercambio, que se especialice el sistema productivo y, sobre todo, que cada agente conozca

**Juan Torres López**

*Catedrático de Economía Aplicada. Facultad de Derecho. Universidad de Málaga*

cuál es el sistema establecido para la satisfacción de las necesidades sociales.

Como es natural, pueden existir unas muy variadas formas de establecer el sistema de derechos de propiedad y no cabe esperar que tal establecimiento sea ajeno a las circunstancias generales de consenso o conflicto que predominen en la sociedad; máxime si se tiene en cuenta que, en condiciones de recursos escasos, el derecho reconocido a alguien sobre algo implicará el no derecho de otro sobre lo mismo.

La específica definición social que se haga de estos derechos, o en términos que nos serán más habituales, la asignación que de ellos realice la sociedad, será determinante de la naturaleza y de las características de la actividad económica que se lleve a cabo. Porque condicionará la forma en que se acumula, la organización de los intercambios y, por tanto, el sistema y alcance de la satisfacción de necesidades y porque proveerá o no de los incentivos diversos que requiere la dinámica productiva.

Por extensión, podría decirse que el modo en que están establecidos los derechos de propiedad condiciona la naturaleza de la economía y la sociedad; pero, al mismo tiempo, que ésta requiere una específica definición de tales derechos que le sea correspondiente. Por ello, que sea realmente cada sociedad concreta, por intermedio de los mecanismos adecuados de decisión colectiva, quien establezca un sistema determinado de derechos y de asignación de los mismos que se corresponda con los valores que desea preservar o con los objetivos que pretende alcanzar. De esta forma, la sociedad asegura que los recursos van a ser utilizados en aquellos usos que se consideran colectivamente como los más valiosos (2).

Un sistema de derechos de propiedad que no se corresponda con la naturaleza de esos valores u objetivos sociales resultará más costoso socialmente, implicará menor eficiencia, se reputará más injusto o podrá bloquear el propio progreso productivo (es decir, no garantizaría el uso más valioso de los recursos de los que se dispone). Incluso, en determinadas situaciones sociales, la ausencia de tales derechos podría dar lugar a que se esquilmaran los propios recursos productivos.

Por otro lado, y para que los derechos de propiedad asignados sean efectivos, es preciso que la sociedad establezca complementariamente un determinado sistema de coerción que garantice su reconocimiento por todos los agentes y su propio ejercicio frente a terceros. En nuestras

sociedades, esta coerción la proporciona el Derecho.

Es evidente, por último, que el establecer quién puede hacer o disponer sobre los recursos y en qué condiciones pueden ser éstos utilizados está íntimamente relacionado con la estructura de poder existente en la sociedad. Por definición, un derecho de propiedad reconocido a un agente implica, básicamente, una *exclusión* de otro en el ejercicio del mismo derecho o el que se tengan que soportar las consecuencias del ejercicio por el primero del derecho que le es reconocido. Es decir, que con un sistema o una asignación diferente de derechos de propiedad se altera, no sólo la dinámica productiva, sino las propias relaciones de poder o dominio prevalecientes en la sociedad.

La existencia de derechos de propiedad permite, por lo tanto, reconocer dos ámbitos en los que se manifiesta la actividad económica. Por una parte, el de la realización de los intercambios (que puede llevarse a cabo por intermedio de diversas instituciones: mercado, autoridad...). Por otra parte, y en la medida en que, de hecho, los intercambios son transferencias de derechos de propiedad, ha de reconocerse el ámbito de la decisión colectiva que los establece o los modifica. Esto es lo que permite decir a Furubotn y Pejovich que "una teoría de los derechos de propiedad no puede estar verdaderamente completa sin una teoría del estado" (3).

Es por ello, que, a mi juicio, resulte incompleta cualquier comprensión analítica de los procesos de asignación de recursos y de la toma de decisiones sobre ellos que no incorpore el contexto de las relaciones sociales que sustentan el sistema de poder o dominio en virtud del cual se define la situación de los agentes económicos frente a los recursos escasos, es decir, el sistema de derechos de propiedad.

### Los derechos de propiedad y el mercado

Como es sabido, el paradigma predominante para la comprensión de la actividad económica en el mundo contemporáneo es el que se nuclea en torno al modelo neoclásico. Del desarrollo de éste nace el propio concepto de derechos de propiedad y a su alrededor se vertebran las concepciones teórico económicas convencionales que los incorporan como componentes del modelo. Y ahí es donde se encuentra también, en mi opinión, la expresión de las limitaciones del propio modelo y de la insuficiente comprensión

que realiza de la trascendencia económico-social de estos derechos.

El problema esencial en torno al que se nuclea la episteme neoclásica es la escasez y se analiza, esencialmente, en base al comportamiento individual. Para ello se requieren supuestos que permitan establecer que los individuos son capaces de juzgar su propio bienestar o, dicho de otra forma, que el objetivo de los individuos es la maximización de su propio beneficio o utilidad y que eso se lleva a cabo racionalmente.

Para afrontar el análisis de las situaciones que afectan a colectivos o agregados y no a individuos aislados se utiliza el conocido como criterio de Pareto que, como se sabe, establece que un movimiento de una situación a otra (una asignación diferente de derechos, por ejemplo) constituye una mejora del bienestar social si al menos mejora la situación de un individuo sin reducir el nivel de bienestar de los demás.

Para que pueda ser alcanzado este óptimo es necesario, no sólo que el comportamiento de los individuos sea maximizador y racional, sino que debe existir, además, una combinación de intercambio entre dos bienes que proporcione idéntica satisfacción y, sobre todo, debe darse que el nivel o límite hasta donde llevará a cabo sus acciones venga determinado por la igualdad entre su beneficio y su coste marginal.

Estas condiciones —y otras a las que no es necesario aludir aquí— sólo se dan en el que llamamos mercado de competencia perfecta. Se supone que este mercado opera autónomamente y propicia las combinaciones de intercambio que dan lugar al óptimo paretiano.

Una condición imprescindible para que pueda ser alcanzado este óptimo es que los costes sociales que se derivan de todas y cada una de las actividades que se realizan en el mercado sean iguales a los beneficios sociales.

Pigou demostró que es posible que se de —y de hecho se da— una divergencia entre ambos, cuando aparecen externalidades, y que ello obliga a una intervención extraña al mercado. Coase demostró a su vez que estos costes externos pueden ser internalizados y que no sería necesaria la intervención siempre y cuando la asignación inicial de derechos de propiedad esté perfectamente definida y que los costes de transacción (es decir, los costes de todo tipo que lleva consigo el propio intercambio o, como suele decirse, los costes de poner en funcionamiento el mercado) fuesen nulos o sin relevancia (4).

Para que el sistema de derechos de propiedad esté bien definido, para que se ajuste al criterio

de eficiencia que nuclea al modelo neoclásico, y garantice, a su vez, el funcionamiento autónomo del mercado es necesario que posea tres características: que todos los recursos —salvo, lógicamente, los que existan en cantidad ilimitada— sean poseídos por alguien, que pueda excluirse a terceros del uso del recurso y que sea posible su transferibilidad.

Los derechos de propiedad así establecidos garantizarán que los recursos graviten en el mercado hacia aquellos usos donde son más valiosos y se alcance, por lo tanto, el objetivo de eficiencia que se pretende y al que, en consecuencia, debe orientarse la previa asignación de aquellos derechos.

Coase demostró que, así definidos los derechos de propiedad, la solución eficiente se alcanza, en el mercado, independientemente de quién sea titular de los derechos.

De ahí se obtienen dos consecuencias capitales y sobre las que sólo me puedo detener muy brevemente: en primer lugar que el modelo se desentiende de la naturaleza de la definición inicial de derechos, siendo por lo tanto irrelevante quién posea los derechos de propiedad frente a quién (5). En segundo lugar, que la asignación inicial debe realizarse de manera que no satisfaga más objetivo que el de eficiencia en el mercado y que, cuando fuese necesario una reasignación o una intervención posterior, deberá realizarse reproduciendo lo que hubiera sido la solución del mercado, es decir, la solución de eficiencia (6).

Singularmente, el mecanismo de mercado se desentiende de las consecuencias distributivas que se originan de una asignación inicial dada de derechos de propiedad y, consecuentemente, se valora como ineficiente cualquier intervención tendente a actuar sobre ellas. E, igualmente, carece de lugar en esta perspectiva de análisis cualquier valoración sobre la naturaleza de tal asignación, sobre la asimetría que pudiera generar entre los individuos titulares o no titulares de los derechos de propiedad y, desde luego, cualquiera otra convención colectiva basada en un parámetro distinto al de eficiencia.

De estas limitaciones deriva la introducción de criterios normativos que incorporan al análisis la decisión colectiva fruto del rechazo hacia asignaciones originarias de derechos de propiedad que se reputan injustas o de los efectos perversos que en lo distributivo puede llevar consigo la simple consecución de la eficiencia en el mercado (7). Desde estos criterios, se trata de formular un sistema de derechos de propiedad o un tratamiento de las externalidades de las que da lugar

su establecimiento que combine la decisión de mercado con la decisión colectiva y que procure soluciones que atemperen los efectos negativos en la distribución que puede generar la dinámica de mercado.

### Poder, mercado y bienestar

Estas propuestas abrieron una nueva dimensión, a mi modo de ver, mucho menos lineal que las derivadas del positivismo más tradicional y auténticamente neoclásico. Su aproximación a la problemática de la asignación de recursos y de la toma de decisiones que lleva consigo ha sido decisiva para el impulso de la fundamentación normativa de la ciencia económica y, sobre la base de una percepción distinta del problema de las externalidades, hicieron posible la definición de funciones de bienestar de mayor alcance y sin las restricciones eficientistas del positivismo neoliberal.

En mi opinión, sin embargo, tampoco se aborda definitivamente la problemática que me parece esencial en relación con la asignación de derechos de propiedad y los fallos de mercado que pueden llevar consigo.

La propia e inevitable existencia de derechos de propiedad es causa originaria de externalidades y el problema de qué externalidad se internaliza, qué beneficio se reconoce o qué ecuación distributiva se respeta debe necesariamente contemplarse desde la perspectiva de la naturaleza y de las pretensiones del sistema de derechos establecido.

A mi juicio, esta perspectiva debe apuntar inevitablemente al reconocimiento de que, como señalé, estos derechos de propiedad son expresión inmediata de relaciones de poder, de las relaciones de dominio prevalecientes en la sociedad en un momento dado. Y así resultan ser también las propias externalidades. Su comprensión tan solo como fallos del mercado que deben ser internalizadas para recomponer su dinámica quizá impide apreciar la auténtica naturaleza de las externalidades como "actos de poder", en palabras de Samuels, y cuyo *sine qua non* es la "estructura de poder" existente (8).

Cómo tales, en opinión del mismo autor, constituyen un fenómeno que requiere juicios éticos. Y hay que entrar necesariamente en ellos puesto que la resultante final del intercambio varía en función de esos juicios socialmente preestablecidos y no puede afirmarse, *sensu contrario*, que pueda llevarse a cabo sin que se realicen.

La dinámica del mercado, por lo tanto, no deviene finalmente autónoma. Por una parte, porque la creación de derechos de propiedad o su reasignación para hacer frente a externalidades afecta a la distribución de la riqueza; y la asignación de los recursos es, en cualquier caso, una función de ella. Por otro lado, porque al afectar a la distribución la solución de mercado, éste mismo reasigna permanentemente los derechos de propiedad y modifica, en consecuencia, la estructura de poder existente.

De manera que no resulta posible disociar el funcionamiento del mecanismo de mercado —incluso en el supuesto de ausencia de imperfecciones— de las condiciones reales que afectan al diseño de los derechos de propiedad.

El mercado constituye la instancia en donde se proporciona una solución técnica a los intercambios pero no puede concebirse, a mi parecer, como un "vacuum" teórico aislado del contexto de relaciones sociales de todo tipo en que se encuentran realmente los agentes económicos.

Más bien, me parece que el reto de las teorías económicas es el de contextualizar socialmente las relaciones de intercambio, si se tiene en cuenta que, como he dicho, las condiciones en que éste se lleva a cabo dependen originariamente de decisiones colectivas acerca de los derechos de propiedad y que, si éstas no se contemplan, la comprensión de la dinámica de los mercados no pasará de ser un mero ejercicio analítico formal.

Piénsese, por ejemplo, en las consecuencias que tiene sobre el debate acerca de lo que se ha llamado la "nueva propiedad" (9) (sanidad, educación, bienestar colectivo...) un análisis eficientista ajeno a planteamiento distributivo alguno —y por tanto al margen de la causa del juicio social que le es condicionante— u otro que contemple prioridades sociales diferentes para la asignación de recursos. De un análisis que se sincere con el juicio ético en que se fundamenta o que, por el contrario, no reconozca en su trasunto la existencia de inevitables y previas estrategias sociales sobre los derechos de propiedad establecidos.

Desde luego que lo que se propone obligaría a la teoría económica más convencional a replantearse su propio objeto epistemológico, a preguntarse, con el rigor y la precisión que le resultan características, por el lugar que ocupan en el planteamiento y resolución de los problemas económicos de los que se ocupa otros componentes sociales que habitualmente no se encuentran en su discurso teórico. Posiblemente,

se implique que deba preocuparse menos por un etéreo mercado en equilibrio y más por los requisitos y posibilidades de una sociedad más justa.

Quizá eso requiera, recordando las características que Keynes exigía al economista, que éste deba ser más historiador, más filósofo, más moralista y, en suma, menos servidor de un "homo oeconomicus" cuya presencia no siempre acertamos a adivinar en la realidad.

Pero no creo que eso nos deba preocupar excesivamente si aceptamos, parafraseando a Stigler, que el error más común del economista es haber creído demasiado en otros economistas. □

### NOTAS

- (1) Demsetz, H.: "Hacia una teoría general de los derechos de propiedad", *Información Comercial Española* n.º 557, 1980, pág. 59.
- (2) Furubotn, E. G.: *Fundamentos de Economía. Un enfoque basado en los derechos de propiedad*, F.C.E., México, 1985, págs. 20 y ss.
- (3) Furubotn, E. G. y Pejovich, S.: "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature", *Journal of Economic Literature* vol. 10, 1972, págs. 1137-1163.
- (4) Frente a una interpretación realmente generalizada sobre el poco realismo del supuesto coasiano de costes de transacción negativos, éste afirma en un reciente libro que su propósito no es el afirmar que tales supuestos se den en la realidad sino que deben introducirse explícitamente los costes de transacción positivos si se quiere analizar el mundo real. Coase, R. H.: *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago, 1988.
- (5) Se demuestra que la naturaleza de la asignación inicial sólo tiene efectos distributivos. Vid. Polinsky, A. M.: *Introducción al análisis económico del derecho*, Ariel, Barcelona, 1985.
- (6) Vid. Torres López: *Análisis económico del derecho. Panorama doctrinal*, Tecnos, Madrid, 1987, cap. III.
- (7) Vid. Calabresi, G.: *El coste de los accidentes*, Ariel, Barcelona, 1984, Torres, ob. cit., cap. IV.
- (8) Samuels, W. J.: "Welfare Economics, Power and Property", en Samuels, W. J. y Allan Schmid, A. (ed.): *Law and Economics. An Institutional Perspective*, Kluwer-Nijhoff Pubs, Boston, 1982.
- (9) Vid. Becker, L. C.: "Property Rights and Social Welfare", en Kipnis, K. y Meyers, D. T.: *Economic Justice. Private Rights and Public Responsibilities*, Rowman & Allanheld Pubs, Totowa, N. J., 1985.

## OPOSICIONES

### **Titulados Superiores**

- Inspectores de Finanzas del Estado.
- Interventores-Tesorereros de Administración Local.
- Jueces y Fiscales.
- Interventores de la Seguridad Social.
- Técnicos de la Seguridad Social.
- Técnicos Comunidades Autónomas.

### **Diplomados Universitarios**

- Gestión de Hacienda Pública.
- Gestión del Estado (y similares).
- Controladores Laborales.
- Secretarios-Interventores de Administración Local.
- *Iniciación de las preparaciones el 10-9-1989 y el 2-10-1989.*
- *Clases directas y a distancia.*
- *Temarios ajustados a cada una de las oposiciones.*

## CURSOS

- Master en Tributación/Asesoría Fiscal.
- Master en Dirección Económico-Financiera.
- Dirección Administrativo-Contable.
- Master en Auditorías de Cuentas.
- Monográficos de Impuestos.
- Monográficos de Contabilidad.
- Seguridad Social y Derecho Laboral.
- Master en Recursos Humanos.
- *Iniciación de los cursos el 3-10-1989 en clases directas.*
- *Desarrollo de los cursos de forma personalizada a distancia.*

### INFORMACION:



**CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS**  
C/ Ponzano, 15, y C/ Viriato, 52.  
28010 MADRID  
Telfs. (91) 445 89 19 y 445 82 62

### **HORARIO OFICINA:**

Mañanas: de 9,30 a 1,30. Tardes: de 4 a 8.

# ECONOMISTAS

L I B R O S



## EL SECTOR TERCIARIO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Contiene este libro los textos de las ponencias y comunicaciones presentadas a las I Jornadas de Alicante sobre Economía Española, celebradas en octubre de 1986, con colaboraciones de: Julio Alcaide, Juan R. Cuadrado Roura, Antonio Torrero, Emilio Ontiveros, R. Martín Mateo, Cándido Muñoz, Joan Cals, Manuel Figuerola, Clemente del Río, Miguel G. Moreno, A. Denia Cuesta, Juan C. Jiménez.

Han cuidado de la edición Juan Velarde, José Luis García Delgado y Andrés Pedreño.

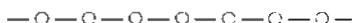
P.V.P.: 1.500 Ptas.



## LA ONDA LARGA DEL CAPITALISMO ESPAÑOL

En este libro, Jesús Albarracín analiza los elementos más importantes que definen la crisis económica en el Estado español: su naturaleza estructural, las políticas de austeridad y de reconversión industrial, el papel de las nuevas tecnologías y los cambios en la organización del trabajo que representan, y las alteraciones que, como consecuencia de todo ello, se han producido en la clase obrera. El libro cuenta con un prólogo analítico de Ernest Mandel.

P.V.P.: 900 Ptas.



## EL SECTOR EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Se compilan en este libro las ponencias y comunicaciones presentadas a las II Jornadas de Alicante sobre Economía Española celebradas en octubre de 1987, con colaboraciones de: José María Serrano Sanz, Aurelio Martínez Estévez, Joan Clavera, Angel Torres, Carmen López Pueyo, José Antonio Alonso, Vicente Donoso, Martí Parellada, Amadeo Petitbó, Javier Sáez, José Carlos Fariñas, Carmela Martín, Moisés Hidalgo, José A. Gil Jurado, Ernest Reig y José Viñals.

Han cuidado de la edición Juan Velarde, José Luis García Delgado y Andrés Pedreño.

P.V.P.: 1.900 Ptas.

De venta en las principales librerías (distribuye Hemann Blume) y en el Colegio de Economistas de Madrid (C/. Hermosilla, 49. 28001 Madrid. Teléfono: 276 80 64).

## Formas de propiedad y análisis económico del derecho: ¿nuevas luces a viejas sombras?

A pesar del ya vasto cuerpo que conforma la literatura sobre análisis económico del sistema jurídico y de las sustanciales contribuciones realizadas, la mayor parte de los economistas sigue desconociendo "de qué va" esta materia. No importa que el *análisis económico del derecho* constituya a éstas alturas un método imprescindible para el *estudio científico del sistema jurídico* y para la construcción de una teoría general del derecho, e incluso que sea *uno de los desarrollos más fructíferos del propio análisis económico* reciente. Ni siquiera los empeños de algunos tratadistas generales al incorporar retazos sobre este enfoque en sus textos al hablar de los efectos externos consigue vencer el desconocimiento, la estancamiento y la distancia interdisciplinar. De ahí que haya que saludar intentos como éste de la revista *Economistas* y esperar que en adelante, al menos una parte de aquel análisis, la relativa a economía de los derechos de propiedad, sea más conocida.

Para el lector no expuesto a esta literatura, quizá sea bueno advertir que la idea básica sobre la que gravita el análisis económico del derecho consiste en entender que distintas reglas jurídicas generan distintos resultados a través de los incentivos que establecen; resultados cuya bondad relativa puede ser evaluada en muchas ocasiones. Por concretarlo en los derechos de propiedad, se entiende que diferentes sistemas de derechos de propiedad generan incentivos (y conducen a resultados) también diferentes. De esta forma, la tarea del analista consiste, por una parte, en explicar el proceso en virtud del cual los incentivos de aquellas reglas de propiedad conducen a los distintos resultados y, por otra, en evaluar la bondad relativa de éstos, generalmente mediante el "metro" de sus efectos sobre el bienestar social.

El análisis económico de los derechos de propiedad supone además un intento de ampliación del marco del *marginalismo neoclásico*. Este suponía la existencia de un determinado dispositivo de derechos de propiedad (privada) que gobernaba el uso de *todos* los recursos, y que los costes de transacción eran prácticamente inexistentes. Esto significaba dar por buena —por obvia— la concepción de la propiedad, como propiedad privada, que subyace a la concepción de Bentham y sus seguidores sin más cuestionamientos y sin examinar en qué medida distintos sistemas de derechos de propiedad podrían inducir distintos resultados "económicos". Habrá de ser a partir de la reflexión de Coase, en 1960, cuando el análisis retomará la

Santos Pastor

Catedrático de Economía y Hacienda. UCM

cuestión de los derechos de propiedad y se desarrollará en varias direcciones. Una de ellas ha consistido en indagar los efectos de la asignación de titularidades cuando los costes de transacción son relevantes. Otra dirección se encaminó hacia el conocimiento de la estructura de los derechos de propiedad, intentando identificar su alcance en cada momento histórico y así llegar a explicarlos.

Una de las críticas —en ocasiones, meros prejuicios— frecuentemente formuladas contra el análisis económico de los derechos de propiedad ha consistido en achacarle su aparente sesgo conservador. Aunque algunas de ellas se han explicitado por escrito, la mayoría de ellas lo han sido de forma verbal. Un análisis conservador, se dice, por los “padres” intelectuales de la criatura; conservador también por el signo de sus proposiciones; porque, en palabras de algún académico, se trata de un mero canto a la propiedad privada individual. En este breve trabajo intentaremos “separar el grano de la paja” y, a la vez que mostraremos precisamente la medida en que se están produciendo algunos sesgos importantes, rescatar lo (muy) valioso de este enfoque y de este cuerpo de conocimiento, manifestando, a fin de cuentas, que el signo conservador atribuido por algunos al enfoque ha de imputarse a las posiciones ideológicas de una parte importante de los autores, pero en modo alguno al análisis mismo, cuyo rechazo sería un gran desatino.

El trabajo está organizado de la siguiente manera: tras señalar algunos “errores de bulto” en que se incurre en la propia presentación de la literatura (Sección 1), se resume lo que la teoría y la evidencia nos permiten afirmar sobre las bondades de las distintas formas de derechos de propiedad (Sección 2), lo que deviene en la formulación de unas cuantas reglas y criterios útiles para el establecimiento de un sistema eficiente de derechos de propiedad, tanto en su formulación (Sección 3) como en su protección (Sección 4); la última Sección recoge la conclusión general de cuanto aquí se sostiene.

### 1. El ámbito que comprende la literatura sobre derechos de propiedad

Lo que habitualmente se entiende en la literatura económica por derechos de propiedad se identifica con aquellas relaciones sociales que definen la posición de cada individuo respecto a la utilización de los recursos escasos; esto es, lo

que cada persona física o jurídica puede hacer con los bienes, servicios o derechos disponibles en una sociedad. El derecho de propiedad, así entendido, está constituido por un *haz* o “*manejo*” de facultades, en gran parte separables, que normalmente comprenden el derecho a usar la “cosa” objeto de la apropiación, a cambiar su forma o a transferir todas (venta) o algunas de sus facultades (eg arrendamiento), con sujeción, en todo caso, a las restricciones que el derecho impone en cada momento histórico.

Adviértase, por tanto, que lo que los analistas económicos han venido estudiando bajo esta denominación no se corresponde adecuadamente en muchas ocasiones con lo que los juristas denominan derecho de propiedad. De hecho, tampoco se da esa correspondencia en la literatura económica angloamericana —de donde proviene— entre sus “property rights” y derechos de propiedad. En algunos casos los derechos de propiedad (y los “property rights”) se parecerían a nuestros derechos de cosas o reales, en otros a los derechos dominicales y, a veces, a la propia noción de derecho subjetivo. Nosotros utilizaremos normalmente el término de derechos de propiedad y, ocasionalmente, el de derechos de apropiación y el de “property rights”, conscientes de esa relativa falta de correspondencia.

Con esta concepción tan amplia de los derechos de propiedad se comprende que algunos autores hayan identificado el análisis económico con el análisis de las relaciones sociales de apropiación o incluso con los derechos subjetivos.

La primera manifestación del sesgo en que incurre una parte importante de la literatura —la más conservadora— consiste en haber identificado el todo con la parte al hablar de derechos de propiedad. De forma que, a menudo, cuando se habla de las bondades de los derechos de *propiedad* se están refiriendo a las bondades de la *propiedad privada individual* hasta el punto de olvidar la existencia de otras formas de propiedad tan importantes o más que aquella, como la propiedad pública, la propiedad comunal las propiedades mixtas y diversas formas de propiedad privada “limitada”. Conviene, pues, resaltar desde un principio *que no debe confundirse —como se hace— “derechos de propiedad” con el derecho a la “propiedad privada individual”,* pues ello entrañaría el grave olvido de *otras formas de propiedad* muy importantes que coexisten con aquella. De forma que si intentásemos establecer una especie de doble catálogo de las distintas formas de propiedad, tendríamos:

- Primero, distintos *tipos de titularidades*: así, por ejemplo, una titularidad puede ser pública, comunal, privada plena, privada limitada, etc. La aquí llamada propiedad privada plena se expresa, a su vez, a través de formas diversas en relación a la titularidad, pudiendo ser propiedad individual, familiar, de socios en sociedades privadas, de cooperativistas, de instituciones privadas sin ánimo de lucro, de fundaciones, sindicatos, iglesias, universidades, partidos políticos, etcétera.

- Segundo, distinto *contenido* de cada uno de aquellos derechos y titularidades, distintos grados de disponibilidad, de poder o no hacer, y hasta qué punto, en cada caso. Cada una de las titularidades antes mencionadas puede tener un alcance diferente; por ejemplo, una titularidad privada puede ser o no exclusiva, ser o no enajenable, gravable, etcétera.

## 2. La teoría económica (normativa) de los derechos de propiedad

Como acabamos de señalar, si nos planteamos construir una teoría positiva de los derechos de propiedad hemos de abordar la explicación de las distintas formas de propiedad. Y no sólo hemos de preguntarnos por las distintas formas de propiedad en abstracto sino que también nos interesa saber por qué predominan unas formas de propiedad sobre otras en los distintos bienes y derechos. La tarea, lógicamente, está lejos de ser sencilla o de haberse realizado sino en una mínima parte, y ello a pesar de la impresión trasladada por parte de la literatura al alimentar la errónea convicción de que disponemos ya de una teoría explicativa general y acabada.

Obviamente, la explicación anterior tiene que descansar en buena medida en el *carácter funcional* de las distintas formas de propiedad, en el papel o función que desempeñan en la organización de las distintas sociedades, en las consecuencias o efectos que producen. La teoría económica de los derechos de propiedad afirma que existe interconexión entre los sistemas de derechos de apropiación, los incentivos y el comportamiento económico y no económico. En otras palabras, entiende que las diferentes formas de propiedad (titularidad y contenido o alcance del derecho) tienen distintas consecuencias porque generan diferentes incentivos que afectan a uno o varios de los siguientes extremos:

- a) A los costes de transacción del intercambio.
- b) A la eficiencia del intercambio.
- c) A la distribución de la renta, riqueza o poder, o a la asignación previa de titularidades (derechos).

- d) A otros valores; por ejemplo, a la capacidad de cohesión de la comunidad, a la realización de su peculiar sentido de la justicia, etcétera.

La evidencia empírica sobre esa proposición parece bastante sólida y haber probado que diferentes estructuras de los derechos de propiedad afectan al comportamiento de los sujetos de una forma diferente, previsible y sistemática (De Alessi 1980).

### 2.1. La propiedad privada

La *propiedad privada* —recuérdese, sólo una de las formas de propiedad posibles— puede justificarse por su carácter eficiente cuando tiene por objeto "*bienes privados*" (rivales y de posible exclusión) y no existen sustanciales anomalías de otro tipo. La eficiencia del derecho de propiedad privada suele explicarse mediante el recurso al paradigma contractualista en sus distintas versiones. Intimamente relacionado con lo anterior está la explicación de la protección pública que se dispensa a esa propiedad privada. De no existir dicha protección, se dice, los individuos dejarían de producir, o bien habrían de encargarse de autoprotgerse con el empleo de la fuerza, algo que, aparte de otras consideraciones, supondría incurrir en derroche social puesto que esa protección puede dispensarse más eficazmente mediante el empleo de la "autoridad pública" (frente a la privada); de esta forma, el poder público define el derecho a no ser molestado en el disfrute de la propiedad privada y sanciona las transgresiones a ese derecho con el ejercicio del monopolio de la fuerza.

La defensa de la propiedad privada que el análisis económico realiza es sostenible en la medida que el objetivo social a conseguir sea la eficiencia (i.e. la máxima utilidad o el máximo beneficio total), y ésto con las limitaciones que veremos, debidas a la posible presencia de factores que hagan que el beneficio (o coste) social pueda no coincidir con el privado. *Pero si los objetivos sociales consistieran —además (o en lugar) de la eficiencia— en otro tipo de valores, como la igualdad, libertad, dignidad humana o en el avance de los valores compartidos por una comunidad, entonces puede que el derecho de propiedad privada sea inferior a otras formas de propiedad.*

## 2.2. La propiedad pública

La justificación de la propiedad pública se remite al hecho de que la propiedad privada de unos bienes "especiales", llamados *bienes públicos*, es ineficiente, mientras que no lo es —o no lo es tanto— si su titularidad es pública. También, a que esta forma de propiedad puede realizar mejor el conjunto de valores sociales que se persigan (en el que la eficiencia puede ser uno más). En cualquier caso, la propiedad privada sería ineficiente porque daría lugar a la inexistencia de esos bienes o derechos o a su disposición en cantidades subóptimas.

## 2.3. Otras formas de propiedad

Como se apuntó más arriba, existen, junto a las anteriores, otras formas de propiedad, de notable y creciente importancia social, consistentes en la propiedad semipública, la comunal o la privada limitada. Desde el punto de vista del bienestar social su justificación se encuentra en la mayor o menor presencia de elementos "anómalos" en los bienes o derecho sobre los que recaen, bien porque se dé alguno de los rasgos de los bienes públicos, porque haya efectos externos, porque definir de forma completa derechos de propiedad privada fuera muy costoso o por cualquier otra razón que haga que la propiedad privada o pública "puras" sean ineficientes. Y como en el caso de la propiedad pública, puede que su justificación obedezca a su superioridad para la realización de otros valores sociales distintos de la eficiencia.

La Constitución Española recoge esta categoría general de propiedad en disposiciones como el artículo 33, donde se establece que "La *función social* de estos derechos de propiedad privada y herencial delimitará su contenido...". En términos generales podemos decir que la noción de *función social* está asociada a la existencia de una utilidad social distinta de la privada, bien por disparidad entre beneficios privados y sociales o entre costes privados y sociales, cualquiera que sea el valor que esté en juego.

La actualidad e importancia de estas formas "mixtas" de propiedad son cada vez mayores. Cada vez es más frecuente que la mayoría de los bienes y derechos de nuestro mundo revistan alguna de las peculiaridades o anomalías antes mencionadas que hacen que la propiedad privada de los mismos probablemente no sea eficiente. De lo cual no se deriva necesariamente que la propiedad pública sí lo sea, o lo sea en mayor

medida que la privada. En cualquier caso, los debates actuales más frecuentes no se plantean tanto en términos de dicotomía entre propiedad pública y propiedad privada puras, sino más bien en definir distintos grados de disposición privada o pública.

## 2.4. Una aplicación: activos intangibles y propiedad sobre la información

El problema que plantea la *información* como bien objeto de apropiación comienza porque sus funciones de demanda y oferta son peculiares. Por el lado de la demanda, hay una especie de círculo vicioso. Los consumidores de información están inseguros sobre cuánta información demandar y cuánto pagar por ello (a qué precio), porque desconocen su utilidad; pero ésta no se aprecia hasta que se posee la información, y no puede tenerse la información hasta que se paga por ella.

Por el lado de la oferta, las cosas no son más fáciles. Producir la información es costoso, mientras que su diseminación es relativamente barata. De esta forma, es difícil decidir emplear cuantiosos recursos en producir un bien del cual sólo se van a apropiar beneficios en (relativamente) pequeña medida a través de su venta. Una vez que el bien es vendido a un cliente, éste puede convertirse fácilmente en competidor del vendedor inicial, a bajo coste. De forma que los consumidores se comportarían como "viajeros sin billete" (usuarios que no pagan o "free riders"), dispuestos a pagar poco más que el coste de la transmisión de la información, no su coste total (que incluye el de su producción).

La información es, pues, un bien caracterizado por la no exclusión (a quien no pague) y, en algunos casos, por la no rivalidad. Dadas esas características, la provisión —la apropiación— privada de ese bien sería socialmente subóptima. Así las cosas, se sugieren tres soluciones posibles: a) su provisión o subsidio públicos u, ocasionalmente, otorgamiento de licencia monopolística a un productor. Frente a ello, algunos autores sostienen que la intervención pública anterior no es necesaria en muchos casos, especialmente en aquellos en que el productor de información puede apropiarse indirectamente de los beneficios de la investigación en grado suficiente para cubrir los costes de producirla; por ello sugieren, b) dejar a la provisión privada de la información en la esperanza de que se den soluciones de financiación o subsidio cruzados. Por contra, otros autores sostienen que en muchos casos se

da un gran derroche de recursos al multiplicar esfuerzos baldíos —por ejemplo, en la investigación sobre el cáncer; por ello aconsejan, c) restricciones a la competencia en forma de licencias, restricciones monopolísticas y métodos análogos.

Como las tres teorías no pueden ser simultáneamente válidas, lo que se precisa es una adecuada taxonomía de la información que nos permita identificar cuál de las teorías es válida en cada caso y, en consecuencia, cuál debe ser la política a adoptar.

### 2.5. De las explicaciones normativas a las positivas

¿Constituyen las respuestas anteriores una explicación de las formas de propiedad existentes? En buena medida, no. Las respuestas anteriores son en gran medida respuestas normativas. Pero cuando examinamos los sistemas de propiedad de nuestros días (con sus distintas formas, titularidades, alcances...) nos encontramos con que sólo una parte de ellas —quizá la más importante— puede ser explicada en los términos "económicos" antedichos, mientras otra parte importante no.

En otras palabras, no podemos decir que en todos o la mayoría de los casos de propiedad privada o no privada que conocemos se deban a las razones de eficiencia y bienestar social mencionadas; en muchas ocasiones su existencia se explica mejor desde el estudio del mercado político, esto es, como algo debido a la presión de los "grupos de interés". Por lo demás el análisis económico existente ha dejado fuera de su ámbito un tratamiento adecuado de aspectos tan cruciales para una sociedad como el de la legitimidad de la propiedad en sus distintas formas.

### 3. Algunas reglas y criterios para la definición de unos derechos de propiedad eficientes

De lo anterior podemos inferir algunas reglas y algunos criterios valiosos para la definición de los derechos de propiedad.

#### 3.1. Sobre la asignación de titularidades: ¿a quién debe otorgarse la titularidad y con qué alcance?

• *Regla 1.ª* Si los bienes (derechos) son "privados" y el intercambio voluntario (mercado)

es posible, esto es, si los costes de transacción no son disuasorios del intercambio, y el objetivo a conseguir es sólo la eficiencia, no importa a quién se asigne la titularidad; los bienes, los títulos sobre derechos, irán a parar en cualquier caso —mediante dicho intercambio voluntario— a manos de quien más los valore (quiera pagar más por ellos). No hay necesidad de proceder a una asignación (un intercambio) que las partes no quieran —forzosa— porque nadie sabe mejor que ellas lo que más les conviene (y consecuentemente, si deben o no intercambiar). Esto no es sino una aplicación del teorema del intercambio, aunque su olvido hizo que el trabajo de Coase pareciera de gran originalidad. En su formulación más escueta, el llamado *teorema de Coase* puede enunciarse de la siguiente forma: *Si los derechos están bien definidos y los costes de transacción son cero (o pequeños), no importa a quién asigne el sistema jurídico las titularidades de esos derechos porque el resultado eficiente se conseguirá en todo caso mediante el acuerdo voluntario.* Obsérvese que aunque las consecuencias en términos de eficiencia sean indiferentes a cuál sea la asignación previa de titularidades realizada por el sistema jurídico, los efectos distributivos son bien distintos, ocasionando transferencias de una a otra parte dependiendo de quién haya sido beneficiada por esa asignación de titularidades.

• *Regla 2.ª* Si el intercambio voluntario no es factible, la autoridad (juez, la ley, los poderes públicos...) debe proceder a *hacer lo que el intercambio voluntario (mercado) habría hecho de haber sido posible*: asignar la titularidad a quien más la valore a cambio del pago que se hubiera acordado de haber sido posible aquel intercambio voluntario. Para ello, *la autoridad en cuestión debe tener en cuenta todos los costes y ventajas existentes en el caso*, pues en otro caso induciría situaciones ineficientes.

• *Regla 3.ª* Si la función —utilidad— social es distinta de la privada, bien por disparidades en los beneficios o en los costes, el derecho de propiedad privada produce resultados ineficientes. De forma análoga, la apropiación no privada de un bien de naturaleza privada daría lugar a un derroche de eficiencia. En efecto, y por referirnos a un par de posibles problemas sólo, la presencia de altos costes de definición de los derechos privados o la existencia de efectos externos —como el de la destrucción de un parque natural o la contaminación radioactiva— pueden hacer que las formas de propiedad de titularidad distinta de la privada pura sean más eficientes.

### 3.2. Criterios orientadores de un sistema de derechos de propiedad eficiente

¿Cuáles son los criterios orientadores de lo que podría ser un sistema de derechos de propiedad *eficiente*? Podemos resumirlos diciendo que los derechos deben estar bien definidos, delimitados y ser transmisibles. Más ampliamente, deben poseer las siguientes notas.

a) *Universalidad*: todo recurso escaso debe ser objeto de titularidad —apropiado— por parte de alguien para evitar el uso excesivo (derroche) del mismo.

b) *Exclusividad*: entendida como evitación de que otros puedan tener ese mismo derecho.

c) *Carácter absoluto*: es un colofón de lo anterior, en el sentido de que *todo* bien, todo posible derecho susceptible de apropiación, debe ser apropiado en su *totalidad* y *exclusividad*.

d) *Transferibilidad*: hay que facilitar la posible transmisión de los derechos (de los bienes) de quien los valore menos a quien lo valore más (i.e., a quien esté dispuesto a pagar más por ellos). Una forma de facilitar la transferibilidad consiste en la minimización de los costes de transacción.

## 4. Cómo proteger los derechos de propiedad

Normalmente el problema del sistema jurídico consiste no sólo en determinar la titularidad (o el derecho prevalente) y el ámbito de un derecho sino en proteger el disfrute pacífico del mismo. Para ello los ordenamientos jurídicos suelen proponer un conjunto de remedios posibles, entre los que se encuentran los siguientes:

- Acción de cesación; acción destinada a hacer que alguien cese en la interferencia de los derechos de propiedad de otra persona (física o jurídica).

- Acción de daños; de resarcimiento por los daños y perjuicios ocasionados al invadir el ámbito o esfera de dominio de los derechos de propiedad de una persona. La acción de daños puede operar conjunta o separadamente de la acción de cesación.

- Acción sancionadora administrativa; que puede resultar, por ejemplo, en la imposición de multas de esta naturaleza.

- Acción sancionadora penal; en cuyo caso, la sanción puede ser, incluso, de privación de libertad.

- Acción reguladora administrativa en sus distintas modalidades: mediante adopción de

impuestos, el otorgamiento de subsidios, la provisión pública o la sujeción de la actividad privada (o pública) a ciertas condiciones.

Una forma de clasificar esas acciones o remedios es en función de su carácter "ex ante" o "ex post" respecto a la producción del ataque a los derechos de propiedad o a su consumación; o el de su carácter público o privado, en cuanto a quién ejerce esas acciones o la adopción de esos remedios.

Pues bien, una de las tareas importantes en relación con los referidos remedios consiste en identificar la superioridad relativa de cada uno. La respuesta depende de varios factores, como la solvencia económica del agresor, la disposición de información por parte del potencial inervador de la acción, la presencia de beneficios (o costes) sociales (distintos de los privados) derivados del ejercicio de la acción, o el tamaño y tipo de otros costes de transacción.

El criterio de partida puede enunciarse diciendo que, si los costes de transacción no son disuasorios, la acción de cesación es superior pues asegura que sólo tengan lugar aquellos intercambios que sean voluntarios. Pero en muchos casos la acción de cesación no es posible; por ejemplo, cuando la lesión en los derechos ya se ha consumado. En tales casos, la acción resarcitoria, por los daños y perjuicios causados, es el mecanismo a emplear.

Ahora bien, a menudo, el problema que se plantea con la acción de daños es el de la delimitación de su alcance. Más concretamente, el de determinar (por el juez o por quien sea) cuál será la cantidad con la que deberá compensarse a quien sufrió una lesión en sus derechos por la acción de otro sujeto.

En la práctica jurisdiccional cotidiana el problema comienza incluso por conseguir que los juzgadores identifiquen como daño no sólo el daño emergente sino también el lucro cesante. Pero incluso si no existiera este problema, subsisten las dificultades. Imaginemos que el patrimonio de una persona se ha visto reducido en 10 millones de pesetas, como consecuencia de un "ataque" a sus derechos de propiedad, mientras que el beneficio que obtuvo con dicha acción el "atacante" fue de 100 millones de pesetas. ¿Qué compensación debe fijar el juez? El criterio de "la cuantía que las partes hubiesen fijado si el intercambio voluntario hubiese sido posible" no es de mucha ayuda puesto que tal cantidad habría estado comprendida entre 10 y 100 millones. De no existir otras consideraciones, cualquier compensación judicialmente estable-

cida, cuyo importe esté comprendido en ese intervalo, sería correcta. Ahora bien, si se tratase de disuadir esos "ataques", la cuantía debiera ser superior a 100 millones, de forma que éstos no resultaran atractivos.

Por lo demás, la existencia de posible insolvencia en quien realiza el ataque a los derechos, de beneficios (o costes) sociales diferentes a los privados, la disponibilidad de información sobre el conflicto o la elevada cuantía de los costes de transacción constituyen las circunstancias que determinan la superioridad de la acción pública, y en especial de la acción sancionadora.

### 5. A modo de conclusión: el carácter contingente de los derechos de propiedad

Como se señaló al principio, el sesgo fundamental que se produce en una parte importante de la literatura sobre análisis económico de los derechos de propiedad radica en haberse convertido en mera abanderada de la propiedad privada, cuyas excelencias canta con más entusiasmo que rigor. Nuestra línea argumental ha consistido en mostrar que, en primer lugar, incurre en un error "de bulto" al identificar el todo con la parte: propiedad con propiedad privada y objetivos sociales con el objetivo de eficiencia. Y en segundo lugar, que ni siquiera si el objetivo social fuese sólo la consecución de situaciones eficientes habría base suficiente para afirmar la superioridad de la propiedad privada, debido a la presencia de factores diversos; entre otros, el hecho de tratarse de bienes o derechos peculiares (i.e. públicos), o cuyo disfrute genera efectos peculiares (i.e. efectos externos), o porque, por cualquier otra razón, la delimitación de los derechos fuera muy costosa, o los costes de transacción fuesen muy elevados.

¿Deben existir los derechos de propiedad?

Buena parte de la respuesta a esta pregunta está contenida en apartados anteriores. En general, es fácil que las gentes coincidan en afirmar que si algo es escaso debe ser apropiado para evitar el derroche o la inexistencia de ese algo. Ahora bien, la pregunta problemática no consiste tanto en si debe o no existir la propiedad sino en cuál de las formas de propiedad posibles debe existir. Una respuesta aparentemente tosca pero de indudable valor orientativo, y que se deriva también de lo dicho anteriormente, consiste en afirmar que: *una forma de propiedad debe existir en tanto no exista otra forma de propiedad alternativa posible que maximice el conjunto de*

*objetivos sociales perseguidos cualesquiera que sean éstos: igualdad, cohesión social, ...o eficiencia, entre otros posibles.*

La característica fundamental de este tipo de respuesta estriba en que muestra el carácter *contingente* de estos derechos. En que rechaza su carácter absoluto, o de principio, al entender que el derecho de propiedad, en cualquiera de sus formas, viene a realizar uno o varios de los valores perseguidos por una sociedad a costa de cierto grado de sacrificio de otros valores. De forma que la cuestión de los derechos de propiedad se convierte en una decisión social sobre la medida en que considera que el sacrificio de unos valores es menos grave que las ventajas sociales que comporta la realización de los otros valores.

En términos "de principios", no creo que podamos decir mucho más, *sea a favor o en contra* de una forma específica de derecho de propiedad. Porque, como es sabido, las organizaciones sociales poseen sus propios valores y sus jerarquías de valores, establecidos a través de procedimientos que expresan la voluntad de los individuos que las componen. Y aunque esta expresión sea defectuosa, no hay ninguna base *que nos permita hacer de nuestra personal estructura de valores la estructura de valores que, creamos, debieran tener tales organizaciones sociales.* □

---

# ECONOMISTAS

---

COLEGIO DE MADRID

---

Revista bimestral de economía editada por el  
Colegio de Economistas de Madrid

## Números publicados:

1. Profesionales ante el cambio.
2. La enseñanza de la economía en España.
3. VII Congreso Mundial de Economía.
4. VII Congreso Mundial de Economía.  
Un primer balance.
5. Programa Económico (1983-86).
6. Economía de Madrid.
7. Perspectivas de la economía española (1984).
8. Gestión universitaria.
9. Financiación de las Autonomías.
10. La prensa económica en España.
11. España 1984. Un balance *(Extraordinario)*.
12. ¿Es posible una política antiinflacionista en España?
13. La auditoría en España.
14. ¿Tenemos el sistema financiero que necesitamos?
15. El Impuesto sobre el Valor Añadido.
16. Internacionalización bancaria.
17. España 1985. Un balance *(Extraordinario)*.
18. Economía de los Servicios Sociales.
19. Privatización de la empresa pública.
20. Generación de empleo.
21. Economía española, 1936.
22. Economía de la defensa.
23. España 1986. Un balance *(Extraordinario)*.
24. Economía de la población.
25. Nuevas promociones.
26. Diez años de Reforma Fiscal.
27. Economía de Madrid.
28. Dirección Estratégica de la Empresa.
29. España 1987. Un balance *(Extraordinario)*.
30. Banca pública.
31. La contabilidad en España.
32. El nuevo mercado de valores.
33. Fondos de pensiones.
34. Comercio exterior.
35. España 1988. Un balance *(Extraordinario)*.
36. Empresa y empresarios.
37. Negociación colectiva.
38. Los derechos de propiedad en el análisis económico.

## Consejo de Redacción:

Emilio Ontiveros (Director)  
José María Pérez Montero (Secretario)  
J. Ignacio Bartolomé  
Jorge Fabra  
Francisco Fernández Montes  
José Luis García Delgado  
Francisco J. Gil  
José Antonio Martínez Soler  
Rafael Myro  
Ignacio Santillana

Precio número ordinario ..... 550 ptas.  
Precio número extraordinario ..... 1.500 ptas.  
Precio de la suscripción anual  
(5 números ordinarios y  
1 número extraordinario) ..... 3.500 ptas.

*Pedidos y suscripciones:*

**Colegio de Economistas de Madrid**  
C/ Hermosilla, 49 · 28001 Madrid  
Teléfonos: 276 80 64/68

---

## El autor y "su" derecho

De unos años a esta parte, el derecho de autor o de propiedad intelectual es noticia. Lo es en España por la promulgación de la Ley de 10 de noviembre de 1987 y de las disposiciones reglamentarias que la desarrollan, las últimas de las cuales llevan fechas de 21 de marzo —"copia privada"— y 5 de mayo —Comisión Arbitral— de 1989. Portugal, Alemania Federal, Francia y Gran Bretaña han actualizado sus legislaciones. Bélgica está elaborando un nuevo texto legal. La Comisión de la CEE ha redactado dos proyectos de directivas, una sobre distribución por cable transfronteriza de emisiones de televisión y otra sobre programas de ordenador, al propio tiempo que ha hecho público un Libro Verde en el que se tratan temas relativos al derecho de autor. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) prepara unas disposiciones-tipo en esta materia y anuncia la formulación de un protocolo al más importante instrumento internacional de protección de las obras del ingenio, el Convenio de Berna. Este organismo, en colaboración con la UNESCO, durante los años 1986 a 1988, ha convocado reuniones de expertos gubernamentales que se han ocupado de estudiar y definir una serie de principios relativos a las diferentes categorías de obras. A iniciativa de los Estados Unidos, se intenta establecer un sistema, en el marco del GATT; que fuerce a los países a cumplir los Convenios internacionales sobre derecho de autor que tienen suscritos. En relación con esta iniciativa puede tener explicación la entrada de este país, a primeros de marzo de este año, en la Unión instituida por el Convenio de Berna.

Si el derecho de autor tiene algo que ver con su denominación, hay que pensar que los autores están de enhorabuena. Pues nunca parece haber existido una mayor y más generalizada preocupación por ese derecho. Quizá sea hora de abandonar, como descripciones de calamitosos tiempos ya superados, frases del estilo de aquella de Larra —"escribir es llorar en España"— o de la de Honnegger, con la que socarronamente respondía a los versos de Schiller que hablan de la convivencia con Zeus, como del único bien que cupo a los poetas en el reparto de los dones a los mortales: "Con toda seguridad la mejor cualidad de un compositor es la de estar muerto".

Los autores, cuya familia se ha visto incrementada recientemente con los creadores de programas de ordenador, pueden hoy mirar las cosas sin tanta amargura. Pero tampoco es muy rosado (ni mucho menos) el panorama que se les presenta y en modo alguno sería razonable que dejaran de insistir en sus reivindicaciones. Hay mucho por hacer.

**Antonio Delgado**

*Jefe de la Asesoría Jurídica de la Sociedad General de Autores de España*

Entre 1954 y 1959, se hizo un estudio en los Estados Unidos sobre el valor económico del derecho de autor. Las llamadas industrias del citado derecho significaban el 2% del PNB. Con el mismo objetivo se emprendieron trabajos científicos en otros países. El que llama más la atención es el publicado por H. Olsson en 1982 con relación a Suecia y al año 1978, por cuanto reveló un porcentaje del 6,6% del PNB.

En 1982, J. L. Tournier llevó a efecto una encuesta sobre el nivel retributivo de los compositores miembros de las sociedades de autores que operan en países desarrollados. El resultado no pudo ser más triste: sólo el 2% de esos autores percibían un rendimiento superior al salario mínimo interprofesional de sus respectivos países.

Ciertamente que los datos de esa encuesta tendrían que ser analizados y contrastados de manera más rigurosa. Y también es verdad que, como observa R. Dubois, son los derechos de los editores de libros, de periódicos y de otras obras impresas, los que juegan un papel crucial en el total de la importancia económica de las mencionadas industrias, incluso después de la irrupción de los medios electrónicos (cuatro veces más importante que los servicios de programas de ordenador y seis veces más que la radio y televisión). Pero, en el caso de los compositores, cuyas obras son cada vez más utilizadas en los lugares y por los públicos más insospechados, el hecho está ahí, y no es previsible que un estudio análogo en relación con los autores de obras impresas arrojará unos resultados más halagüeños. No hay ningún riesgo en compartir la conclusión a la que llega Dubois de que esos informes no ofrecen indicación sobre la situación económica de los autores de obras protegidas, sino que sólo describen las contribuciones a la economía total de las industrias que utilizan esas obras.

Esto nos advierte que esa interrogante que nos hacíamos al principio, sobre si el derecho de autor responde, en la entera y verdadera realidad de los hechos, a su nombre, tiene un significado nada académico. Pues no está todo lo claro que debería estar que ese bullir de soluciones e iniciativas vaya a redundar en una potenciación de ese derecho que se presupone "suyo".

En términos generales, no parece que ningún autor pueda hacer la invocación de que cualquier tiempo pasado fue mejor. Aunque a la vista de la batahola organizada por los grupos de intereses periféricos a la creación, tampoco es inexplicable que algunos, como cuenta la historieta del "gafado" minusválido, peregrino en Lourdes, pidan con fervor que los dejen como están.

El derecho de autor, tal como se concibe en los países de nuestra tradición jurídica, no tuvo más remedio que nacer como propiedad: la más sagrada, la más personal de todas las propiedades (Le Chapelier), la menos susceptible de contestación (Lakanal), decían sus defensores ante el legislativo revolucionario francés (1791-1793). Desaparecidos los privilegios del Poder Real, y con ellos el de impresión, había que salvar de alguna manera los intereses asociados a la publicación y difusión de las obras. Y el viejo instituto de la propiedad, que la filosofía jurídico-política imperante justificaba como un derecho natural del hombre, íntimamente unido a su personalidad, se ofrecía como el expediente más idóneo para poner a cubierto esos intereses.

Esa diferencia de grado en la "personalidad" de este derecho de propiedad dará lugar a una sentencia de la Corte de Casación francesa, de 16 de agosto de 1880, en la que, con la finalidad de preservar el denominado "derecho moral", modifica la calificación del derecho de autor, definiéndolo como un monopolio de explotación o derecho exclusivo.

El reconocimiento del derecho moral, elaborado por la jurisprudencia francesa, va a marcar las líneas de la evolución del derecho de autor, no ya en su aspecto personalista sino en el patrimonial. La obra de Otto von Gierke, aparecida en el primer tercio del siglo actual y basada en ideas kantianas, contribuirá de manera decisiva a esa evolución.

La obra del ingenio no será desde entonces un bien más que pertenece al autor, como decían los parlamentarios británicos del tiempo del Estatuto de la Reina Ana (1710), como el ternero a la vaca, y que, una vez establecido su "pedigree" y salvaguardado frente a todos, no plantee más problemas jurídicos su circulación en el tráfico que aquellos que aseguren su explotación por quienes la hayan adquirido (los "publishers") legítimamente del autor.

Nadie discute que la obra del espíritu es, al mismo tiempo, una *proyección de la personalidad* del autor y un *bien susceptible de explotación*. Pero, primaria y principalmente, una proyección de esa personalidad. Y a la tutela de esa relación básica y radical con el creador atiende el *derecho moral*, como todo derecho de la personalidad, no susceptible de disposición y por el que el autor decide soberanamente si su obra se divulga o no, si mantiene o no oculta su personalidad de creador, si en la divulgación y circulación de su obra se respeta o no su paternidad y la forma y el carácter que él dio a su creación, si ha de ser modificada o no, y, finalmente, si por no responder

a la representación social que él quiere para su personalidad, debe ser retirada del comercio (en ambos casos indemnizando los perjuicios que esas decisiones acarreen a quienes haya otorgado derechos sobre la obra).

En un segundo plano de valoración, aunque de una importancia relevante, la obra es también algo susceptible de explotación, es decir, algo que es incorporable a la producción de bienes y servicios. Una explotación que se basa en la naturaleza inmaterial de la creación, por la que se hace posible su goce plural y simultáneo, especialmente mediante la reproducción en múltiples ejemplares, su puesta en circulación, su comunicación pública en las más variadas formas, de acuerdo con los procedimientos que en cada caso ofrezca la técnica, y su transformación en obras de segunda mano (traducciones, arreglos, adaptaciones, etc.). De aquí el *derecho de explotación* que se le reconoce al autor sobre su obra, como estímulo a la creación y con vistas a fomentar y promover el progreso cultural, en atención al cual este derecho se concibe como de duración temporal.

Como consecuencia de esa propiedad "sui generis" le quedan atribuidas al autor todas las posibilidades de explotación de su obra, tanto las presentes y conocidas, como las que en lo sucesivo posibilite la técnica, pues eso es lo que significa ser propietario. Pero de lo que verdaderamente se trata es de un monopolio, de un derecho exclusivo de autorizar o no, discrecionalmente, a su voluntad, la explotación de la obra. Y es la nota de discrecionalidad la que articula el derecho de explotación con el derecho moral, en el que tal característica, al menos durante la vida del autor, es absoluta.

Las leyes modernas y los Convenios internacionales (Berna y Universal sobre los Derechos de Autor) vienen mencionando, como derechos exclusivos de explotación, que se corresponden con otras tantas modalidades básicas de utilización económica de las obras, los de *reproducción, comunicación pública y adaptación o transformación*.

Dado que las operaciones de reproducción no alcanzan significación económica por sí mismas, sino en relación con un determinado destino, puesto que se hacen ejemplares de una obra para regalarlos, venderlos, alquilarlos o prestarlos, para ser utilizados de una u otra manera y dentro de un círculo delimitado geográficamente o en función de la actividad que desarrollen las personas a las que vayan a parar esas copias de las obras, dicho destino, por lo que puede diferenciar una explotación de otra, es tomado en cuenta por los legisladores, que, paralelamente al derecho exclusivo de repro-

ducción, hablan de *distribución* o, de forma más general, de *destinación*, sin que el no hablar de esta última implique necesariamente su no consideración, ya que se puede utilizar como elemento determinativo de una concreta distribución.

En lo que respecta al derecho de comunicación pública, se citan, como variantes del mismo los de *recitación, representación escénica, ejecución musical* —ya "en vivo", ya a partir de soportes sonoros (discos o cintas)—, *exhibición o proyección cinematográfica o audiovisual, radiodifusión (emisión y retransmisión hertziana por estación terrena o por "satélites"), transmisión por cable* (de programas propios o radiodifundidos —retransmisión—, por el que está afectado nuestro pintoresco "vídeo comunitario") y *transmisión en lugares públicos de la obra radiodifundida*.

Pues bien, aún configurado el derecho de autor de la forma descrita, no podría decirse que responde realmente a su denominación si la interconexión entre derecho moral y derecho exclusivo de explotación, y la primacía del primero sobre el segundo, no se plasman de alguna manera en el régimen de transmisión de este último derecho. Así aconteció bajo la concepción pura y dura del derecho de autor como propiedad especial. No sólo se podían ceder sin limitaciones y a perpetuidad los derechos de explotación, sino la obra, con el conjunto de todos los derechos que incidían sobre ella. En el caso de obras por encargo o creada por un autor asalariado, la propiedad de la misma correspondía al comitente o empresario.

Las modernas legislaciones, y entre ellas nuestra Ley de 1987, están en contra de esa transferencia global de derechos, con desvinculación del autor de la suerte que siga su obra en manos ajenas. En los contratos de cesión se exige la determinación de los derechos que se transmitan (que son independientes entre sí y ninguno supone a otro) y las modalidades de explotación respecto de las que se ejercitarán, así como la duración y el ámbito territorial de la transmisión. Se impone a todo cesionario en exclusiva la obligación de llevar a efecto la explotación prevista por las partes y, en todo caso de cesión onerosa, la obligación (con excepciones muy tasadas) de satisfacer al autor una remuneración proporcional a los ingresos de la explotación. En el supuesto de obras de autores empleados y de producciones en las que concurren varios creadores y que suponen grandes inversiones (obras audiovisuales), a lo más que se llega es a conceder al empleador o al productor una presunción de cesión de derechos, que admite prueba en contrario, y que se

extiende a lo que se considera indispensable para facilitar la explotación típica de la empresa y la de la producción de que se trate (cinematográfica o audiovisual).

Al lado de esos derechos exclusivos, que, regulados de la manera que acabamos de describir, permiten hablar de un verdadero derecho "de" autor, existen otros de diferente naturaleza y contenido, a los que se denomina derechos de simple remuneración. En la Ley de 1987, son derechos de esa clase el "droit de suite" de los artistas plásticos, el "canon compensatorio por copia privada" (reprográfica, sonora o audiovisual) y el establecido en favor de los autores de las obras audiovisuales (y de las preexistentes utilizadas en ellas) por la comunicación pública de esas obras.

En general, los derechos de simple remuneración son una compensación económica que el legislador concede a los autores en relación con explotaciones de sus obras que escapan a su derecho exclusivo, y, por tanto, a la posibilidad de percibir una retribución negociada, en virtud de una disposición de la propia ley (agotamiento del derecho de distribución en la primera venta del cuadro, licencia legal de reproducción para uso personal). También persiguen una equitativa corrección, en el mismo sentido retributivo, de situaciones nacidas de relaciones contractuales en las que la ley ha venido a agravar, por así decirlo, la natural debilidad negociadora del autor mediante algún expediente como el de la presunción de cesión prevista en favor de los productores audiovisuales.

Pero lo expuesto anteriormente, con ser mucho e incluso excesivo, no agota empero toda la problemática del derecho de autor. Lo que antecede constituye el contenido de lo que se llama "Derecho individual de Autor". Falta decir algo sobre lo que el Profesor van Isacker tituló "Derecho social de Autor" y Fernay y otros "Derecho colectivo de Autor".

Por muy bien contruidos que estén los derechos a los que acabamos de referirnos, estos no serán más que papel mojado en manos del autor ante la tendencia natural, cada vez más fomentada por las novedades tecnológicas, de confundir el ámbito de lo permitido o lícito con lo técnicamente factible, y ante la presión de los poderosos usuarios de la comunicación (radiodifusión y "cable").

Nos referimos a esa parte del ordenamiento jurídico, indispensable en una legislación moderna sobre derecho de autor (Dietz), relativa a las organizaciones de autores: sociedades de autores o, en la terminología de la ley española, entidades de gestión.

Estas entidades requieren una actuación en régimen de monopolio, al menos de hecho. Su

proliferación, en un mismo sector del derecho, sería perniciosa, tanto para los usuarios, que lo único que aspiran es a contar con una licencia lo más amplia posible, como para los autores, que verían disminuir su remuneración, al quedar esta sometida a una competencia entre sociedades de la misma clase que obrarían a la baja. Pero este monopolio, como ya advirtió Nipperday, no responde a un propósito inicial de acaparar todo el mercado de derechos, sino que se origina por el efecto acumulado de concentrarse en una sola entidad, con vistas a una gestión eficaz de los derechos y por necesidades intrínsecas de los mismos (Ulmer), un número importante de exclusivas de explotación. Característica de la génesis de estas organizaciones que exige, con justo título, una excepción a las estrictas normas que rigen la competencia económica, tal como acaeció en Alemania Federal e incluso se pide, con voces tan autorizadas como la del Profesor Kernochan, en los Estados Unidos.

Por otra parte, estas entidades también precisan, para desarrollar su labor, de una legitimación excepcional que las exonere de probar, caso por caso, el repertorio de obras y derechos que administran.

Lógicamente, un régimen como el apuntado obliga a someter a control del Poder Público esas organizaciones. Pero cualquiera que sea ese control, que en ningún caso ha de suplantar la voluntad de los autores en el gobierno de esas entidades, debe tener siempre presente que éstas constituyen el único instrumento con que cuentan los autores para hacer efectivos los beneficios que les reporta su derecho exclusivo y obtener a su través una justa remuneración de los usuarios, así como para afrontar los problemas que a tal derecho plantean las nuevas tecnologías, que permiten una utilización masiva y ubicua de las obras. Por lo que se refiere a los derechos de simple remuneración, el papel de estas entidades es tan importante que muchos de estos derechos han sido configurados por el legislador como de ejercicio, no individual, sino colectivo y por mediación de estas organizaciones.

En conclusión, si en todas esas iniciativas y trabajos que hemos mencionado al principio, se mantiene el pulso en el desarrollo de las ideas directrices que hemos expuesto, y si una vez adoptadas las oportunas soluciones o disposiciones, éstas se implantan dentro del espíritu que las ha inspirado, podremos utilizar la expresión derecho de autor con plena propiedad, sin eufemismos y, lo que es mejor, sin el más leve sarcasmo, y algún día podremos conocer la importancia económica de ese derecho en su dimensión fundamental. □

## Reglas de transacción y derechos de propiedad intelectual (\*)

### 1. Reglas de transacción: propiedad, compensación, intransmisibilidad, impuesto-subsidio

En un mundo que se caracterizara por la existencia de información perfecta, comportamiento cooperativo y ausencia de costes de transacción —es decir, los costes de negociar y hacer efectivos los acuerdos de cooperación—, una sociedad que pretendiera como objetivo la maximización del bienestar se encontraría con una tarea relativamente sencilla. En efecto, para lograr sus fines, le bastaría con proceder a atribuir a los sujetos privados un conjunto de facultades sobre los recursos económicos, definidas por su:

a) exclusividad, de manera que el titular pudiera impedir el acceso al recurso de los que no sufragan el coste de usarlo;

b) libre transmisibilidad, de forma que dichas facultades sobre los recursos fuesen a parar a los sujetos que más los valoran.

Y con esta estructura clara y bien definida de punto de partida, las transacciones privadas mutuamente beneficiosas determinan un uso óptimo de los recursos. Este es el mundo del Teorema de Coase (Coase 1960, 1988; Cooter 1982).

El papel del sistema jurídico en este mundo es más bien modesto: asignar las facultades arriba definidas —“property rights”—, y establecer mecanismos lo menos costosos posibles para asegurar la efectividad de las transacciones privadas.

Sin embargo, por suerte o por desgracia, el mundo real se define por propiedades opuestas a las del mundo coasiano: información imperfecta, comportamiento no cooperativo, y presencia de costes de transacción. Por tanto, la sencilla estructura a base de derechos exclusivos y transmisibles ya no asegura por sí misma resultados eficientes. Y para enfrentarse entonces a las relaciones entre titulares y no titulares de los recursos y las transacciones sobre éstos, las sociedades y los sistemas jurídicos acuden a un conjunto más complejo de reglas.

Exclusividad y transmisibilidad ya no definen, sin más, y a priori, los contenidos de todas las titularidades. Cuáles sean estos contenidos resulta del conjunto de reglas que conforman las relaciones y transacciones entre los sujetos sobre el uso de los recursos asignados. Es posible distinguir, dentro de este conjunto, los siguientes tipos (1):

1. Reglas de propiedad: el derecho o facultad en cuestión podrá ser utilizado por el no titular o

transferido al no titular *si y sólo si* el titular consiente, y en los términos consentidos.

Si A tiene un derecho a cultivar manzanas en su terreno, en el caso de que su vecino B deseara emplear éste para dar de pastar a su ganado, deberá previamente obtener de A el derecho a utilizar el terreno. En este caso, el derecho de A está definido por una regla de propiedad, y resulta, por tanto, exclusivo y transmisible, esto es, idéntico a los derechos en el mundo coasiano.

2. Reglas de compensación: el derecho podrá ser utilizado por el no titular si, como mínimo, recibe *ex ante* o *ex post* una compensación: el titular, fijada por una autoridad externa, normalmente.

Rige una regla de compensación en el ámbito de la expropiación forzosa: el Estado (no titular), para hacerse con el derecho en cuestión (por ejemplo, el campo de manzanas de A), le basta con entregar una compensación fijada por los Tribunales, sin contar con el consentimiento del titular (el Estado podrá buscar este consentimiento, si lo desea, pero no está forzado a ello).

3. Reglas de intransmisibilidad: agrupa en realidad varias subreglas caracterizadas por sus límites, de distinta intensidad, a la transferencia de derechos.

Según una regla de intransmisibilidad absoluta, el derecho no podrá ser transferido en modo alguno, esto es, sólo podrá ser utilizado por el titular asignado originariamente, con exclusión de cualquier otro. Esto es el caso de los derechos sobre el propio cuerpo humano durante la vida, sobre los que pesa una prohibición absoluta de transmisión.

Según reglas de intransmisibilidad relativa, el derecho sólo puede transmitirse a ciertos sujetos —es el caso de los órganos humanos después de la muerte, que sólo pueden donarse a ciertos establecimientos sanitarios autorizados; o bien el derecho puede ser transmitido sólo en ciertas y muy limitadas condiciones como pueden ser la ausencia de precio y el control por la autoridad estatal, como en el supuesto de la adopción de niños, o la donación de sangre.

4. Reglas de "impuestos" y "subvenciones": bien el no titular podrá utilizar el derecho pero habiendo pagado un impuesto al Estado; bien el no titular podrá utilizar el derecho, pagando el Estado una subvención al titular para la producción del recurso sobre el que el derecho recae.

Ambas posibilidades pueden darse aisladamente o conjuntamente —ésto es, los ingresos del impuesto son los que se entregan al titular del recurso.

Evidentemente, el sistema jurídico proporciona asimismo mecanismos (tribunales, órganos de inspección y control, órganos recaudatorios) para hacer efectivos los contenidos de los derechos que se deducen de este conjunto de reglas: que el titular bajo una regla de propiedad pueda impedir el uso por el no titular que no haya llegado a un acuerdo con él; el titular bajo una regla de compensación pueda obtener ésta una vez se ha producido la transferencia, etcétera.

Más aún, el sistema jurídico establece otro conjunto de reglas para inducir a los sujetos a cumplir con las condiciones de uso y transferencia de recursos contenido en las reglas anteriores. Estas nuevas reglas son las reglas de responsabilidad tanto civil (cuya efectividad se deja a la iniciativa privada) como penal (cuya efectividad se confía a la iniciativa pública). En particular, el Derecho penal ha sido analizado en términos de mecanismo de defensa de la estructura de transacciones sobre los recursos (Klevorick, 1985, pág. 289).

Como se deduce de todo esto, no se adopta uniformemente un tipo de reglas para cada derecho o tipo de derechos. Esto es, no se rige el uso y transferencia de un derecho en concreto, siempre por reglas de propiedad, o siempre por reglas de intransmisibilidad. Conviven, en medida variable, las distintas posibilidades atendiendo a las circunstancias particulares y a los objetivos de eficiencia y de redistribución que se persigan.

Lo que se trata de ofrecer en este trabajo, es la aplicación de esta estructura de reglas para clarificar las opciones que el sistema jurídico español ha adoptado en relación a los derechos sobre un recurso particular: las creaciones literarias, artísticas y científicas.

Esta materia, como es bien sabido, ha sufrido una importante transformación recientemente como consecuencia de la Ley de Propiedad Intelectual de 11 de noviembre de 1987, y su reglamentación administrativa de desarrollo (Real Decreto 395/1988 de 25 de abril; Real Decreto 396/1988 de 25 de abril; Real Decreto 287/1989 de 21 de marzo).

Se tratará en primer lugar de los derechos que la Ley de Propiedad Intelectual, separadamente para las obras no plásticas y las de carácter plástico.

## 2. Las reglas en acción: los derechos de explotación de obras literarias, científicas y artísticas

Las creaciones literarias, artísticas y científicas constituyen una subclase dentro de ese recurso

con características tan peculiares como es la información, en este caso, información innovadora.

La posibilidad más sencilla para determinar el contenido de los derechos sobre esta clase de información, al igual que sobre las restantes, sería la de acudir a un sólo tipo de reglas: reglas de propiedad. De manera que, atribuidos derechos de propiedad exclusivos y transmisibles sobre las creaciones intelectuales, en favor del productor de éstas, poner así en marcha un mercado sobre estos derechos de propiedad.

Sin embargo, en este caso, la exclusividad no puede basarse en datos físicos o cuasi físicos (la posesión material, el cercado, la custodia o vigilancia del bien, etc.). ¿Por qué? Porque la información presenta una cualidad que la distingue de otros bienes, lo que se ha llamado "partial non-excludability" (Novos y Woldman 1984, pág. 237): la información, una vez hecha pública, una vez transmitida, convierte a cualquier consumidor de la misma en un potencial productor paralelo; puede, con cierto coste, pero en todo caso, inferior al coste de producción original, vender la información y hacerlo a precio inferior al primer productor.

Es el caso de una casa editorial que publica guías de restaurantes. Para producir la información contenida en la guía, la editorial ha tenido que incurrir en diversos gastos: enviar a diversas personas a comer en los restaurantes, encargar a otros la redacción de los informes de los anteriores, etc. Cualquier comprador de la guía podría simplemente fotocopiarla, o reimprimirla, sin tener que incurrir en los anteriores costes, y podría por tanto vender la información más barata que la editorial.

Esto genera una disminución en los rendimientos de la inversión en la producción de información, lo que determinaría una subproducción de ésta respecto al nivel deseable. Diversas soluciones son pensables frente a este problema: una sería la de producción centralizada y pública de la información; otra, la de las subvenciones públicas a los productores privados hasta alcanzar el volumen deseado de información (2).

Pero no son éstas las que con carácter general adopta la Ley de Propiedad Intelectual. De acuerdo con ésta, el creador de la información (el autor, en la terminología legal), puede vender los soportes físicos en que se plasma la información (libros, discos, etc.), sin perder por ello control sobre la información en sí misma. Se le atribuye un derecho monopolístico sobre la producción de soportes de la información y

sobre cualquier otra forma de transmisión de ésta. Cualquier sujeto que desee utilizar este derecho (transmitir la información), debe contar con el consentimiento del titular, del autor: art. 17 de la Ley.

Artículo 17:

"Corresponde al autor el ejercicio exclusivo de los derechos de explotación de su obra en cualquier forma y, en especial, los derechos de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, que no podrán ser realizadas sin su autorización, salvo en los casos previstos en la presente Ley".

Se trata pues, obviamente, de un derecho de propiedad cuyo ámbito de utilización y transacción se halla en principio definido por una regla de propiedad. En este caso, esta regla de propiedad, frente a lo que ocurre con otros bienes determina la existencia de un monopolio en la producción (3).

Y para hacer efectivas estas previsiones, prevé la Ley de Propiedad Intelectual distintos mecanismos:

a) La acción de cesación, de los arts. 123, 124 y 126, que permite al titular dirigirse a los tribunales cuando un no titular explota la obra sin consentimiento, e incluso cuando estima razonablemente que hay riesgo de que esto se produzca, y el Tribunal ordenará la interrupción de dicha explotación no autorizada, o dictará las medidas para que ésta no llegue a producirse.

b) Responsabilidad civil del no titular que habrá de compensar al titular de la pérdida de ingresos provocada por la explotación no autorizada durante el tiempo que ésta duró (art. 125).

c) Responsabilidad penal del que "intencionalmente reprodujere, plagiare, distribuyere, o comunicare públicamente en todo o en parte una obra literaria, artística o científica... sin la autorización de los titulares de los correspondientes derechos de propiedad intelectual o de sus cesionarios", art. 534 bis a) del Código penal, introducido por la Ley Orgánica 6/1987, de 11 de noviembre.

Sin embargo, los derechos de propiedad intelectual no vienen en todo caso definidos por una regla de propiedad. ¿Por qué? Por la sencilla razón de que hacerlo produciría resultados ineficientes. En efecto, en presencia de costes de transacción razonablemente altos, la regla de propiedad determinaría que ciertas transferencias o utilidades de recursos, que son socialmente óptimas, no se realizarían.

Supongamos que A es titular de un derecho que valora en 8; B, que lo valora en 10, lo desea:

la transferencia del derecho generaría un excedente de 2. Si los costes de transacción son iguales o superiores a esta cantidad, una regla de propiedad determinaría la no realización de la transmisión, y la pérdida del posible excedente. En cambio, aplicando, por ejemplo, una regla de compensación, B podría tomar el derecho, abonando 8 a A, con lo cual se produciría el resultado socialmente óptimo.

Esto explica que la Ley de Propiedad Intelectual excluya la aplicación de una regla de propiedad en algunos supuestos y la sustituya por otras reglas.

1. El primero de estos supuestos es el de la utilización de las obras protegidas a título de cita, comentario o crítica, y la utilización no lucrativa por Museos, Bibliotecas, y otras instituciones científicas y culturales.

Obviamente, en estos casos, exigir que todos estos sujetos recabaran la autorización de los titulares de los derechos de propiedad intelectual, engendraría una reducción en estas actividades, que parecen socialmente valiosas.

En estos casos, por tanto, cabe la utilización sin el consentimiento de los titulares; el derecho de éstos queda conformado a través de una regla de compensación. ¿Cuál es esta compensación? La Ley, no ha establecido un procedimiento de fijación caso por caso de una compensación por la disminución de ingresos de los productores de la información, sino que ha entendido que la compensación viene ya dada por la notoriedad o "publicidad", que estas utilidades proporcionan a la obra, y los consiguientes ingresos que este hecho genera. Con ello se reducen, sin duda, los costes de administrar la regla de compensación.

2. El segundo y más importante supuesto es el de las copias de las obras literarias, artísticas o científicas realizadas a través de instrumentos como máquinas fotocopadoras, y aparatos de grabación de audio y de vídeo.

Una regla de propiedad pura y general es en estos casos abiertamente impracticable, dados los altos costes de transacción, incluyendo en éstos los de hacerla efectiva.

Desechada esta posibilidad, se han planteado cuáles serían entonces los efectos de una no restringida actividad de reprografía y reproducción. Novos y Waldman (1984) y Johnson (1985), con sendos modelos formales, han defendido que la libre reprografía determinaría en el largo plazo una disminución en la oferta de información y en el bienestar social. Breyer (1970) y Leibovitz (1985) han minimizado, por el contrario, el

impacto que la actividad reprográfica tendría en los ingresos de los productores de información, y señalado los medios indirectos de paliar ese impacto (discriminación en el precio, entre otros).

En nuestro país no se cuenta con datos precisos acerca de la incidencia de la reproducción de obras protegidas en los distintos sectores. En cuanto al sector del libro, sondeos realizados por entidades de gestión de derechos reprográficos, estiman en torno a 1.000 millones de copias (páginas) de libros y revistas protegidos, las realizadas al año dentro de la Administración, las empresas y en establecimientos dedicados a reprografía (empresas de fotocopias), sin que haya datos sobre las realizadas en el ámbito de la enseñanza, ni en el estrictamente privado (a través de fotocopadoras personales en domicilios y despachos profesionales).

Lo que sí es seguro es que el problema afecta de manera más importante al subsector del libro de enseñanza y universitario, y de libros y revistas técnicos y especializados. Sin embargo, precisamente este subsector ha sufrido menos que otros la reducción de tiradas por ejemplar de los últimos años 1986, 87 y 88 (incluso en algún caso los han aumentado), y han elevado más que otros el valor total de su producción en esos mismos años.

En todo caso para la Ley de Propiedad Intelectual existe el riesgo de subproducción de información a causa de las actividades de reproducción, y define, por tanto, los derechos de propiedad intelectual en este ámbito a través de dos reglas.

1. Una regla de "impuesto-subsidio": se establece un "impuesto" sobre la adquisición de material y equipo reprográfico y de copia y los ingresos del mismo se entregan a las entidades de gestión, creadas por autores, editores, artistas y ejecutantes, etc., los cuales las distribuirán entre éstos (art. 25 y Real Decreto 287/1989).

La determinación y fijación del impuesto se hacen por una Comisión Mixta que prevé el Real Decreto arriba citado, y en la que participan representantes de la Administración y de los dos sectores: titulares de derechos de propiedad intelectual y productores y distribuidores de material de reproducción.

2. Una regla de propiedad corregida con la introducción de mecanismos que tratan de reducir costes de transacción: las autorizaciones para copiar se conceden normalmente a través de las entidades de gestión, las cuales vienen obligadas a elaborar unas tablas de tarifas generales para las licencias, y a otorgar la autorización una vez

ofrecida por el copiadore la cantidad de la tarifa. Incluso se crea en el Ministerio de Cultura una Comisión arbitral que puede dictar las tarifas si las entidades de gestión no lo hacen (arts. 142 y 143).

Todo ello, obviamente, con el fin de minimizar los costes de administrar la regla de propiedad.

La regla del "impuesto", rige en los casos de copias para uso individual o de ámbito reducido: por ejemplo, la fotocopia que hace en su copiadore personal un abogado o un médico, la copia en cinta de música o de vídeo que hace un individuo o una familia.

La regla de propiedad rige en los casos de copias de utilización colectiva o lucrativa o realizadas en establecimientos con aparatos a disposición del público. Esto parece englobar —aunque la cuestión es discutida, con opiniones enfrentadas entre los distintos sectores— las realizadas dentro de la Administración Pública y las empresas, siempre que las copias tengan difusión interna, y las hechas en institutos, universidades, bibliotecas, etc., siempre que las máquinas sean de utilización abierta al público. Los que sí quedan con certeza incluidos en este apartado son los establecimientos (unos 570 con carácter exclusivo, y unos 2.150 de tipo mixto), que se dedican al negocio de fotocopias.

La eficiencia de esta doble solución va a depender, fundamentalmente, de que la actividad de las entidades de gestión (3), sea capaz de superar los costes de transacción que la regla de propiedad comporta. La experiencia norteamericana, entre otras (el Copyright Clearance Center), no es muy alentadora en este sentido: Leibowitz (1983). Sí lo son mas algunas europeas.

En todo caso, quizá pudiera apuntarse alguna orientación para supuestos particulares: respecto al conjunto de copias cuya inclusión en una u otra categoría era dudosa —internas de la Administración y empresas, de universidades, etcétera—, tal vez fuera más aconsejable su sometimiento al "impuesto". Evidentemente, en estos casos, el impacto de la actividad es muy superior al de las estrictamente privadas; pero dado que las primeras suelen realizarse a través de instrumentos de características técnicas bien diferentes a las que se emplean en las últimas, no parece demasiado difícil gravar la adquisición de aquellos instrumentos más fuertemente que la de éstos.

Además, dado que estas actividades se realizan por instituciones fácilmente identificables —órganos administrativos, empresas, universidades, institutos científicos, bibliotecas—, es factible

también discriminar en el precio de las obras originales que estos adquieren y que sean susceptibles de copia, tratando de absorber así los productores de la información parte de los ingresos de las actividades de reproducción: por ejemplo, pueden cobrarse cantidades muy superiores por las suscripciones de publicaciones periódicas que hagan estas instituciones, respecto de las que se cobran a particulares.

También sería posiblemente deseable la adopción de excepciones a la regla de propiedad de tipo del "fair use" del derecho norteamericano: no se exigirá autorización cuando la ventaja colectiva de la utilización y copia del original supere la posible disminución de ingresos del titular de los derechos de propiedad intelectual, y en presencia de costes de transacción relativamente altos (pensemos, por ejemplo, en la copia de ejemplares de ediciones de obras agotadas hechas por grupos de estudiantes) (4).

### 3. Las reglas en acción: los derechos sobre las obras plásticas

Las obras plásticas presentan perfiles bien distintos de los vistos hasta ahora. En ellas, la información se plasma en un soporte único, soporte material que por este dato de la unicidad adquiere muy a menudo un elevado precio.

Existen otras vías de transmisión de la información, como son la presencia de la obra en exposiciones públicas, la difusión de catálogos de éstas, etc. Sin embargo, no parece que estos fenómenos representen una amenaza para los ingresos que el creador pueda obtener de la venta de la obra —parece muy improbable que una persona que estuviera dispuesta a comprar una obra de arte, no lo hiciera pensando en que podrá contemplarla en una exposición o en un catálogo—; ni tampoco para los ingresos que pudiera conseguir vendiendo otras obras suyas. Muy al contrario, parece que este tipo de difusión proporciona notoriedad y hace subir la cotización de la obra en cuestión y de otras obras del mismo creador (ésta es una parte de la función de las galerías de arte y de las revistas especializadas).

Por ello, el derecho de propiedad intelectual que corresponde a los creadores de obras plásticas, viene también configurado en los supuestos de los arts. 32 y 37 de la Ley —utilización a título de comentario o crítica, utilización por Museos y entidades culturales no lucrativas—, por una regla de compensación en

los mismos términos ya vistos para las obras no plásticas.

Ahora bien, esta regla sólo es practicable para la utilización de reproducciones de la obra plástica; en los supuestos de exposiciones, la necesaria presencia física de la obra hace que la regla de propiedad vuelva a ser viable.

Ahora bien, en estos casos el titular del derecho cuyo consentimiento se exige no es el creador, sino el propietario de la obra plástica, salvo que el creador, al transmitir la obra, se lo hubiera reservado expresamente (art. 56.2º párrafo) (5).

Este era el criterio del Proyecto de Ley remitido a las Cortes, el cual fue objeto de diversas enmiendas (Izquierda Unida, Minoría Catalana, Convergencia y Unión del Senado) en el sentido de atribuir la autorización para las exposiciones al autor. Finalmente, la Ponencia en el Senado, admitió una enmienda del Grupo Socialista que mantenía el criterio del Proyecto pero permitiendo al autor oponerse si la exposición lesionara su honor o prestigio profesional. Y esta solución es la recogida en el texto definitivo.

La opción es razonable, porque en caso contrario se habría creado una situación de monopolio bilateral: sólo un sujeto puede entregar la obra para la exposición —el propietario— y sólo un sujeto —distinto— puede autorizar la exposición —el autor—. Los elevados costes de transacción que el monopolio bilateral genera ponen en riesgo la obtención de resultados socialmente ventajosas: la realización de exposiciones de obras de arte.

Para las reproducciones colectivas y lucrativas, rige también una regla de propiedad.

Pero no se agota aquí el elenco de reglas que la ley dedica a los derechos de propiedad intelectual del artista plástico.

El art. 24 introduce la novedad de un gravamen de un 2% sobre el precio de las reventas de obras plásticas realizadas en subasta o por intermediario comercial, siempre que superen las 200.000 ptas. (límite mínimo señalado en el art. 1 Real Decreto 395/1988). Este 2% se traslada en el precio a los compradores y viene retenido por los revendedores, que resultan obligados a entregarlo a los artistas plásticos.

Se trata de un verdadero "impuesto privado" sobre las ventas, que persigue probablemente el propósito de que los artistas participen de algún modo —aunque no sea demasiado generoso— en la revaloración posterior que pueda producirse respecto de sus obras.

Este mecanismo de impuesto-subsidio existe

en algunos otros estados (Alemania Federal, Francia, Italia), con porcentajes que oscilan de ordinario entre el 3% y el 5%.

Probablemente es todavía pronto para poder calibrar su impacto en el mercado del Arte contemporáneo que en estos momentos vive en nuestro país un momento de expansión muy importante.

En todo caso, cabe dudar de la efectividad de la medida, por varias razones:

a) El mercado del arte en España se desarrolla en una alta proporción de forma casi oculta (parece ser que aproximadamente un 60-70% de las transacciones no salen a la luz). Esto hace que el 2% se pague fundamentalmente en las ventas por subasta, a las cuales sólo acceden los artistas más consagrados, aquellos cuyas obras ya tienen muy alta cotización, y que no necesitan ser subvencionados.

b) La iniciativa del cobro del gravamen corresponde a los propios artistas plásticos, los cuales carecen en el momento de una entidad de gestión de sus derechos (del tipo de la Sociedad General de Autores, por ejemplo). Sólo a través de una entidad de este tipo, o con la ayuda de los servicios fiscales del Estado, podría llegar a hacerse efectivo el derecho sobre reventas que hoy no se hacen públicos. Pero esto generaría unos costes de seguimiento, inspección y administración que no se compensan con el magro 2% a recaudar. Podría pensarse en una elevación del porcentaje pero esto determinaría previsiblemente una contracción del mercado.

Parece pues, que este "impuesto" difícilmente podrá contribuir a ayudar a la producción de información en las artes plásticas.

#### 4. Conclusiones

Este trabajo no pretende, ni muchísimo menos, agotar el análisis de los derechos de propiedad intelectual utilizando la perspectiva de las reglas de utilización y transacción que ofrece el sistema jurídico. Quedan muchos por analizar. Un botón de muestra: la regla de intransmisibilidad que preside los llamados derechos morales de autor, en los que en muchos casos, faltan los fundamentos de eficiencia o redistribución que suelen señalarse para la adopción de una regla en apariencia tan paradójica como la de intransmisibilidad: Rose-Ackerman (1985), Epstein (1985).

Pero no sólo hace falta entrar en temas que aquí no han sido abordados. Es preciso también profundizar en el conjunto de los que la materia

suscita, que ahora no han sido mas que muy somera y parcialmente esbozados. □

**NOTAS**

- (\*) Agradezco la colaboración que para la realización de este trabajo me han proporcionado Luis Escobar y Manuel Galán (Centro del Libro y la Lectura del Ministerio de Cultura), Jon Echevarría (Centro Español de Derechos de Reprografía) y José Antonio Urbina (Caylus). Por supuesto, ninguno de ellos se responsabiliza de las opiniones aquí vertidas.
- (1) El esquema propuesto es una modificación del avanzado en el conocido trabajo de Calabresi y Melamed (1972), teniendo en cuenta las aportaciones de Coleman (Coleman 1986, pág. 40), en el sentido de distinguir el doble papel de las "liability rules" de Calabresi.
  - (2) Ambas posibilidades son una realidad. Basta considerar cómo el Estado crea información: informes de los Ministerios, del Instituto Nacional de Estadística, por ejemplo; y cómo subvenciona la producción de información: ayudas públicas a la investigación, por ejemplo. Lo que ocurre es que no agotan la intervención del sistema jurídico.
  - (3) En realidad, monopolio se dará sólo cuando la obra no tenga buenos sustitutos. Porque el derecho de propiedad intelectual no impide llegar a producir una información, si no idéntica sí muy semejante, siempre que sea por medios independientes y no parásitos. Esto determinaría una situación de oligopolio o de productor y diversos licenciarios (Kasdan 1986, pág. 9 y ss.). Pero para ello es preciso que los consumidores apreciaran las distintas obras como buenos sustitutos. Esto ocurre, por ejemplo, en el caso de los textos académicos, lo que explica la situación de oligopolio de este mercado. En cambio, si las distintas obras se ven como sustitutos imperfectos, y sólo la primera de ellas se ve como "original", no hay incentivos para que nuevos productores entren en ese mercado. Es el caso de las obras literarias.
  - (4) En este momento en España son CEDRO, que agrupa a asociaciones de autores y editores; SGAE, sobre todo de compositores y autores de obras musicales; y AGEDI, básicamente de productores fonográficos.
  - (5) Extensamente sobre el tema, Gordon (1982).
  - (6) Salvo que la exposición perjudique el honor o reputación del creador, en cuyo caso éste podrá oponerse.

**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Breyer, Stephen: "The Uneasy Case for Copyright: A Study of Copyright in Books, Photocopies and Computer Programs", en *Harvard Law Review*, n.º 84, 1970, pág. 281.

Calabresi, Guido y Melamed, A. Douglas: "Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One view of the Cathedral", en *Harvard Law Review*, n.º 85, 1972, pág. 1089.

Coase, Ronald: "The Problem of Social Cost", en *Journal of Law and Economics*, n.º 3, 1960, pág. 3.

"Notes on The Problem of Social Cost", en *The Firm, the Market and the law*, Chicago, 1988, pág. 157.

Coleman, Jules: "Rethinking the Theory of Legal Rights", en *Yale Law Journal*, n.º 95, 1986, pág. 1335; ahora en *Market, Morals and the Law*, Cambridge, 1988, pág. 28.

Cooter, Robert: "The Cost of Coase", en *Journal of Legal Studies*, n.º 11, 1982, pág. 1.

Epstein, Richard: "Why Restrain Alienation?", en *Columbia Law Review*, n.º 85, 1985, pág. 970.

Gordon Wendy, J.: "Fair Use as Market Failure: A Structural and Economic Analysis of the Betamax Case and its Predecessors", en *Columbia Law Review*, n.º 82, 1982, pág. 1600.

Johnson, William: "The Economics of Copying", en *Journal of Political Economy*, n.º 93, 1985, pág. 158.

Kasdan, John: "The Economics of Copyright with Applications to Licensing", *Working Paper*, Columbia University, 1986.

Klevorick, Alvin: "The Economic Analysis of Crime", en *Criminal Justice: Nomos XXVII*, ed. por Pennock y Chapman, 1985, pág. 189.

Leibovitz, Stanley: "The impact of Copying on the Owners of Copyrighted materials", *Working Paper*, University of Rochester, 1983.

"Copying and Indirect Appropriability: Photocopying of Journals", en *Journal of Political Economy*, n.º 93, 1985, pág. 945.

Novos, Ian y Waldman, Michael: "The Effects of Increased Copyright Protection: An Analytic Approach", en *Journal of Political Economy*, n.º 92, 1984, pág. 236.

Rose-Ackerman, Susan: "Inalienability and the Theory of Property Rights", en *Columbia Law Review*, n.º 85, 1985, pág. 931.

# PARA QUE TUS PROYECTOS BRILLEN CON LUZ PROPIA

## BECAS DE INVESTIGACION EN CIENCIAS Y LETRAS Y AYUDAS PARA TESIS DOCTORALES

Si lo tuyo es la investigación y quieres hacer realidad tus ideas, la Caja de Madrid te echa una mano para que tus proyectos brillen con luz propia.

Si eres licenciado o doctor y tienes menos de 36 años, ya puedes informarte o recoger las bases en cualquiera de nuestras oficinas.

**SOLICITUDES HASTA EL 31 DE OCTUBRE DE 1989**

INFORMACION Y PETICION DE BASES EN TODAS LAS OFICINAS DE LA CAJA DE MADRID



**OBRA SOCIAL**  
**CAJA DE MADRID**

## El sistema de patentes como mecanismo de asignación de derechos de propiedad (\*)

### 1. Introducción: el planteamiento clásico del problema

Una de las ramas de la literatura de los derechos de propiedad que ha recibido una mayor atención específica ha sido, sin duda, la que estudia las patentes (1) como derecho de propiedad sobre las ideas e invenciones. Desde un principio, las características básicas que plantea el problema de la apropiabilidad de algo "común" por su propia naturaleza como es el conocimiento o la información, sugiere la necesidad de definir derechos de propiedad para corregir una asignación de recursos que, en caso contrario, resultaría subóptima.

En los trabajos pioneros de Arrow (1962) y Nordhaus (1969), se destacan dos características esenciales de la información que reclaman una intervención pública para corregir la solución de mercado. En primer lugar, la producción de la información que incorpora una invención, exige que el inventor incurra en un coste fijo, que en muchos casos será elevado. Esto supone que cuando esa innovación se combine con otros inputs en la producción, aparezcan rendimientos crecientes. Pero además, una vez producida, ya que la información puede transmitirse generalmente a un coste próximo a cero, una asignación eficiente de recursos requeriría un precio para la información igual a ese coste nulo. Sin embargo, si el precio de la información es cero, su productor no puede apropiarse de los beneficios que ésta genera, por lo que no tendrá incentivos pecuniarios para destinar recursos a su producción.

Por último, el mercado de la información como tal, presenta peculiaridades de bien público (2) que dificultan su viabilidad. Las unidades de información son indivisibles. Para que el demandante pueda adquirir una información necesita conocer sus características, pero si el vendedor las revela, el comprador potencial ya dispone del bien que se pretendía intercambiar por lo que la transacción deja de tener sentido. Para que la transacción se produzca es necesario hacer público un conocimiento que sólo tiene valor económico para su productor cuando es secreto.

Las dificultades de apropiabilidad e indivisibilidad que se dan en el mercado de la información, provocan la aparición de la "tragedia de lo común". Las patentes constituyen una solución legal a este problema. Mediante la concesión de un derecho de propiedad temporal en exclusiva al inventor, el sistema de patentes permite a éste asegurarse la internalización de parte de los

Francisco Caballero Sanz  
Amparo Urbano Salvador

*Departamento de Análisis Económico. Universidad de Valencia*

beneficios sociales que la innovación genera. Así se establecen incentivos de mercado para que éste incremente su provisión de un bien, cuyos beneficios sociales superan los beneficios privados que se obtendrían sin este ajuste institucional. Pero además, la patente permite ciertos efectos de publicidad de la información que, de producirse de otra forma, sólo tendría valor si se mantuviese oculta.

Sin embargo, el análisis económico revela una seria deficiencia del sistema de patentes. Los beneficios que conlleva una innovación son básicamente sociales (3), y sin embargo, la patente es un derecho de propiedad en exclusiva que se concede a un único individuo u organización. Consecuentemente, la fijación de precio de este bien o su utilización se hará en condiciones de monopolio, lo cual implica unos costes sociales por pérdida neta de bienestar en la asignación de recursos. De esta forma se llega a una cierta paradoja: para que existan invenciones de las que la sociedad pueda beneficiarse cuando éstas se difunden, se tiene que garantizar que se limita su difusión, o en palabras de Arrow, "...en una economía de libre empresa, la actividad inventora se financia utilizando la invención para crear derechos de propiedad; precisamente, en el mismo grado en que este sistema tenga éxito, habrá una subutilización de la información" (4).

La solución de compromiso a esta dualidad de efectos del sistema de patentes se encuentra en otra de sus características: su carácter temporal. Conociendo los parámetros básicos del mercado (la importancia de la invención, medida en porcentaje de reducción de los costes de producción, y elasticidad de la demanda), se puede obtener una solución de "second best" calculando la vida óptima de la patente. Aunque esta solución está sujeta a problemas de viabilidad técnica como la alta sensibilidad de la vida óptima a los parámetros citados, este planteamiento tradicional del problema parece acotar sus dificultades al terreno de lo razonable (5), aunque se trate de conseguir un óptimo de segundo orden. A pesar de los inconvenientes que implica, la confianza en el sistema de patentes de los primeros economistas que trataron este tema era tal, que Scitovsky (1954) llegó a afirmar que las externalidades asociadas al proceso de producción de conocimiento no son importantes, porque las leyes de patentes han eliminado esta forma de interdependencia directa, transformándola en un caso de interdependencia a través del mecanismo de mercado.

El objetivo de este papel consiste en presentar

algunas de las recientes aportaciones que se han producido en el área de la economía del cambio tecnológico, en relación con un caso específico de derechos de propiedad como es el del sistema de patentes. Con ello perseguimos dos propósitos. Por un lado, pretendemos poner de manifiesto cómo la resolución histórica de un problema basada en la asignación de derechos de propiedad continúa planteando problemas de muy diversa naturaleza. En este sentido, nos preguntaremos por la posibilidad de soluciones distintas a la asignación de patentes como mecanismos alternativos para asegurar la provisión de invenciones. En segundo término, intentaremos ordenar una literatura dispersa utilizando la evaluación global del sistema de patentes como hilo conductor del argumento.

## 2. Aportaciones recientes al estudio de la producción de información y del sistema de patentes

Toda aproximación analítica al estudio de un problema obliga a reducirlo a un modelo menos complejo del que se presenta en la realidad. Esto sucede también en el modelo Arrow-Nordhaus esbozado en la sección anterior. Pero en los últimos años, la literatura sobre el cambio tecnológico ha puesto de relieve una serie de aspectos propios de este tipo de procesos, que se omitieron en esos modelos iniciales, y cuya importancia y consideración obligan a un replanteamiento de la eficiencia y deseabilidad del sistema de patentes. Sin ánimo de ser exhaustivos, esta sección pretende presentar algunos de estos argumentos (6).

### *El problema del "common-pool"*

La primera de estas aportaciones tiene su origen en las observaciones de Barzel (1968) y se plantea formalmente en Dasgupta y Stiglitz (1980). Hace referencia al carácter de búsqueda de la misma información, que varias empresas realizan simultáneamente cuando se incorporan a una carrera por la patente de un determinado proceso o innovación. Se trata de lo que en la literatura se conoce como problema de "common pool". Normalmente encontramos empresas invirtiendo recursos en una competición por la investigación y desarrollo de una misma invención. En esta pugna, hay perdedores que no obtienen ninguna recompensa por sus esfuerzos (que deben contabilizarse como un coste social), ya que solo el

ganador obtendrá la patente que le permitirá obtener solo parte de los beneficios sociales que su invención genera. Aunque la diversificación de riesgos tiene sentido en un proceso que implica incertidumbre, tal y como sucede en los procesos de I + D, esta rivalidad de oligopolistas por ser los primeros en conseguir la misma innovación tiene un resultado socialmente poco deseable: cada empresa terminará haciendo demasiada I + D, pero el nivel total de I + D de la industria será inferior al óptimo social debido a la repetición.

Aunque el modelo de duración óptima de patentes de Nordhaus puede adaptarse para capturar este efecto de "common-pool", la gran cuestión que se plantea es la siguiente: si bien el sistema de patentes aparece como "razonablemente" eficiente (7), el problema es qué hacer cuando tiene un efecto sobre el bienestar tan bajo que es necesario utilizar otros mecanismos.

Wright (1983) ha señalado cómo una subvención directa puede resultar superior a la concesión de patentes ya que evita las pérdidas de bienestar que el monopolio genera. Pero este mecanismo alternativo tiene el principal inconveniente de exigir simetría de información entre el inventor y el organismo que otorga el premio (8). Si se ofrece un "premio" al inventor y hay asimetría informativa entre éste y su concesionario, la magnitud de ese "premio" no será correcta, por lo que inducirá un esfuerzo de I+D erróneo. La patente fija la magnitud de la recompensa de forma más ajustada, aún en presencia de asimetría informativa.

Las patentes parecen ser preferibles cuando hay un desequilibrio informativo ex ante sobre los costes y beneficios de la invención. Pero aún así, un contrato entre una agencia encargada de estimular la I+D y una empresa evitaría los problemas de patentes y "premios", ya que también evita el problema del "common-pool" (a no ser que varias empresas pugnen competitivamente por el contrato). Del trabajo de Wright se concluye que cada sistema parece ser más apropiado que los otros según las circunstancias. Pero en último término, la diferencia sustancial entre patentes y sistemas alternativos parece residir en el hecho de que, bajo el sistema de patentes, las recompensas por el derecho de propiedad del inventor se obtienen a través del mercado, mientras que en los otros casos, la recompensa se consigue de forma externa al mercado. Esta es una diferencia evidente pero que sorprendentemente, no ha recibido mucha atención en la literatura existente, y a nuestro juicio, es importante destacarla.

### *La invención como bien público intermedio*

La consideración del output de I+D como un bien público intermedio ha recibido mucha menos atención que el problema del "common-pool". Sin embargo, autores como Dasgupta (1988) y Fölster (1985) han puesto de manifiesto cómo los beneficios de la información que, por ejemplo, una determinada innovación reductora de costes genera, van más allá de la propia reducción de costes. La información que esa innovación produce permitirá avanzar el nivel de conocimiento tecnológico general, lo cual facilitará la producción de futuras innovaciones. El inventor solo podrá apropiarse una parte muy pequeña de este beneficio social adicional que la invención produce como bien intermedio o duradero, que luego es utilizado de alguna forma en procesos posteriores de I+D.

Por lo tanto, las patentes no permiten internalizar completamente todas las externalidades positivas que la innovación produce. Incluso la vertiente publicitaria de la patente tiene por finalidad la maximización de la difusión de esas externalidades o "spillovers". Por ello, el sistema de patentes incrementa los incentivos por la producción de I+D al aproximar los beneficios privados a los sociales, pero sólo parcialmente ya que no consigue eliminar totalmente las dificultades de apropiabilidad planteadas. Por otro lado, el efecto publicidad implica riesgos para las empresas que consiguen inscribir una patente, puesto que esa publicidad disminuye las expectativas temporales de mantener la situación exclusiva. Al patentar, la empresa está poniendo a disposición de sus competidores una información que puede serles útil para obtener una invención similar o incluso superior a la que la patente recoge. En este sentido, la patente tampoco resulta óptima para el inventor. Estas imperfecciones del sistema de patentes quedan gráficamente recogidas en palabras de Dasgupta y Davies: "...no es de extrañar que si pretendemos matar dos pájaros de un solo tiro no acabemos dándole de lleno a ninguno de los dos".

Fölster (1985) ha destacado recientemente una interesante vertiente de este aspecto de las invenciones como bienes públicos intermedios. Según Fölster, en un momento dado del tiempo, siempre hay empresas que realizan I+D en busca de patentes similares (con lo que se incurre en costes innecesarios por redundancia), y también hay empresas que, sin buscar la misma invención, desarrollan investigaciones entre las que existen complementariedades. En muchos casos, algunas empresas que persiguen

fines no competitivos entre sí en sus procesos de investigación, obtienen resultados parciales que supondrían ahorros de costes mutuos. Sin embargo, la necesidad de mantener en secreto las investigaciones hasta llegar al registro de patentes, provoca pérdidas de bienestar. Desde el punto de vista social, podría pensarse en la existencia de una secuencia óptima de proyectos de investigación. Con una simulación, Fölster demuestra que las pérdidas por desviarse de esa senda óptima pueden ser superiores a las que genera el problema del "common pool".

Es difícil diseñar un sistema viable alternativo al de patentes que pueda evitar esas pérdidas de bienestar social sin incurrir en elevados costes de información, transacción y cálculo. No obstante, Stoneman (1987) ha señalado cómo, en algunos casos, el sistema de patentes puede ser un mecanismo de coordinación por el mercado que reduzca esta pérdida de bienestar. La cuestión clave aquí es en qué estadio del período de innovación tiene lugar el registro de la patente. Según parece, la patente parece producirse después del proceso de investigación aplicada y antes del período de desarrollo. Sin embargo, Stoneman advierte que el 80% de los gastos en I+D se invierten en el proceso de desarrollo. Según estos datos, la misión publicitaria de las patentes permitiría reducir la ineficiencia señalada por Fölster, ya que cuando las empresas acomenten la parte más importante de sus gastos en I+D, éstas ya disponen de información sobre otras actividades de investigación en otras empresas.

### ***Mercados inexistentes ("missing markets") e incompletos***

Destacábamos al comienzo del artículo las dificultades que planteaba la indivisibilidad informativa para la transmisión de la información incorporada en una invención. En ausencia de derechos de propiedad legal sobre la invención como los que, por ejemplo, proporciona la patente, la provisión de la información y conocimiento que resulta de las actividades de I+D, no sólo sería subóptima por la ausencia de incentivos para su producción, sino que además, aparecerían pérdidas de bienestar debidas a la inexistencia de mercados para estos bienes. Este fallo de mercado adicional a los citados anteriormente exigiría una nueva intervención pública.

Recientemente, Gallini y Winter (1985) han propuesto una interpretación del sistema de patentes que abandona su carácter de mecanis-

mo de provisión de incentivos a la producción de información, y se centra en su naturaleza de instrumento legal que posibilita la transmisión de información mediante contratos de licencia. Únicamente con la protección legal que conceden el sistema de patentes y otros mecanismos de tutela jurídica de la propiedad intelectual, es posible la formalización de contratos de licencia, y de esta forma aparecen incentivos adicionales para la producción de información. Pero además, si no existiesen mecanismos como las patentes, la única forma en que las empresas podrían capturar el fruto de su esfuerzo en I+D sería manteniendo la información secreta, es decir, sin que exista un mercado para este bien. Según Gallini y Winter, sólo las patentes permiten que exista ese mercado, por lo cual, las patentes no pueden presentarse como creadoras de monopolios que prohíben la explotación de las externalidades informativas, sino que al proteger los derechos de propiedad, abren un mercado para el comercio de información tecnológica.

### **3. Efectividad del sistema de patentes y utilización estratégica de la patente por parte de la empresa**

Hasta ahora hemos venido hablando de algunos argumentos que justifican la existencia del sistema de patentes como mecanismo para la asignación de derechos de propiedad, y de otros que señalan las limitaciones e inconvenientes del sistema. A esta altura de la discusión, parece evidente que la patente se revela, en algunos casos, como un mecanismo efectivo para conseguir los fines perseguidos, aunque sea un óptimo social de segundo orden. En otros casos, otros mecanismos parecen ser más eficientes desde el punto de vista teórico. Sin embargo, cabe preguntarse por su efectividad real. La pregunta en este caso es: ¿hasta qué punto protegen en la realidad las patentes a quienes las ostentan y cuál es el período de protección efectiva de la patente? Si la respuesta a esta pregunta fuese negativa, los argumentos en favor del sistema de patentes perderían valor y sería necesario examinar la viabilidad y consecuencias de sistemas alternativos.

La evidencia empírica parece ser bastante coincidente y concluyente. Taylor y Silberstone (1973) y Scherer (1977) apuntan que, excepto en el caso de los productos farmacéuticos, la protección de las patentes no fue considerada de vital importancia para la decisión de invertir

en I+D. Ello hace pensar que las empresas consideran que existen otros medios de protección y que los rendimientos de su inversión pueden obtenerse por otras vías. Más concluyente es la evidencia suministrada por Mansfield y otros (1981), que revela que de las patentes estudiadas, el 60% fue imitado (9) con éxito antes de cuatro años, si bien la existencia de patentes elevó los costes de imitación. Utilizando datos de tasas de renovación de patentes, Griliches y otros (1986) han estimado los ingresos derivados de los derechos de patentes para sus propietarios. En la mayoría de los casos, el valor de estos rendimientos es muy bajo y variable. En un 1% tan solo, este valor fue elevado, (entre 70.000 y 120.000 dólares). Pero también en esos casos se evidencia una alta tasa de obsolescencia temporal, por lo que esos rendimientos disminuyen a una tasa entre el 10 y el 20% anual. En cualquier caso, aunque los rendimientos privados de las patentes parecen ser elevados, se estima que no superan el 15% de los gastos anuales en I+D.

Los resultados empíricos recogidos en el párrafo anterior nos obligan a plantearnos nuevos interrogantes. Si las empresas no parecen percibir demasiados rendimientos del ejercicio de su derecho de patentes, ¿cuáles son las razones que les llevan a realizar I+D? ¿De dónde pueden obtener las empresas los beneficios de ese esfuerzo? Por otro lado, ¿qué papel juegan las patentes en esta situación?

Cheung (1982) afirmaba que "en ausencia de protección por patentes, el inventor probablemente elegiría no inventar nada". La evidencia empírica no parece estar de acuerdo con esta afirmación. Las preguntas anteriores nos obligan a indagar cuales son los incentivos que tiene una empresa para innovar. Recientemente, Beath y otros (1989) han expuesto claramente que una empresa obtiene dos tipos de beneficios al ganar una carrera de patentes. En primer lugar está lo que denominan al incentivo de beneficios, que se deriva de la propia reducción de costes. Pero las empresas también realizan I+D porque en los mercados oligopolísticos existe una amenaza competitiva que les fuerza a investigar para obtener beneficios porque si no lo hacen ellos lo harán sus rivales, y ello les situará en una situación de desventaja.

Como afirma Spence (1986), las empresas monopolísticas hacen relativamente poca I+D comparado con el óptimo por ausencia de presiones competitivas que empujan el precio a la baja. En situaciones de competencia oligopo-

lista, las empresas tienden a incrementar sus esfuerzos en I+D. Sin embargo, al incrementarse el número de competidores, i.e. al aumentar la competencia y disminuir la cuota de mercado de cada empresa, se diluye el beneficio por empresa derivado de la innovación. La existencia de fuertes externalidades en la producción de información que permiten que empresas ajenas y competidoras de la que realiza el esfuerzo de I+D se beneficien de ese esfuerzo, supone otro desincentivo. No obstante, Spence afirma que la reducción de costes resultante en la industria no tiene porqué ser mayor con perfecta apropiabilidad que sin ella.

Spence piensa que, si bien las empresas individualmente consideradas pueden realizar menos I+D, los esfuerzos colectivos del conjunto son mayores si hay externalidades. Puesto que una peseta gastada por la industria en I+D reduce más los costes globales de la industria cuando hay externalidades que cuando no hay externalidades, se pueden utilizar incentivos para restablecer los incentivos a I+D sin incurrir en los altos costes que implica la apropiabilidad. Para Spence, los resultados potenciales de un mercado con muchas externalidades es mayor que la de otro con completa apropiabilidad, ya que ésta implica una incorrecta fijación de precios para el output de I+D. Su posición es bastante radical ya que llega a afirmar que el problema de los mercados de producción de tecnología no radica en la existencia de externalidades, que dificultan la apropiabilidad, sino que para él, el problema reside en la apropiabilidad que impide la existencia de externalidades al inducir precios inadecuados (10).

Volviendo al tema de los incentivos a hacer I+D en ausencia de patentes, Dasgupta (1988) ha demostrado en un modelo donde las externalidades para las empresas rivales son tan grandes que superan a los beneficios de la empresa innovadora, que en esa situación, las empresas aún tienen incentivos para realizar la investigación y la innovación acabará por producirse. La razón para ello es paradójica pero inteligente: aunque la existencia de externalidades retraen a las empresas a la hora de hacer I+D, no es sostenible una situación en la que ninguna empresa realice la investigación, aunque los beneficios sean mayores para el imitador, porque ¡si la innovación no llega a producirse, sencillamente no habría nadie a quien imitar!

Parece pues, que las patentes no constituyen la única razón para incentivar la producción de innovaciones. No sólo la presión competitiva,

sino las propias externalidades que parecen ser la principal razón para su no existencia, constituyen incentivos para que las empresas hagan I+D. Si su misión "incentivadora" desaparece, la razón principal para su existencia parece ser la "protección" del innovador. Una empresa que haya conseguido una información potencialmente valiosa puede mantenerla en propiedad si la guarda en secreto y no la difunde. Pero en este caso, sólo la patente o mecanismos jurídicos similares, pueden conceder un derecho de propiedad que pueda defenderse mediante la utilización de tribunales de justicia. El mero secreto no garantiza a la empresa el que un competidor potencial pueda obtener y utilizar la misma información.

Sin embargo, este razonamiento supone la existencia de competidores potenciales que puedan copiar inmediatamente y a bajo coste la invención, de forma que puedan competir directa y efectivamente contra la primera empresa. También supone la no existencia de ningún tipo de barrera de entrada tecnológica que la innovación confiera al primer usuario. Parece ser que esta no es una hipótesis razonable en muchos casos (11). Muchas nuevas tecnologías conllevan unas sustanciales economías de aprendizaje que hacen específico a la empresa donde se realiza la innovación el conocimiento necesario para poder fabricar con costes unitarios competitivos (12). Aunque una empresa disponga de la información técnica necesaria para producir un producto de esta naturaleza, ello no implica que pueda competir de forma efectiva (i.e. por debajo de un precio límite), con la empresa innovadora. Otro caso es el que la ausencia de competencia potencial elimina la labor "protectora" de las patentes es el del llamado "ε-pre-emption", mencionado por Dasgupta y Stiglitz (1980) y desarrollado por Harris y Vickers (1985) y Fudenberg y otros (1983).

En estas circunstancias cabe preguntarse cuál es la utilidad de la patente para las empresas. Algunos autores han destacado el papel de la patente como arma estratégica para la empresa. Así Gilbert y Newberry (1982) han demostrado que bajo determinadas circunstancias, una empresa con poder de monopolio tiene incentivos para patentar una nueva tecnología antes de que lo hagan competidores potenciales, lo que puede provocar la existencia de patentes inutilizadas. Este caso ya es un clásico de la literatura jurídica sobre derecho de patentes, y algunas legislaciones como la española, establecen cláusulas de licencia obligatoria de patentes no utilizadas.

Más interesante es la reflexión de Gallini y Winter (1985). Según estos autores, la patente y la posibilidad de concesión de licencias, pueden utilizarse como variables estratégicas que influyan sobre la estructura de mercado y los costes de la industria. Si existen diferencias de costes importantes entre las empresas, existen incentivos por las dos partes para que se llegue a un cierto tipo de acuerdo de licencia "ex ante", como ellos lo denominan, de forma más o menos tácita. En tal caso, la empresa con costes más elevados no hace I+D con lo que la empresa líder no ve amenazada ni alterada su posición de privilegio. A cambio, la empresa de costes altos puede disponer de la tecnología con que contaba inicialmente la empresa líder. El problema que se presenta entonces desde el punto de vista social, es que el nivel de I+D resultante en la industria puede ser menor del que se daría sin patentes y licencias (13). Esta concepción de la patente como variable estratégica en manos de la empresa y los costes que ello puede implicar, ha recibido hasta ahora menos atención de la que merece.

Finalmente, cabe recordar que en la literatura sobre cambio tecnológico, existió desde un principio una doble corriente sobre el origen de las innovaciones: la que proponía que el cambio tecnológico era un fenómeno inducido por la demanda de innovaciones cuyo primer defensor fue Schmookler (1966) y la que mantenía que las innovaciones se presentaban en oleadas provocadas por oportunidades tecnológicas y que encabezó Schumpeter (1945). Toda la discusión precedente sobre la necesidad y efectividad de la patente como mecanismo para suministrar incentivos a la invención, descansa en la aceptación de las proposiciones de Schmookler. Si la innovación no es un fenómeno impulsado por la demanda, resulta bastante estéril plantearse el incentivarlo mediante la concesión de derechos de propiedad al inventor. El estudio de la evidencia empírica disponible a este respecto realizado por Nowery y Rosenberg (1982), no permite concluir que ninguna de las dos hipótesis sea validada de forma exclusiva.

#### 4. Conclusión

A lo largo de este papel se han expuesto resultados de modelos de cambio tecnológico, en los que se obtienen conclusiones que pueden parecer contradictorias a primera vista. Como ya señalamos anteriormente, la realidad es muy

compleja y los modelos analíticos se diseñan para resaltar tal o cual faceta concreta de esa misma realidad. Solamente así se puede profundizar en el conocimiento de problemas tan complejos como el del papel del sistema de patentes.

Como hemos visto, el problema de la apropiabilidad de la información, no parece ser el único ni el más importante de los que plantea la peculiar naturaleza del output de los procesos de I+D. Son precisamente esas peculiaridades las que hacen que, en la práctica, la simple asignación de derechos de propiedad al creador de la invención, no resuelva el problema de forma completa y satisfactoria. Es más, algunos mecanismos de incentivos alternativos al sistema de patentes parecen socialmente preferibles en determinadas circunstancias, tal y como señala Wright.

Por otro lado, la evidencia empírica disponible parece señalar que el grado de apropiabilidad de los beneficios que reporta el output de los procesos de I+D, no parece ser muy elevado, lo que nos lleva a cuestionarnos por ventajas adicionales que el sistema de patentes reporta a las empresas.

En los mercados oligopolistas en que trabajan la inmensa mayor parte de las empresas, éstas compiten entre sí de formas muy diversas. La relación de variables estratégicas de que disponen las empresas es mucho más larga de lo que normalmente indican los manuales convencionales de Microeconomía. Una de estas variables es la modificación de la tecnología empleada por la empresa en su proceso productivo. Los mecanismos legales que, como las patentes, protegen al productor de tecnología, se convierten por tanto, en un arma a utilizar por la empresa en su estrategia de competencia. Pensamos que el estudio de las patentes como elementos institucionales en el proceso competitivo, puede ayudarnos a comprender mejor su naturaleza y funciones.

Pero además, la característica de institución u "objeto" legal que tiene la patente, la convierte también en un mecanismo más o menos indirecto de regulación de la competencia en mercados oligopolistas. De su mejor conocimiento como variable estratégica dependerá la mejor utilización de ese mecanismo de regulación indirecta y, consecuentemente, el nivel de eficiencia dinámica de una economía.

Pensamos que ésta es una interpretación novedosa de las consecuencias que en el mundo real tiene la asignación de un derecho de

propiedad, sobre un bien de características tan peculiares como es la información. □

## NOTAS

- (\*) Los autores agradecen los comentarios realizados por M. Ormeda Díaz y J. Massaguer Fuentes en muchas conversaciones informales sobre estos temas. También sería injusto no mencionar la influencia sobre este papel de largas discusiones mantenidas en seminarios con J. Fernández de Castro y J. A. Gómez Segade. No obstante, la responsabilidad sobre cualquier error u omisión es únicamente imputable a los autores.
- (1) Al hablar de "patente" en este trabajo, no nos referiremos al concepto jurídico estricto de patente, sino que por ampliación, incluiremos bajo este término a todo tipo de institución o mecanismo para la protección jurídica de la información tecnológica.
  - (2) Para una mayor claridad terminológica, utilizaremos los conceptos de bien público y externalidad siguiendo las definiciones propuestas por Bator y Samuelson. A grandes rasgos, podemos decir que cuando hagamos referencia a una invención como bien público, estaremos destacando su característica de oferta conjunta, mientras que cuando nos refiramos a las externalidades que produce, estaremos resaltando las dificultades de apropiabilidad que plantea.
  - (3) Por ejemplo, en el caso de una innovación de proceso los beneficios sociales de la innovación se consiguen cuando la difusión de la invención es completa y todas las empresas ven reducidos sus costes.
  - (4) Arrow (1962) pág. 617.
  - (5) Así, por ejemplo, Nordhaus (1969) advierte que, si bien la duración óptima es muy sensible a los parámetros del problema, el volumen de la pérdida de bienestar al no ser óptima la duración de la patente, es muy pequeño cuando se fijan patentes para más de diez años.
  - (6) Dadas las características de este trabajo y las limitaciones habituales, nos limitaremos aquí a la exposición de algunos argumentos aportados por el análisis económico, dejando a un lado una vasta literatura jurídica sobre este tema.
  - (7) Particularmente cuando las invenciones son de magnitud reducida y la elasticidad de demanda es baja (ver Nordhaus 1969. pág. 84 y ss.).
  - (8) El problema de la asimetría de información entre empresa y regulador es habitual en la teoría de la regulación. No obstante, conviene recordar aquí que la fijación de patentes de vida óptima exige requisitos informativos muy superiores a los que presenta el problema de la información asimétrica.
  - (9) De nuevo, aquí no estamos utilizando este término en su sentido jurídico estricto que indica "copia" o "réplica", sino que por imitación entendemos cualquier método que permita a las empresas evitar la protección de la patente como por ejemplo la obtención de patentes alternativas.

- (10) Sin embargo, Ireland y Stoneman (1986) han señalado que la oferta de una innovación en condiciones competitivas y los compradores tienen expectativas miopes sobre el precio futuro de la innovación, puede llevar a una difusión más rápida de la socialmente óptima. En estas circunstancias, un monopolista que discrimine intertemporalmente el precio de la innovación produce una difusión socialmente óptima sin que se produzca ninguna pérdida neta de bienestar social.
- (11) Los productos farmacéuticos son tal vez el contraejemplo más claro de los problemas a los que aquí estamos refiriéndonos. Tal vez, por ello, sean los productos que, en los citados trabajos de Scherer y Taylor y Silberberg, son los únicos para cuyo desarrollo las patentes constituyen una protección importante.
- (12) El caso de los chips de 16k citado en Baldwin y Krugman (1986) sería un ejemplo.
- (13) Ver Caballero (1988).

- Dasgupta, P.: "Patents, Priority and Imitation or the Economics of Races and Waiting Games", *Economic Journal*, 98, marzo, 1988, págs. 66-80.
- Dasgupta, P. y Stiglitz, J.: "Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity", *Economic Journal*, 90, 1980, págs. 266-93.
- Fölster, S.: "Government Co-ordination of Competitive R&D Projects", Unpublished D. Phil. Thesis, University of Oxford, 1985.
- Fudenberg y otros: "Preemption, Leapfrogging and Competition in Patent Races", *European Economic Review*, June, 1984, págs. 3-31.
- Gallini, N. y Winter, R.: "Licensing in the Theory of Innovation", *Rand Journal of Economics*, 16 n.º 2, verano, 1985, págs. 237-52.
- Gilbert, R. J. y Newberry, D.: "Pre-emptive Patenting and the Persistence of Monopoly", *American Economic Review*, 72 n.º 3, junio, 1982, págs. 514-26.
- Griliches, Z. y otros: "The Value of Patents as Indicators of Inventive Activity" en P. Dasgupta y P. Stoneman, *Economic Policy and Technological Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- Harris, C. y Vickers, J.: "Patent Races and the Persistence of Monopoly", *Journal of Industrial Economics*, 33, 1985.
- Ireland, N. y Stoneman, P.: "Technological Diffusion, Expectations and Welfare", *Oxford Economic Papers*, 38, 1986, págs. 283-304.
- Mansfield, E. y otros: "Imitation Costs and Patents: An Empirical Study", *Economic Journal*, 91, 1981, págs. 907-18.
- Mowery, D. C. y Rosemberg, N.: "The Influence of Market Demand upon Innovation: A Critical Review of Some Recent Empirical Studies", en Rosemberg, N.: *Inside the Black Box*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, pág. 193-245.
- Nordhaus, W. D.: *Invention, Growth and Welfare*, Cambridge, MIT Press, 1969.
- Scherer, F. M.: "The Economic Effect of Compulsory Patente Licensing", *New York University Monograph Series in Finance and Economics*, 1977.
- Schmookler, J.: *Invention and Economic Growth*, Cambridge Mass, Harvard University Press, 1966.
- Schumpeter, J. A.: *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd ed., New York, Harper and Row, 1945.
- Scitovsky, T.: "Two Concepts of External Economies", *The Journal of Political Economy*, 62, abril, 1954, págs. 143-51.
- Spence, M. A.: "Cost Reduction, Competition and Industry Performance" en Stiglitz, J. E. y Mathewson, F.: *New Developments in the Analysis of Market Structure*, IEA, London, MacMillan, 1986, págs. 475-515.
- Stoneman, P.: *The Economic Analysis of Technology Policy*, Oxford, Oxford University Press, 1987.
- Taylor, C. T. y Silberstone, Z. A.: *The Economic Impact of the Patent System*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973.
- Wright, B. D.: "The Economics of Invention Incentives: Patents, Prizes and Research Contracts", *American Economic Review*, 73, n.º 4, septiembre, 1983, págs. 691-707.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arrow, K.: "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention", en *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press, 1962, págs. 609-25.
- Baldwin, R. y Krugman, P. R.: "Market Access and International Competition: A Simulation Study of 16k Random Access Memories", *NBER Working Paper*, n.º 1936, junio, 1986.
- Barzel, Y.: "Optimal Timing of Innovations", *Review of Economics and Statistics*, 50, agosto, 1968, págs. 348-55.
- Beath, J. y otros: "Strategic R&D Policy", *Economic Journal*, Supplement AUTE Conference, 99, 1989, págs. 74-83.
- Caballero, F.: "International Licensing in Asymmetric Economies", *Mimeo*, University of Warwick, 1988.
- Cheung, S. N. S.: "Property Rights in Trade Secrets", *Economic Inquiry*, 20, enero, 1982, págs. 40-52.

## Algunas consideraciones sobre la entrada de la pesetas en el Sistema Monetario Europeo

Aurora Alejano Grosso  
*Economista*

La incorporación de la peseta, el viernes día 16 de junio, al mecanismo de estabilidad cambiaria del SME, constituye un paso más en el proceso de adhesión iniciado en mayo de 1987, con la aportación del 20% de las reservas de oro y dólares al FECOM. La inclusión de la peseta en el ECU, en septiembre de 1989, con ocasión de la revisión de la cesta establecida cada cinco años, concluirá dicho proceso. La integración de la peseta en el acuerdo de cambios del SME sin formar parte previamente de la composición del ECU, constituye una forma de incorporación inusual, aunque técnicamente posible.

Esta decisión, que ha sorprendido a los mercados, se ha producido en un momento en el que los desequilibrios de la economía española muestran una mayor intensificación, reflejo en último término, de la incompatibilidad manifiesta entre los objetivos internos y externos de la política monetaria.

Como es sabido, desde 1985 la economía española viene registrando un fuerte ritmo de crecimiento de la demanda interna, apoyado fundamentalmente, en el dinamismo del sector privado. Ante las restricciones de oferta, reflejo de una estructura productiva en fase de modernización, y el mantenimiento de un elevado ritmo de expansión del gasto público, la pujanza de la demanda interna se ha traducido, por una parte, en un progresivo deterioro del déficit por cuenta corriente que se estima alcanzará 9.000 millones de dólares a finales de 1989; y por otra, en el resurgimiento de fuertes tensiones inflacionistas, que han acabado por absorber los beneficios derivados de la caída del precio del petróleo, a comienzos de 1986.

La respuesta por parte de las autoridades monetarias a este cúmulo de problemas, a lo largo del último año y medio, ha consistido en intentar mantener una situación de tensión en los mercados monetarios a través de sucesivas

elevaciones de los tipos de interés. Sin embargo, ello no ha conseguido frenar el avance del gasto de consumo, como consecuencia, de la pérdida de potencia del mecanismo de transmisión de la política monetaria y del deterioro de las expectativas de inflación de los agentes. En efecto, la resistencia por parte del sistema bancario a trasladar enteramente el encarecimiento de los recursos financieros, ha complicado aún más la gestión del control monetario.

Por otra parte, la apertura de los diferenciales de tipos de interés mantenidos con el exterior, ha acentuado la tendencia apreciatoria soportada por la peseta en los últimos años, tras el ingreso en la CEE. La intensa afluencia de capital exterior, de carácter fundamentalmente especulativo, ha obligado a una presencia continua del Banco de España en el mercado de cambios, realimentando subidas adicionales en los tipos de interés.

Así pues, cabe pensar que la urgencia por asumir una nueva estrategia antiinflacionista ante el deterioro registrado en el control monetario hasta ahora llevado a cabo, ha sido un determinante fundamental en la decisión de participación de la peseta en el mecanismo de cambios e intervención del SME, a pesar de los problemas que la contribución del sector exterior ha generado sobre la instrumentación de la política monetaria.

El SME creado en marzo de 1979 tras la firma del acuerdo de Basilea, constituye un intento por parte de sus países miembros de estabilidad monetaria e integración europea, mediante el establecimiento de una zona de tipos de cambio nominales fijos. La consecución de una mayor estabilidad monetaria se traduciría en la reducción de variabilidad de los tipos de cambio, y en unas tasas de inflación menores y convergentes.

Los resultados conseguidos tras diez años de funcionamiento son cuando menos difíciles de valorar; si bien, se observa una mayor estabilidad

en los tipos de cambio, junto con una convergencia a la baja en los niveles de inflación, no hay que olvidar los lentos ritmos de crecimiento experimentados por las economías participantes; en cualquier caso, cabe preguntarse si la disciplina inherente al SME, no se ha visto suficientemente apoyada en la favorable evolución seguida por el precio del petróleo, y en la asunción por parte de todos los miembros de la política fuertemente estabilizadora del Bundesbank, en un momento en el que la reducción en las tasas de inflación constituía el objetivo prioritario de las políticas monetarias nacionales.

En este sentido, la actual estructura asimétrica del SME, en un área con elevados niveles de desempleo y déficit de balanza de pagos, podría generar mayores inconvenientes que ventajas. De cara a la futura unión monetaria, la reforma del SME hacia un sistema de toma de decisiones más cooperativo que disminuya el predominio del rigor monetario alemán, se hace tanto más necesaria cuanto mayor sea la pérdida de autonomía de las políticas económicas nacionales.

La asunción de un compromiso de mantenimiento del tipo de cambio dentro de unos límites bilaterales de fluctuación, respecto al resto de las monedas del SME, exige la convergencia de las tasas de inflación hacia el nivel existente en los países más estables del núcleo del SME; ello anula la autonomía nacional sobre la oferta monetaria. La limitación sobre las políticas presupuestarias vendrá dada por la imposibilidad de financiar déficit a través de manipulaciones de la oferta de dinero. Por último, la entrada en vigor de la directiva comunitaria sobre liberalización de los movimientos de capital, a partir del 1 de julio de 1990, exigirá bajo tipos de cambio fijos, la convergencia en el nivel de los tipos de interés.

En el caso concreto de España la pérdida de autonomía monetaria será tanto mayor cuanto más insostenible resulte el tipo de cambio inicial de entrada de la peseta, más estrechas sean las bandas de fluctuación elegidas y menores los controles de cambios sobre los movimientos internacionales de capital.

En este sentido, se justifica la adopción de una banda ancha de fluctuación del (+ / -) 6%, al menos durante un período transitorio y por razones de cautela, mientras se lleva a cabo el total desarme arancelario; y el mantenimiento de ciertas restricciones sobre los movimientos de capital. Por lo que se refiere al nivel del tipo de cambio central adoptado, las tesis que afirman la actual sobrevaloración de la peseta, no están

suficientemente probadas y por ello, la adopción de un tipo de cambio ligeramente depreciado con respecto al de mercado no tendría porque crear excesivos problemas. Por otro lado, el desmantelamiento en un futuro próximo de las medidas de control de cambios vigentes sobre las entradas de capital, aconseja disponer de un mayor margen de apreciación.

Así, se estableció un tipo de cambio central frente al ECU de 133,804 pesetas. El cruce de dicho tipo central con el correspondiente a las demás monedas, define la nueva parrilla de tipos centrales bilaterales, sobre los que se establecen los límites de intervención bilateral: (+ / -) 2,25% para las monedas de banda estrecha, y (+ / -) 6% para las de banda ancha. De esta manera, se constituye la estructura básica alrededor de la cual deben estabilizarse los cambios del mercado.

Definidas las condiciones de entrada, en el período intermedio, hasta que los efectos desinflacionistas del SME se pongan de manifiesto, se hace necesario que las autoridades económicas españolas adopten una estrategia política de contención del gasto, amparada en la credibilidad de pertenecer al SME. La urgencia en la adopción de dicha estrategia viene determinada por la inmediatez de la primera etapa del plan Delors, que comienza el 1 de julio de 1990, con la supresión de las trabas a los movimientos de capital, lo que dificultará enormemente la adopción de dichas medidas.

Sin duda, a corto plazo la estrategia más deseable sería una combinación más adecuada de las políticas presupuestaria y monetaria. Ello significa que la política fiscal deberá ganar un mayor protagonismo en la contención de las presiones inflacionistas imprescindible para restablecer los equilibrios básicos, que aseguren flujos de financiación estables a largo plazo.

De todos es conocido el escaso margen de que dispone la articulación de una política fiscal restrictiva, ante las fuertes demandas sociales y la existencia de un elevado nivel de presión fiscal. Sin embargo, el último paquete de medidas fiscales adoptado, consistente en una reducción del gasto público y en un incremento de las retenciones sobre las rentas del capital, supone un primer paso en esta dirección que probablemente logrará afectar directamente la renta disponible de las familias, moderando su gasto de consumo. Ello aumentará el margen de maniobra para reducir paulatinamente el nivel de los tipos de interés, lo que aliviará la presión apreciadora soportada por la peseta, disminuirá

las necesidades de intervención en los mercados cambiarios, y facilitará el control monetario.

De esta manera, se pretende asegurar que la economía española siga manteniendo durante los próximos años, tasas de crecimiento superiores a las comunitarias que le permitan reabsorber la elevada tasa de desempleo, a la espera de que las medidas adoptadas por el lado de la oferta manifiesten su plena incidencia en la mejora de la capacidad productiva.

Asimismo a corto plazo, y mientras los compromisos asumidos con la Comunidad lo permitan, sería aconsejable mantener un conjunto de trabas a los movimientos de capital que contribuyan a atenuar las restricciones derivadas de la pérdida de autonomía monetaria, con la adopción

de un compromiso formal de estabilidad del tipo de cambio.

En cualquier caso, si bien todavía es demasiado pronto para hacer una valoración de cuál será el efecto de la entrada de la peseta en el SME, es de esperar que el futuro no esté exento de problemas. Tomando como referencia los tipos de cambio del día 18 de julio de 1989, la peseta ha registrado una apreciación del 3,5% frente al marco alemán y del 5,2% frente a la corona danesa, lo que la configura como moneda fuerte del SME. En todo caso, será absolutamente necesario que exista una auténtica coordinación interna de políticas que refuerce el efecto confianza derivado del SME. □

## BOLSA DE TRABAJO

**Si está buscando  
un economista,  
nosotros  
se lo ponemos fácil**

**COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID**

Calle Hermosilla, 49

Tfno.: 276 80 64.

## El Tribunal Constitucional ratifica la colegiación obligatoria

**E**n Sentencia de 11 mayo 1989 el Tribunal Constitucional ha resuelto una cuestión de inconstitucionalidad planteada por la Audiencia Nacional respecto del art. 3.º, núm. 2, de la Ley de Colegios Profesionales, que establece la obligatoriedad de la colegiación para el ejercicio profesional en sus distintas formas. La sentencia ratifica la validez de dicho precepto, y no considera inconstitucional la colegiación obligatoria.

### Texto de los fundamentos jurídicos de la Sentencia

El Pleno del Tribunal Constitucional, compuesto por don Francisco Tomás y Valiente, presidente, don Francisco Rubio Llorente, don Antonio Truyol Serra, don Fernando García-Mon y Gorzález-Reguerá, don Carlos de la Vega Benayas, don Eugenio Díaz Eimil, don Miguel Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer, don Jesús Leguina Villa, don Luis López Guerra, don José Luis de los Mozos y de los Mozos, don Alvaro Rodríguez Bereijo y don José Vicente Gimeno Sendra, Magistrados, ha pronunciado:

#### *En nombre del Rey*

la siguiente:

#### *Sentencia*

En la cuestión de inconstitucionalidad número 350/85, promovida por la Sección 4.ª de la Sala de lo contencioso-administrativo de la Audiencia Nacional, en el recurso núm. 43.645, sobre supuesta inconstitucionalidad del párrafo segundo del artículo tercero de la Ley de Colegios Profesionales de 13 de febrero de 1974. Han sido parte el Fiscal General del Estado y el Gobierno,

representado por el Abogado del Estado. Ha sido Ponente el Magistrado don Carlos de la Vega Benayas, quien expresa el parecer del Tribunal.

#### *Fundamentos jurídicos*

1. La presente cuestión de inconstitucionalidad tiene su origen en un proceso contencioso-administrativo instado ante la Audiencia Nacional (Sección 4.ª de la Sala de lo contencioso-administrativo) por el "Colegio de Oficiales de la Marina Mercante Española" (COMME), contra la Resolución tácita del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones, que implicaba el acuerdo o decisión de no considerar obligatoria la colegiación de los Capitanes, Jefes y Oficiales de la Marina Mercante. La pretensión de que el Ministerio ordenara el cumplimiento de esa colegiación obligatoria había sido solicitada en retiradas ocasiones por el COMME a partir de 1981, hasta que, denunciada la mora formalmente —ante el silencio de la Administración— se formuló la pertinente demanda en la Audiencia. Se fundaba en el art. 3.º2 de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales; en la Ley 42/1977, de 8 de junio, que creó el Colegio de Oficiales de la Marina Mercante y en los Estatutos de dicho Colegio, aprobados por R. D. 2.020/1988, de 31 de julio. En esas normas se establece como requisito ineludible la incorporación al Colegio para ejercer la profesión.

Tramitado el proceso, concluido éste, y señalada su votación y fallo, la Sección acordó oír a las partes y al Ministerio Fiscal sobre la pertinencia de plantear la presente cuestión de inconstitucionalidad, cosa que realizó mediante Auto de 19 de febrero de

1985, por considerar que así procedía y no estimar el parecer contrario de partes y fiscal.

Para el Tribunal proponente se ofrecen serias y fundadas dudas de que las normas aludidas, y en concreto el art. 3.º2 de la Ley 2/74, se encuentran en evidente contradicción con los arts. 22 y 36 de la Constitución. Esa contradicción, que, de existir, supondría la nulidad del art. 3.2 citado llevaría a negar la pretensión ejercitada en el proceso, o a su estimación en caso contrario, por lo que la relevancia es clara y pertinente el planteamiento de la cuestión, según se razona en el Auto.

2. El art. 3.º2 de la Ley 2/74 establece que "será requisito indispensable para el ejercicio de las profesiones colegiadas la incorporación al Colegio en cuyo ámbito territorial se pretenda ejercer la profesión". La Ley 74/1978, de 26 de diciembre, que deroga en parte y modifica algunos artículos de la Ley 2/74, no altera el citado art. 3.2 de ésta.

En el antecedente de hecho número dos de esta Sentencia se han detallado las razones y argumentos de la Sección o Tribunal proponente, a los cuales se hará la referencia necesaria a la par de su estudio, lo que no impide adelantar que el núcleo de su duda de inconstitucionalidad reside en la incidencia del precepto legal (art. 3.º2 de la Ley 2/74) en el derecho fundamental consagrado en el art. 22 de la CE, es decir, el derecho de asociación.

3. Considera, en efecto, la Sala de la Audiencia Nacional que la colegiación obligatoria que impone el art. 3.º2 entraña una vulneración del derecho de asociación en su proyección negativa, es decir, en cuanto el art. 22 de la CE, protege y ampara también la libertad

de no asociarse. Nada hay que decir, en abstracto; sobre la corrección de este último inciso, de suyo lógico y razonable. Ocurre, sin embargo, que su entendimiento y aplicación no pueden hacerse extensivos a todos los supuestos o instituciones jurídicas de carácter asociativo sin antes comprobar si a éstas también les corresponde por su naturaleza y fin. Se quiere decir con ello que la Audiencia parte de un presupuesto que condiciona o prejuzga su conclusión, es decir, el de considerar que los Colegios Profesionales a los que se refiere el art. 36 de la CE, están incluidos, sin más, en el ámbito del art. 22 de la misma, que reconoce el derecho de asociación como derecho fundamental protegido por el art. 53.1 y 2, y por tanto, excluido su contenido esencial de la alteración por Ley. Si el Colegio Profesional —se viene a decir— es una asociación, la Ley no puede limitar uno de los elementos de ese contenido, cual es el de la libertad del ciudadano —profesional titulado aquí— para crearlo, asociándose o no, incorporándose o no al Colegio. Determinar, pues, si esa equiparación es o no correcta, así como el sentido del art. 36 CE, ha de ser también el presupuesto de esta Sentencia.

4. El art. 36 de la CE no se refiere a la naturaleza jurídica de los Colegios Profesionales, manteniéndose por ello viva —y explicable— la preocupación de la doctrina en torno de aquella. Puede afirmarse, sin embargo, que la inmensa mayoría se pronuncia en favor de una concepción mixta o bifronte que, partiendo de una base asociativa, nacida de la misma actividad profesional titulada (a esta se refieren casi todos los Colegios profesionales), consideran los Colegios como corporaciones que cumplen a la vez fines públicos y

privados, pero integrados siempre en la categoría de concepto de Corporación, al que, al hablar de las personas jurídicas, ya se refería el art. 35 del C.C., que separa "las Corporaciones, Asociaciones y Fundaciones de interés público reconocidas por la Ley" de las "Asociaciones de interés particular, sean civiles, mercantiles o industriales...", distinguiendo así las Asociaciones de interés público, las Asociaciones de interés particular y las Corporaciones, siendo éstas siempre de carácter público o personas jurídicas públicas, porque, pese a la base común asociativa de todas las personas jurídicas, persiguen fines más amplios que las de simple interés particular o privado, concediéndoseles por ello legalmente ciertas atribuciones o potestades —especie de delegación del Poder Público— para que puedan realizar aquellos fines y funciones, que no sólo interesan a las personas asociadas o integradas, sino a las que no lo están, pero que pueden verse afectadas por las actuaciones del ente.

No por eso, sin embargo, se ha llegado a concluir que esas Corporaciones se integran en la Administración, ni tampoco que puedan ser consideradas como entes públicos descentralizados, pero sí que es justamente por cumplir, al lado de los privados, fines públicos, por lo que lo que se hace preciso la intermediación legal. Eso explica el reconocimiento legal de las Corporaciones al que se refiere el art. 35 C.C. y, adelantando el argumento, el mandado constitucional contenido en el texto del art. 36 CE: "La ley regulará las peculiaridades propias del régimen jurídico de los Colegios Profesionales...".

5. Los Colegios Profesionales, en efecto, constituyen una típica especie

de Corporación, reconocida por el Estado, dirigida, no sólo a la consecución de fines estrictamente privados, lo que podría conseguirse con la simple asociación, sino esencialmente a garantizar que el ejercicio de la profesión —que constituye un servicio al común— se ajuste a las normas o reglas que aseguren tanto la eficacia como la eventual responsabilidad en tal ejercicio, que, en principio, por otra parte, ya ha garantizado el Estado con la expedición del título habilitante. Todo ello supone un conjunto normativo estatutario, elaborado por los miembros del Colegio y sancionado por el poder público, que permitirá, a la vez, la posibilidad de recursos y la legitimación para interponerlos, tanto por los colegiados como por personas ajenas al Colegio, pero no ajenas al ejercicio de la profesión, sean clientes, sean interesados extracontractuales, en su caso, es decir, según la profesión de que se trate.

Así es como la legislación vigente configura a los Colegios Profesionales. Estos son, según el art. 1.º de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, "Corporaciones de derecho público, amparadas por la Ley y reconocidas por el Estado, con personalidad jurídica propia y plena capacidad para el cumplimiento de sus fines". A lo que añade el art. 4.º que "la creación de Colegios Profesionales se hará mediante Ley, a petición de los profesionales interesados...". Estos preceptos han sido ratificados por la Ley 74/1978, de 26 de diciembre, y el Colegio de Oficiales de la Marina Mercante (cuya pretensión se actúa en el proceso originario) creado por la Ley 42/1977, de 8 de junio, que "agrupará (art. 1.º) por especialidades a todos los titulados universitarios de la carrera de Náutica". Por su parte, el art. 1.º de los Estatutos del Colegio (R. D. 2020/1980)

reitera reproduciéndolo, el art. 1 de la Ley 2/74, antes transcrito.

La Constitución no ha modificado ni alterado esta concepción legal, pese a la novedad que supone en la historia constitucional haber introducido la nuestra una norma como la del art. 36. Antes bien reconoce y sanciona la intermediación de la Ley, con un importante matiz justificativo, al señalar "las peculiaridades propias del régimen jurídico de los Colegios Profesionales", con lo que parece ya distinguirlos de las restantes personas jurídicas y asociaciones, sean de interés público o privado. Únicamente —constitucionalizando la norma— ordena que "la estructura interna y el funcionamiento de los Colegios deberán ser democráticos", precepto este sí aplicable o común a otras asociaciones (sindicatos y asociaciones empresariales —art. 7.º—, Partidos Políticos —art. 6.º—, y organizaciones profesionales para la defensa de intereses económicos —art. 52—). Distinción que, por otra parte, resulta también de la comparación del art. 36 con los arts. 6.º y 7.º, en cuanto estos dos últimos, y no el 36, sancionan la libertad de creación —y del ejercicio de la actividad— de los partidos, sindicatos y asociaciones empresariales.

Por consiguiente, cierto es que la CE, como antes se ha dicho, si bien constitucionaliza la existencia de los Colegios Profesionales, no predetermina su naturaleza jurídica, ni se pronuncia al respecto, pero hay que convenir que con su referencia a las peculiaridades de aquellos y a la reserva de Ley, remitiendo a ésta su regulación (art. 36), viene a consagrar su especialidad —"peculiaridad"— ya reconocida, de otro lado, por la legislación citada. Es el legislador, por tanto, dentro de los límites constitucionales y de la natura-

leza y fines de los Colegios, quien puede optar por una configuración determinada (STC 42/86), dado, además, que la reserva legal citada no es equiparable a la que se prevé en el art. 53.1 CE, respecto de los derechos y libertades en cuanto al respecto de su contenido esencial, puesto que en los Colegios Profesionales —en la dicción del art. 36— no hay contenido esencial que preservar (S. 83/84), salvo la exigencia de estructura y funcionamiento democrático. Otra cosa es que el legislador, al hacer uso de la habilitación que le confiere el art. 36 CE, deberá hacerlo de forma tal que restrinja lo menos posible, y de modo justificado, tanto el derecho de asociación (art. 22) como el de libre elección profesional y de oficio (art. 35), y que al decidir, en cada caso concreto, la creación de un Colegio Profesional, en cuanto tal, haya de tener en cuenta que, al afectar la existencia de éste a los Derechos fundamentales mencionados, sólo será constitucionalmente lícita cuando esté justificada por la necesidad de servir un interés público.

6. Por su parte, la doctrina de este Tribunal es ya reiterada en lo que se refiere a la calificación jurídica de los Colegios Profesionales a partir de la S. 23/84, en la cual, partiendo del pluralismo, de la libertad asociativa y de la existencia de entes sociales (partidos, sindicatos, asociaciones empresariales), se alude a la de otros entes de base asociativa representativos de intereses profesionales y económicos (arts. 36 y 52 CE), que pueden llegar a ser considerados como Corporaciones de derecho público en determinados supuestos. La S. 123/87 se hace eco de esa doctrina y afirma su consideración de corporaciones sectoriales de base privada, esto es, corporaciones públicas

por su composición y organización que, sin embargo, realizan una actividad en gran parte privada, aunque tengan delegadas por la ley funciones públicas, lo que le lleva a afirmar que los Estatutos del Colegio constituyen una norma de organización ajena a la libertad de asociación de que trata el art. 22 de la CE. Y en fin, la S. 20/88, de 18 de febrero, reitera esta calificación y configura los Colegios Profesionales como personas jurídico-públicas o Corporaciones de Derecho público cuyo origen, organización y funciones no dependen sólo de la voluntad de los asociados, sino también, y en primer término, de las determinaciones obligatorias del propio legislador, añadiendo que el sentido del art. 36 de la Constitución no es otro que el de singularizar a los Colegios Profesionales como entes distintos de las asociaciones que puedan libremente crearse al amparo del art. 22, remitiendo la Constitución a la Ley para que ésta regule las peculiaridades de aquéllos.

7. Las consideraciones expuestas permiten ya, fundadamente, contradecir —y eliminar— las bases de las que se parte en el Auto que plantea la duda de constitucionalidad del art. 3.2 de la Ley 2/74. Si los Colegios Profesionales, por su tradición, por su naturaleza jurídica y fines y por su constitucionalmente permitida regulación por Ley, no son subsumibles en la totalidad del sistema general de las asociaciones a las que se refiere el art. 22 CE porque, aunque siendo en cierto modo asociaciones, constituyen una peculiar o especial clase de ellas, con reglas legales propias (art. 36), distintas de las asociaciones de naturaleza jurídica privada, es claro que no puede serles aplicable el régimen de éstas. El art. 22 CE no prohíbe, por tanto, la existencia de

entes que, siempre con la común base personal, exijan un específico tratamiento, o bien un suplemento de requisitos postulados por los fines que se persiguen. Es lógico que una conjunción de fines privados y públicos —como es el caso de los Colegios— impliquen también modalidades que no deben siempre verse como restricciones o limitaciones injustificadas a la libertad de asociación, sino justamente como garantía de que unos fines y otros puedan ser satisfechos.

Eso justifica que la CE, en su art. 36, haya querido desgajar o separar a los Colegios Profesionales del régimen general asociativo y que dicho precepto —como antes se ha indicado— no prevea que su "creación y ejercicio sean libres", como lo hace al referirse a los sindicatos y a los partidos (arts. 7.º y 6.º CE), y que establezca, asimismo, la reserva legal, lo que marca, por otra parte, su diferenciación con las "organizaciones profesionales" del art. 52 de la CE, dirigidas a la defensa y promoción de intereses económicos.

Y es que al cumplirse por los Colegios Profesionales otros fines específicos, determinados por la profesión titulada, de indudable interés público (disciplina profesional, normas deontológicas, sanciones penales o administrativas, recursos procesales, etc.), ello justifica innegablemente la opción deferida al legislador para regular aquellos Colegios y para configurarlos como lo hace la Ley 2/74 y las normas complementarias citadas, que en nada vulneran el contenido de la norma constitucional (art. 36) habilitante, ni tampoco el art. 22, por las razones expuestas.

8: Entre aquellas reglas configurativas, ciertamente peculiar, está la de la adscripción forzosa al Colegio Profe-

sional, causa esencial de la duda planteada por la Audiencia.

La colegiación obligatoria, como requisito exigido por la Ley para el ejercicio de la profesión, no constituye, pues, una vulneración del principio y derecho de libertad asociativa, activa o pasiva, ni tampoco un obstáculo para la elección profesional (art. 35 CE), dada la habilitación concedida al legislador por el art. 36. Pudo, por tanto, dicho legislador establecerla lícitamente, en razón a los intereses públicos vinculados al ejercicio de determinadas profesiones, como pudo no hacerlo si la configuración, esencia y fines de los Colegios fueran otros, acomodando requisitos y fines, estructura y exigencia garantizadoras, de acuerdo con el art. 36, y, por lo demás, con la naturaleza de los Colegios.

La misma consideración institucional y parecidas exigencias y requisitos son los seguidos en los países de nuestro entorno, e incluso, respecto a la colegiación obligatoria, en la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos, en resoluciones que el mismo Auto proponente y las partes citan, concretamente las SS. de 23 de junio de 1981 (asunto *Le Compte*) y 10 de febrero de 1983 (asuntos *Albert y Le Compte*), cuya cita es adecuada al caso presente. Como bien dice el Fiscal, el art. 22 se refiere al derecho de asociación de los individuos como ciudadanos y el 36 establece el marco suprallegal de determinados ciudadanos en cuanto profesionales y deja a la Ley que imponga las condiciones necesarias para su ejercicio, y en atención, cabe añadir, a que dicho art. 36 ni ordena ni prohíbe la colegiación obligatoria, diferenciando los Colegios de otros entes con base asociativa. Se puede afirmar, pues, con aquellas Sen-

tencias del Tribunal Europeo de Derechos Humanos, que la obligación de inscribirse los profesionales en el Colegio y someterse a su disciplina no supone una limitación injustificada, y menos una supresión del derecho garantizado en el art. 22 CE y reconocido en el 11 del Convenio Europeo de Derechos Humanos.

Porque, y esto es también respuesta a otro argumento del Auto de la Audiencia, la adscripción obligatoria no impide en modo alguno que los profesionales colegiados puedan asociarse o sindicarse en defensa de sus intereses, ya que no puede afirmarse fundadamente que exista incompatibilidad o contradicción constitucional interna entre los arts. 22, 28 y 36 de la CE, siendo así que dicha colegiación no impone límite o restricción al derecho de asociarse o sindicarse, participando —como se dijo en la S. 123/87, F.º 5.º— en la fundación de organizaciones sindicales o afiliándose a las ya existentes. Otra cosa es que las normas estatutarias del Colegio, que regulen su actividad, puedan incidir en organizaciones intracolegiales de base asociativa, problema que resolvió la Sentencia citada (F.º 3.º), pero que aquí no se plantea.

9. El límite expreso que la Constitución, en su art. 36, impone a la regulación legal de los Colegios Profesionales es que su estructura interna y su funcionamiento sean democráticos. Esta exigencia, en la opinión del Auto proponente de la cuestión, choca con la regla de la colegiación obligatoria. Aunque esta objeción o duda de constitucionalidad (del art. 3.2 Ley 2/1974) se desarrolla escuetamente, parece indicarse en el Auto que la colegiación forzosa y la estructura democrática del Colegio son incompatibles o que hay una conexión automática entre esa

estructura y asociacionismo, por un lado, y de otro entre estructuras autoritarias y corporativismo.

Justamente lo que hace la CE es no sólo constitucionalizar los Colegios, sino atemperarlos a los principios del Estado social y democrático, integrándolos en él, y permitiendo —con la mediación del legislador— esa otra forma de actuación social y colectiva compatible con la estatal y sus diversos poderes y funciones.

Si se parte, pues, como ha de partirse según los anteriores fundamentos, de la específica naturaleza y plurales fines de los Colegios, es evidente que la colegiación obligatoria es perfectamente compatible con la exigencia democrática que la CE impone como requisito expreso, ya que esta exigencia constituye en sí misma un contrapeso, una compensación del deber del titulado de inscribirse y a la vez una garantía de que esa obligatoriedad estará sujeta al control democrático de los mismos colegiados.

No hay, pues, tampoco, contradicción con el art. 36 de la CE, en cuanto a la colegiación obligatoria que prevé el art. 3.2 de la Ley 2/74.

Consecuentemente con todo lo expuesto, se impone la desestimación de la presente cuestión de inconstitucionalidad.

#### Fallo

En atención a todo lo expuesto, el Tribunal Constitucional, por la autoridad que le confiere la Constitución de la Nación Española.

Ha decidido:

Declarar que el art. 3.2 de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales, no es contrario a los arts. 22 y 36 de la Constitución.

Publíquese esta Sentencia en el "Boletín Oficial del Estado".

Madrid, a once de mayo de mil novecientos ochenta y nueve.

#### Notas a la Sentencia (\*)

##### 1. Antecedentes

Se suscita la cuestión en el marco de un recurso contra resoluciones de la Administración denegatorias de la obligatoriedad de colegiación de los capitanes de marina mercante, pese a estar dicha profesión y su colegio profesional incluidos en la Ley de Colegios Profesionales. La Audiencia Nacional plantea cuestión de inconstitucionalidad respecto del art. 3.º núm. 2 de la Ley de Colegios Profesionales, que dice así: "2. Será requisito indispensable para el ejercicio de las profesiones colegiadas la incorporación al Colegio en cuyo ámbito territorial se pretenda ejercer la profesión".

La Sentencia comentada no constituye una ruptura en la evolución de la doctrina del Tribunal Constitucional, sino que ofrece continuidad con la línea de razonamiento seguida en anteriores resoluciones.

Como la misma Sentencia recuerda: "...la doctrina de este Tribunal es ya reiterada en lo que se refiere a la calificación jurídica de los Colegios Profesionales a partir de la S. 23/84, en la cual, partiendo del pluralismo, de la libertad asociativa y de la existencia de entes sociales, se alude a la de otros entes de base asociativa representativos de intereses profesionales y económicos que pueden llegar a ser considerados como Corporaciones de derecho público en determinados supuestos... la S. 20/88, de 18 de febrero,

reitera esta calificación y configura los Colegios Profesionales como personas jurídico-públicas o Corporaciones de Derecho Público cuyo origen, organización y funciones no dependen sólo de la voluntad de los asociados, sino también, y en primer término, de las determinaciones obligatorias del propio legislador...".

La Sentencia comentada recuerda también el criterio análogo mantenido en otros países: "La misma consideración institucional y parecidas exigencias y requisitos son los seguidos en los países de nuestro entorno, e incluso, respecto a la colegiación obligatoria, en la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos... SS. de 23 de junio de 1981 (asunto Le Compte) y 10 de febrero de 1983 (asunto Albert y Le Compte)...".

No obstante, hay que señalar la trascendencia de que se haga aplicación de la obligatoriedad de colegiación en un supuesto en el que el ejercicio de la profesión se hace fundamentalmente con carácter asalariado y por cuenta ajena, y respecto de una profesión colegiada de las conceptuadas como no tradicionales ni clásicas.

No es cuestión que se aborde directamente en la Sentencia, sino indirectamente, en relación con el derecho de sindicación (art. 28 CE), y también con el derecho a la libre elección de profesión (art. 35 CE). Pero indudablemente la confirmación del precepto ratifica la obligatoriedad de la colegiación incluso cuando el ejercicio de la misma se hace por cuenta ajena o como asalariado.

##### 2. Trascendencia para los Colegios de Economistas

Los Colegios de Economistas están plenamente comprendidos dentro de la

obligatoriedad de colegiación, conforme al art. 3 núm. 2 de la Ley de Colegios Profesionales.

En concreto, los arts. 3 y 4 de los Estatutos Unificados de los Colegios de Economistas de España (O. 11-9-77, "BOE" 21-9-77) dicen así:

"Art. 3.º.—Los colegiados podrán serlo con ejercicio o sin él. Es exclusivo de los que ejerzan la profesión utilizar el nombre de Economista. En otro caso ostentarán el académico que le corresponda.

Art. 4.º.—La colegiación será obligatoria para el ejercicio de la profesión de Economista, en cualquiera de sus formas. No obstante, la colegiación será potestativa para los que pertenezcan a Cuerpos del Estado, siempre que limiten su función a lo peculiar de dichos Cuerpos".

El Estatuto Profesional de Economistas (D. 871/1977 de 26 abril) en su art. 1.º establece similares obligaciones":

"Artículo 1.º.—La profesión de Economista sólo podrá ser ejercitada en el territorio nacional, por quienes se hallen en posesión de los títulos de Doctor o Licenciado en Ciencias Políticas y Económicas (Sección de Economía), en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales (Sección de Económicas y Comerciales) y en Ciencias Económicas y Empresariales.

Sólo podrán utilizar la denominación profesional de Economistas los titulados a que se refieren los dos párrafos anteriores que se hallen incorporados a los Colegiados de Economistas correspondientes.

Artículo 2.º.—...Sus actividades podrán prestarse en régimen de profesión liberal, de dependencia laboral o de relación administrativa".

A su vez los Estatutos particulares del Colegio de Madrid en su art. 4

regulan el ejercicio profesional de acuerdo con lo establecido en los preceptos anteriores y en la forma siguiente:

"Formas de ejercicio profesional: La profesión de economista puede llevarse a cabo en régimen de ejercicio libre, de dependencia laboral o de relación administrativa. Para acceder al ejercicio libre se requerirá efectuar la declaración correspondiente al Colegio. Solamente los profesionales colegiados pueden utilizar la denominación de Economista, debiendo en otro caso limitarse a la titulación académica que corresponda".

Con independencia de las consideraciones anteriores, los economistas pueden concertar una relación laboral para actividades o servicios distintos de la profesión de Economista (cuyas facultades establece el Estatuto Profesional antes citado de 26 de abril 1977). En esos casos, y cuando el objeto de la prestación concertada no coincida con las funciones del Economista, no será preceptiva la colegiación.

Como conclusión puede pues afirmarse que:

1. La obligatoriedad de colegiación es una exigencia legal que el Tribunal Constitucional en su Sentencia considera ajustada a la Constitución.

2. La colegiación es obligatoria para los Economistas que ejerzan la profesión, tanto por cuenta propia (libre ejercicio) como en virtud de relación laboral y por cuenta ajena.

3. La colegiación solo es potestativa para aquellos economistas que ejerzan su profesión en calidad de funcionarios, y limiten su ejercicio a esa relación funcional de servicio.

4. Si el ejercicio profesional —sea por cuenta propia o bajo relación laboral— no se refiere a las facultades propias del Economista, no será pre-

ceptiva tampoco la colegiación, aunque el profesional, además de la cualidad y función por la que se contrata, reúna alguna de las titulaciones académicas que facultan para ejercer como economista. Pero en este caso la función a desarrollar no podrá coincidir con los cometidos peculiares del Economista.

(\*) José Folguera Crespo. Asesor Jurídico del Colegio de Economistas de Madrid.



## Hacienda y Economía en la España contemporánea. 1800-1936

Francisco Comín

Instituto de Estudios Fiscales.  
2 volúmenes. Madrid, 1989 (\*)

Constituye un privilegio de la edad envejecer comprobando cómo las ideas que uno tuvo en su juventud pasan hacia las nuevas generaciones enriqueciéndolas con el valor añadido de su trabajo. Esta grata impresión es la que yo disfruté cuando, por amabilidad de la Facultad de Economía de la Universidad de Alcalá de Henares, tuve la suerte de formar parte del Tribunal que juzgó la tesis doctoral de Francisco Comín, en una inolvidable sesión vespertina terminada al anochecer —tras de unas horas de diálogo apasionante— en la que uno se encuentra con su vieja vocación universitaria —tantas veces contrariada— y agradece la oportunidad de haberla seguido. En aquella sesión manifesté algo que no tengo más remedio que repetir aquí: que la tesis doctoral, hoy obra felizmente editada y al alcance de los múltiples lectores que la van a demandar, no era una tesis, sino quizá **cuatro** al mismo tiempo. La primera, la que suministra a la obra que hoy se presenta la estructura ósea que vertebró el análisis. Me refiero, claro está, a las “Fuentes cuantitativas para el estudio del Sector Público en España, 1801-1980”, editada modestamente por el Instituto de Estudios Fiscales en 1985 y sin la cual, ni la tesis doctoral ni la “Hacienda y Economía” que hoy se presentan se podían haber elaborado. Dije entonces

y afirmo ahora que esas “Fuentes cuantitativas para el estudio del Sector Público en España” eran una auténtica tesis doctoral en el sentido sajón y que todo lo demás —es decir, en este caso nada menos que las 1.272 páginas del ensayo— constituían un regalo adicional que el nuevo doctor nos ofrecía para obtener su título.

Pero es el caso que esas 1.272 páginas constituyen a su vez tres tesis doctorales diferentes que se corresponden con los tres capítulos centrales de la obra de Comín y en los que nos ofrece el análisis de la Hacienda de los moderados y la experiencia del sexenio democrático (capítulo 3), la Hacienda de la Restauración (capítulo 4), y la comparación entre el comportamiento presupuestario de tres regímenes políticos contrapuestos: la fase agónica de la Restauración, la Dictadura de Primo de Rivera y la II República (capítulo 5). Esos tres capítulos constituyen tres ensayos independientes que incorporan destacables innovaciones en la aproximación a los problemas de la Hacienda española, suficientes, por sí mismos, para dar contenido a tres tesis doctorales diferentes. La tesis de Francisco Comín ha sido mucho tiempo esperada por sus compañeros de Departamento y por los economistas que seguíamos ese trabajo siempre prolongado

y que amenazaba con no terminar jamás. Conocida la dimensión, calidad y contenido de su obra, bien puede decirse que esa larga espera no ha sido baldía, sino plenamente justificada. Hoy nos encontramos frente a una obra que tiene una importancia capital para el conocimiento de los problemas económicos y financieros de la España contemporánea y que será de imprescindible lectura para quien aspire a obtener una visión panorámica de esos problemas y a valorarlos y situarlos en la perspectiva general de la vida política del país.

Me gustaría exponer los “porqués” de este juicio tan favorable y comprometido porque no quisiera que se considerara como una afirmación movida por la retórica complaciente habitual de la presentación de la obra de un autor que uno ha apreciado —y aprecia— como uno de los mejores investigadores de nuestra historia económica. En primer lugar, “Hacienda y Economía en la España contemporánea” se gana el respeto del lector por los hondos cimientos cuantitativos sobre los que se construye. Cimientos que no se ven pero que existen. Son éstos, los de las horas de trabajo enterradas por Francisco Comín en reconstruir las series básicas que dan el sentido de la Hacienda española contemporánea. Francisco

Comín ha intentado ofrecer una historia de la Hacienda Pública que no se quede en la anécdota política superficial de los gestores de la Hacienda y de los regímenes a los que sirvieron o en la cáscara de los preceptos legales, tantas veces alejados de los comportamientos reales de ingresos y gastos públicos. Profundizar más allá de la retórica política diaria o de la apariencia legal de la Hacienda Pública, comprobando con las cifras la marcha verdadera de los hechos financieros, constituye una decisión costosa pero inevitable si de lo que se trata es de contar la historia auténtica de la Hacienda Pública española. Rudolf Goldscheid afirmó en una oportunidad —en frase que ha hecho fortuna— que es en las cifras presupuestarias en las que están escritas —desnudas de toda retórica— las políticas fiscales realmente aplicadas y a escuchar los mensajes de esas cifras se ha dedicado la investigación de Francisco Comín después de tomarse el gran trabajo de forjarlas. En segundo lugar, Francisco Comín es un historiador de la Hacienda y la economía españolas y ha servido a ese noble oficio cumpliendo con los requisitos exigentes que el desempeño de ese oficio reclama. Conocimientos de la historia contemporánea de España que informan la periodificación de la obra y el seguimiento de los

acontecimientos fiscales y financieros mediante el hilo conductor de la evolución política del país. Conocimientos, en segundo lugar, de la Teoría de la Hacienda Pública y de la Economía que ofrecen la red insustituible con la que el historiador tiene que pescar los acontecimientos y las cifras en que se manifiesta el proceso financiero y el proceso económico español. La obra del profesor Comín no hace traperismo histórico en ninguna de sus páginas: no se coleccionan los hechos por los hechos, sino que éstos se enhebran siempre en el hilo de la Teoría Económica para hallarles su sentido. Es éste un punto que considero de la máxima importancia para definir la que valoro como la principal y más estimable de las aportaciones de la joven escuela de los historiadores de nuestra Economía. Porque saben Hacienda y conocen los principios de la Economía salen hacia la historia provistos con el equipaje fecundo de las hipótesis disponibles sobre los acontecimientos históricos, hipótesis que tratan de refutarse con los hechos. La obra de Comín se ha escrito animada por el propósito constructivo de refutar las hipótesis recibidas sobre el comportamiento de nuestra Hacienda Pública y conservarlas siempre provisionalmente tratando de sustituirlas cuando la acumulación de anomalías frente a los hechos resulte

excesiva. Tal es el difícil y singular camino elegido por Francisco Comín para contarnos esa historia de la Hacienda y la Economía Españolas contemporánea. Esa forma del arte de historiar que se concibe como un campo de la Economía y la Hacienda aplicadas es algo reservado a los economistas. Y es la historia así construida la que importa para conocer la realidad española. Pero esa forma de investigar la historia reclama para contarla un buen conocimiento, no sólo de la Economía sino de la Estadística, cuya aplicación conjunta constituye el secreto de la investigación econométrica, a la que Francisco Comín no renuncia, sino que utiliza con su sentido realista de los acontecimientos y con los condicionamientos que establecen los datos disponibles para evitar interpretaciones extremas y/o forzadas. Esa forma exigente de hacer historia económica no ha impedido a Francisco Comín realizar algo que siempre se espera de un historiador: contar bien los acontecimientos. La obra de Comín está bien escrita, con un estilo fácil, empleando un castellano envidiable y disponiendo la narración de forma divertida. Escribir de Hacienda y divertir al lector parecen aspiraciones incompatibles. Nada más lejos de la verdad. La obra de Comín prueba cómo detrás de las

cifras aparentemente aburridas de las series que recogen los gastos y los ingresos públicos late una vida excitante que muy pocas instituciones económicas pueden ofrecer. Como ha afirmado Aaron Wildavsky, "sirviendo a múltiples propósitos, las cifras de ingresos y gastos del Presupuesto presentan una variedad extraordinaria de facetas y perspectivas. El Presupuesto es muchas cosas: un acto político, una parte fundamental de una elección económica, una predicción, un mecanismo de control del poder, un elemento de dominación, una vía para la liberación de la necesidad, un freno al progreso, el reconocimiento de una debilidad política, la aspiración o el castigo de una sociedad". Es esta variedad de ecos que se desprenden de las cifras del Presupuesto la que Francisco Comín deja oír a sus lectores a través de su obra. Pocos relatos pueden ser más expresivos del freno al gasto público del Estado liberal del siglo XIX que las limitaciones establecidas por el sistema impositivo que Comín nos denuncia y nos hace oír en los capítulos 3 y 4 de su obra. Y es esa atención a los hechos la que permite comprobar con sorpresa cómo la vida presupuestaria española se ha gobernado por ideas fijas que informaron la conducta financiera de regímenes con apariencia ideológica muy diferente. Constituye un episodio

divertido el que Francisco Comín nos cuenta en el capítulo 5 de su obra en la que el lector puede comprobar el comportamiento financiero paradójicamente semejante, si no idéntico, de tres regímenes políticos contrapuestos. La historia financiera contada a través de los ecos que dejan escuchar las cifras presupuestarias es aleccionadoramente inesperada y divertida cuando se narra con espontaneidad y gracia, como es el caso. Un aspecto básico de la obra de Comín es la referencia de la Hacienda Pública a la economía del país en la que opera. La Hacienda Pública es una parte de la elección económica de una sociedad y, por lo tanto, su lógica y sus efectos tienen que entenderse y valorarse en el plano de la economía nacional. Esa referencia de los programas de ingresos y gastos públicos a la economía española es la que ha obligado a escribir a Francisco Comín simultáneamente los capítulos de la vida financiera y económica de la España contemporánea, lo que duplica el valor de su obra en la que el lector puede hallar un excelente relato de la historia económica española contemporánea. Esa referencia indispensable a la economía de las instituciones de la Hacienda Pública se completa con su consideración comparada. España no ha sido diferente en su Hacienda, como tampoco lo ha sido en su vida

económica. Nuestra Hacienda Pública responde a los rasgos que definen su comportamiento y evolución en los países mediterráneos que siguieron el estilo tributario que la Francia revolucionaria define a partir de la obra legislativa de la Asamblea Constituyente. Esa referencia comparada se ha tenido muy en cuenta por Francisco Comín al escribir la historia de nuestra Hacienda Pública con lo que ésta gana la perspectiva internacional para comprender y valorar su evolución y sus acontecimientos. Todos esos son los motivos que fundamentan mi consideración de "Hacienda y Economía en la España contemporánea" de Francisco Comín, como una obra de importancia capital de cuya lectura no podrá prescindir ningún lector que aspire a conocer nuestra Hacienda Pública y mucho menos a gobernarla con acierto. Por este motivo, ninguna decisión mejor podía adoptar su editor afortunado —el Instituto de Estudios Fiscales— que la de hacerla llegar a cuantos tienen responsabilidades políticas o gestoras en nuestras Administraciones Públicas. Porque son muchas las lecciones prácticas y permanentemente útiles que pueden obtenerse de la lectura de la obra de Comín. Tres me parecen las más destacadas: 1. La característica dominante de las reformas tributarias en España, que se desprende de la

lectura de la obra de Comín, es, sin duda, la de su retardo respecto de la Hacienda Pública europea, incluso frente a la Hacienda Pública de los países latinos. La obra reformadora de los revolucionarios franceses que inician las disposiciones de la Asamblea Constituyente a partir de 1790 no se reciben en España hasta que las traduce la prosa de los moderados de 1845. El cierre del sistema real de imposición se fecha por Fernández Villaverde también tardíamente, a comienzos del siglo XX cuando Francia e Italia lo habían logrado treinta años antes. El impuesto personal sobre la renta manifiesta su presencia en la legislación fiscal positiva de nuestra sociedad con considerable diferencia temporal (1932) respecto de la obra reformadora de Caillaux (1914-17) en Francia, mientras la conversión del impuesto sobre la renta en tributo de masas, pretensión reformadora de 1978, es muy posterior a la reforma francesa realizada por Giscard d'Estaing en la década de los 50. Este retardo permanente de nuestras instituciones fiscales quizá constituya una consecuencia motivada por el propio retardo de las instituciones económicas como afirma Francisco Comín. Sin embargo, lo que resulta menos explicable y más perjudicial es el rápido envejecimiento de las reformas tributarias realizadas a lo largo de nuestra historia. Las reformas tributarias se han

considerado en España como cambios legales que introducían una variación en el reparto de la carga tributaria desde el momento en que se promulgaban los preceptos en que ese cambio se manifestaba. No han existido después de esas fechas reformadoras inquietudes aplicativas y actualizadoras de las reformas realizadas. Como consecuencia, nuestras instituciones fiscales que arrastraban ya un retardo considerable en su introducción, acumulaban después nuevos retrasos, consecuencia del abandono de la actualización de sus preceptos a las líneas de cambio exigidas por la realidad económica y por la valoración cambiante de las diferentes figuras tributarias. Esa falta de diligencia en la aplicación y actualización de nuestras instituciones fiscales constituye un mal endémico de nuestra Hacienda, no por histórico menos actual. Lección ésta a la que deberían atender nuestros gestores fiscales en el momento presente, porque de nuevo corremos el riesgo de que la puesta al día en 1978 del cuadro fiscal de España pueda quedarse en una reforma fiscal de ayer y no de hoy, al no actualizarse a la evolución de la fiscalidad con sus consiguientes efectos negativos sobre la vida económica.

2. La lectura de la obra de Francisco Comín permite comprobar cómo los hechos que se manifiestan en las cifras de ingresos y gastos guardan

escasa relación con las palabras de quienes gestionaron nuestra Hacienda a lo largo de los dos últimos siglos. Esa relación es también escasa entre las cifras de la Hacienda y lo dispuesto en las leyes financieras. La importancia de la Administración Tributaria para variar el reparto de la imposición y para configurar con arreglo a nuevos criterios la administración de los gastos públicos ha sido decisiva a lo largo de nuestra historia. La investigación muestra el poco interés que nuestra Hacienda ha concedido a la disponibilidad de una buena administración para aplicar un cambio en la fiscalidad o una mejor asignación de los gastos públicos. La preocupación apasionada de nuestros políticos por las reformas del cuadro legal y su desapasionamiento por las reformas de la Administración que permitiesen aplicar esas variaciones de la fiscalidad y del gasto público es realmente escandalosa. Como consecuencia de ello, ni los impuestos españoles se han administrado bien, ni tampoco los gastos públicos. La verdadera reforma tributaria de un país y la mejor gestión de los gastos públicos consiste en disponer de una Administración competente, fiel al interés público, bien retribuida, con carreras profesionales claramente definidas, algo que ha faltado al ayer de la Hacienda española y que es de

temer que falte aun más hoy, con las consecuencias deletéreas que se desprenden de esta carencia.

3. La obra de Francisco Comín acentúa una y otra vez que los efectos económicos y sociales de la Hacienda española se han exagerado por toda la historiografía disponible. No es concebible que una Hacienda de tan reducidas dimensiones a lo largo de la historia contemporánea produjese grandes efectos sobre la administración de los recursos escasos de nuestra sociedad. Afirmación comprometida y valiente pero en general acertada para interpretar la mayoría de los efectos imputados a la actividad financiera española. Pero los pecados de una Hacienda no son siempre los de acción, sino los de omisión y aquí sí que creo que la Hacienda Pública española a lo largo del tiempo, como prueba la obra de Francisco Comín, ha incurrido en un gravísimo coste: dificultar, cuando no impedir, la aplicación continuada de una política monetaria capaz de mantener el valor interior y exterior de la peseta. Esto es algo que ya denunció el Dictamen de la Comisión del Patrón de Oro de 1929 y que testimonia de nuevo la realidad de nuestro tiempo. Una hacienda apurada por el crecimiento de sus gastos, víctima de la epidemia del déficit público, tiene que buscar en la deuda la solución para cumplimentar la atención a sus

obligaciones. Ese endeudamiento público es la constante de la evolución de la Hacienda del Estado a lo largo de su recorrido contemporáneo. Por otra parte, esa deuda se ha monetizado: bien directamente, como sucedió en el siglo XIX, bien indirectamente, como ocurrió a partir de 1917. La monetización directa impediría a España aplicar un sistema monetario de patrón oro y fomentaría la práctica de una política monetaria pasiva y acomodante en este siglo con una expansión de la oferta monetaria sin más sentido que atender a las necesidades financieras del Estado. Esa rivalidad de una política presupuestaria deficitaria respecto de la política monetaria activa, constituye el más costoso de los efectos ocasionados por el comportamiento de nuestra Hacienda Pública. Un defecto histórico que se resiste a abandonarnos en el presente. Un presente en el que el Sistema Monetario Europeo nos plantea la obligación de definir una política presupuestaria capaz de colaborar con la política monetaria en su lucha contra la inflación. Pues bien, hasta la fecha esa acción presupuestaria no ha aparecido en la escena económica española.

Todos estos motivos hacen de la obra de Comín una lectura indispensable para conocer los problemas financieros y económicos de la España

contemporánea y obtener de los mismos las lecciones básicas para definir un comportamiento inteligente de nuestra Hacienda Pública.

Generosamente Francisco Comín afirma que su obra se ha escrito con un doble propósito: actualizar y ampliar mi viejo trabajo "Los principios del reparto de la carga tributaria en España" (publicado en *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, núm. 41, marzo de 1961) y prolongar la obra de Fontana. Por mi parte, me siento generosamente actualizado y pródigamente ampliado. Algo que agradezco a esta obra que muestra el buen hacer de historiador de Francisco Comín, por el que todos debemos felicitarlos. Por de pronto, desde sus páginas podemos contemplar el bosque de nuestra historia financiera y económica contemporánea y tratar de entender su lógica. Un requisito indispensable para afrontar los problemas económicos actuales.

**Enrique Fuentes Quintana**

(\*) El texto que presentamos reproduce las palabras de E. Fuentes Quintana, pronunciadas en la presentación de la obra comentada, en el transcurso del acto organizado por el IEF el 23 de junio de 1989, acto en el que también intervinieron como presentadores los profesores Gabriel Tortella y J. L. García Delgado.



## El cambio financiero español, desvelado

Aquí, en España, primero llegó el discurso de ingreso de José Ángel Sánchez Asiaín en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, el 26 de mayo de 1987. Se titulaba, casi con rebuscado deseo de poner poco énfasis en algo a lo que sobra, hoy en día, tensión, **Reflexiones sobre la Banca**. Es un texto que leí varias veces a través de las versiones sucesivas que fue dándole el autor, con objeto de discutirlo con él. Cada vez que dejaba los folios mecanografiados sobre la mesa, me daba la impresión de que me acababa de asomar a un mundo casi alucinante, debido a las sofisticaciones que, de modo acelerado, presenta éste en su aspecto financiero. El **Brave New World** de Huxley puede llegar, no por el sendero de la biología, sino por una colosal expansión del sector servicios debido a una especie de gigantesca explosión de las innovaciones financieras. Después se produjo, el 17 de octubre de 1987, el crac de Wall Street, con las curiosas reacciones de unos ordenadores alimentados para hacer frente a un panorama alcista, presidido por el totem del toro, cuando inopinadamente surgió el toro bajista. Al leer el Informe Brady —tan bien estudiado entre nosotros por el profesor Torrero—, de nuevo se experimentaba el vértigo derivado de juegos tan peligrosos como los derivados de la conexión entre Chicago y

Wall Street. Las gentes desenfadadas del Mercado de Chicago procedían, por supuesto, de uno relacionado con el mundo real. Era el de la carne, al que en sus tiempos fundacionales llegaban las reses, andando, conducidas por **cow-boys**, desde una Tejas recién arrebatada a los mejicanos o desde un Oeste en expansión gracias a la expulsión de los indios y a una falta de asentamiento de los agricultores. El ferrocarril y el telégrafo comenzaron a cambiar las cosas. Desde el famoso incendio de 1871, la evolución hacia un colosal mercado de futuros, fue muy rápida. Sus operadores habituales, despechugados, impetuosos, con sus juegos con el índice Standard & Poors, han desbarajustado a los encorbatados intermediarios financieros de Wall Street. Es más; a través de Nueva York todo esto se ha proyectado, en forma de desaforados movimientos especulativos, sobre el mundo entero. En el ámbito interior español, pronto tuvimos en la mano otro trabajo sobre una serie de acontecimientos concretos de nuestra realidad financiera, que indicaban que tampoco había Pirineos para ella. El libro de Jesús Cacho, **Asalto al poder** (Temas de Hoy, 1988), en realidad es la crónica de la muerte de nuestros Buddenbrock. En España el mundo de las finanzas estaba regido, en su esencia, por

gentes de cinco orígenes. En primer lugar, por descendientes directos de los famosos comerciantes-banqueros de nuestro siglo XIX, tan minuciosamente investigados por el profesor García López en una serie de obras excelentes, que acaban de culminar con su historia del Banco de Oviedo; un nombre importante aquí es el de Policarpo Herrero. A su lado, estaban los descendientes de los indianos, sobre todo después de las masivas llegadas de capitales de Ultramar que siguen a la catástrofe de 1898 y, en algún grado, a la caída del porfiriato mejicano; recordemos a los primeros Marqueses de Argüelles. También entran en la cuenta, los mineros exportadores vascos con estirpes que, asimismo, enlazan con la ingeniería y los transportes marítimos; bastan dos apellidos: Sote y Oriol. No se puede olvidar a los miembros de la tecnoestructura bancaria, escogidos por cooptación por parte de los anteriores, como sucede con los Aguirre Gonzalo, los Escámez, los Sánchez Asiaín. Finalmente, estaban los políticos quienes, en todas las situaciones —diríamos que de Silvela a Boyer, o del Marqués de Cortina a Gamero del Castillo—, si somos bien pensados, se plantearon un dilema: ¿se sirve mejor a los intereses colectivos en los parlamentos y Gobiernos, o en los senos de los Consejos de Administración? Es curioso que

cuando se han enfrentado con este dilema, la respuesta unánime haya sido que al frente del mundo financiero.

Todo esto era lo corriente, que se movía, por supuesto, pero al modo manso de los meandros de los grandes ríos. Sin embargo, una serie de acontecimientos lo dinamitaron súbitamente. Advenedizos y supervivientes se agitan aún en las aguas encrespadas de algo novísimo que se inició en nuestra Banca en 1977 y que, de momento, sabemos que no dejará de conmoverse hasta 1992. Los tiburones, la información privilegiada, los enlaces con el exterior, las fusiones, las tentaciones perpetuas del político de poner las manos en la masa, fueron objeto de una excelente crónica por parte de Jesús Cacho, quien, como un excelente periodista, supo estar atento al gran acontecimiento.

Faltaba la novela de todo esto. En España han existido novelistas economistas. Uno fue Valentín Andrés Álvarez. Colocó su espejo a la vera del camino en el momento en que se iniciaba de verdad el siglo XX, tras el final de la IGM. Por eso registra en su obra el rico panorama del motor de explosión, de la **generación perdida**, de la pérdida del patrón oro, de los bares, del tango y del **jazz**, de los **ismos literarios**. De algún modo, es nuestro enlace con el mundo de Hemingway y la **generación perdida** o incluso con el de

Guido de Verona en Italia. El otro novelista fue José Luis Sampedro. Se convirtió muy pronto en el abanderado del **buen salvaje** oprimido por las coerciones de una civilización inhumana. Ahora ha aparecido la primera novela de la nueva situación financiera de la que he hablado, gracias a la de Luis Ignacio Parada, **Cuidado con Aristóteles**(<sup>\*</sup>).

Su relato, sin embargo, sobrepasa con mucho lo que podríamos llamar la novela de la robótica y de la informática, como parecía indicar la cita inicial de **La política** de Aristóteles, en la que éste sugiere una situación en la que sea posible imaginar "administradores que no necesiten subordinados". Se trata de aquéllas en la que "cada instrumento inanimado puede realizar su trabajo, a la vez de mando o por anticipación inteligente, como las estatuas de Dédalo o los trípodes hechos por Hefesto, que decía Homero se iban solos a las reuniones de los dioses del Olimpo, al modo de una lanzadera capaz de tejer por sí sola y de un arco capaz de tocar sólo la cítara".

Por supuesto que existe un mundo de ordenadores, pero únicamente como el lubricante que facilita que un nuevo motor agite la economía española. Porque Parada, como mínimo, nos sirve un cóctel en el que se agitan cuatro componentes diferentes.

El primero sería el de la economía real diferente de la

financiera. En las págs. 61-62 ya nos apunta lo que significa que el Mercado Monetario Internacional, o división Imm de la Bolsa Mercantil de Chicago acabase "de lanzar los contratos sobre tipos de interés de los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos a tres meses y los depósitos en eurodólares, así como sobre el índice... S & P...". Esta nueva situación ha avanzado en España con la última crisis económica. Los empresarios dedicados a la producción de bienes reales —en la pág. 67, una "empresa de muebles metálicos para oficinas"— pasaron a tener problemas graves de liquidez: "No había nunca un puto duro en caja... Trabajábamos para los bancos, para las financieras, para los prestamistas de ocasión" (pág. 67). Los tiburones de variado origen, saltaron sobre ellos, y el resultado fue que una empresa productora de bienes reales se convierte en suministradora de activos financieros: "Esto es como un globo inmenso. Como montar en bicicleta. No podemos parar... Acciones contra acciones y ni un duro en medio. Participaciones, porcentajes, escrituras ante notario, puestos en los consejos. Y, ¿en el fondo, qué queda? Yo se lo digo, Picabea: papelititos contra papelititos" (págs. 68 y 69).

El segundo componente es un **tiburoneo** que ha surgido casi de repente, mientras se hundía nuestra burguesía tradicional. Es

bastante fácil el juego de poner nombres actuales al judío Kobloski, al "cerdo subastero enriquecido con la carroña" (pág. 67) que era Horacio Silva, a "Eduardo Gil Soto, Lalo para los amigos" (pág. 53), que era "un abogado de prestigio entre la nueva clase empresarial" y que "conocía como nadie los vericuetos del Derecho Mercantil y se movía con soltura en los delicados asuntos del Penal" (pág. 54). La novela no va a ser precisamente misericordiosa con ellos. El tercero es la moral hedonista que triunfa por doquier en el grupo que actúa en la novela. El fraude, el sexo, el alcohol, la cocaína, incluso el crimen sangriento capaz de quedar impune, son lo corriente. Se salva Joan Maspou Casasús, un periodista de sucesos que, de pronto, se asoma a estos tinglados. También las mujeres todas, en especial en cuanto son capaces de sentir un gran amor. En conjunto, en este nuevo mundo de los negocios, como dice Joan Maspou, "hay codicia, corrupción, chantaje a punta de pala... Hay trampas inmensas para cazar incautos. Estafas clamorosas, ruindades como no se puede imaginar... Con lo que he aprendido en estos meses estoy en condiciones de fundar una revista semanal... Se pueden escribir cuarenta páginas a la semana con los manejos de los Consejos de Administración de los Bancos, con las luchas por el poder de las empresas, con

las artimañas de los insider traders en las Bolsas..." (pág. 220).

Finalmente, en todo esto se mezcla la política. La estructura que así surge no nace, ni mucho menos, del mercado libre, ni le apetece vivir en éste. Luis Ignacio Parada no hace aquí especial hincapié, aunque a mi juicio no estaría de más subrayarlo, si es que se pretende describir con verdad lo que, además, en medio de esta conmoción financiera, sucede en España. De todas maneras, de la empresa central del relato, Inversiones y Gestión, S. A., dice el secretario de su Consejo, Picabea: "Aquí hay... dos grupos de empresas totalmente diferentes. El que figura en los papeles oficiales no tiene nada que ver con el que funciona en la realidad. En los papeles somos una patena... En la realidad somos una basura... Un estercolero. Que yo sepa, financiamos un partido, maniobramos en un sindicato..." (págs. 69-70).

Todo esto no se puede desarrollar sin costes. Por supuesto que no se ahorran críticas sutiles respecto al snobismo del nuevo grupo emergente en este mundo financiero español. El almuerzo en Amparo de las págs. 233-239 es perfecto en este sentido. Pero esto es cosa menor. Todo grupo rampante en el mundo de los negocios puede haber hecho y dicho cosas parecidas, desde los Médicis a los Rothschild, pero acaba por

aprender y suele hacerlo pronto. Lo grave del nuevo es que parece "liquidar el tejido sin el que es inimaginable el nacimiento de nuevos empresarios... Este sistema acaba con los empresarios", y da paso a otro mundo en el que triunfan quienes agarran "en marcha el tranvía de los tiempos,... esos sin escrúpulos, que pisotean a su padre y si hace falta se acuestan con su madre".

Al cerrar la novela se ve que el panorama descrito en ella completa, y es completado, con el que aparece en el análisis científico, en el Informe para el Gobierno, en la crónica convertida en libro. Todo está tan bien expuesto, todo es tan insensato más de una vez, pero todo constituye una estructura tan bien trabada, que el mejor colofón a este análisis de lo que significa la obra de Luis Ignacio Parada es un endecasílabo del conde de Villamediana: "Son para mí razón las sinrazones".

**Juan Velarde Fuertes**

(\*) Luis Ignacio Parada. ¡Cuidado con Aristóteles! (El día que desapareció el dinero), Editorial Bitácora. San Fernando de Henares (Madrid), 1989. 338 págs.

(1) Esta pregunta realmente se la formuló César de la Mora, senador vitalicio, en estos términos: "Si de aquí en adelante la campaña de una cierta y bien conocida parte de la Prensa llegase a arrancar a los poderes públicos prohibiciones, limitaciones o incompatibilidades, que en lo que a mí toca aún no existen, mi camino está perfectamente trazado: renunciaría a la senaduría vitalicia. cargo con que la



### **Lecturas sobre principios contables**

**José Luis Cea García**  
(Coordinador)

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid, 1989, 322 págs.

bondad de S.M. me honró el año 1919, y continuaría administrando la fortuna de los míos, bien persuadido de que era lo que me correspondía hacer"; op. *La Actualidad Financiera*, 24 octubre 1923, año XXII, n.º 1.094, págs. 6-7. La lista de cesantes en cargos públicos fue la siguiente, en aquellos primeros momentos de la vida de la Dictadura, marcando quienes se iban a convertir en acérrimos enemigos de Miguel Primo de Rivera: Conde de San Luis; Conde de Romanones; Marqués de Alhucemas, Marqués de Cortina, Sánchez Guerra, Juan Alvarado y Juan Navarro Reverter; op. *El Decreto de incompatibilidades y los Consejos de Administración*, en *La Actualidad Financiera* 31 de octubre 1923, año XXII, n.º 1.095, pág. 6. También véase el suelto *España* en *La Actualidad Financiera*, 17 de octubre 1923, año XXII, n.º 1.093, págs. 3-4 y *La Actualidad Financiera*, 7 noviembre 1923, año XXII, n.º 1.096, pág. 6.

El hablar de los principios contables es una tarea siempre tan atrayente como comprometida, ya que se trata, en definitiva, de hacer referencia a una serie de realidades fundamentales que son generalmente aceptadas como válidas; y así, si se desea llevar a cabo alguna aportación al respecto, hay que ser consciente de que se necesita ofrecer algo respecto a aquello que está comúnmente consensuado por la práctica y la doctrina contables. Según el Diccionario de la Real Academia Española, se define el término principio como "la base, fundamento, origen o razón fundamental sobre la que se procede discurrendo en cualquier materia". Es, por ello, que la idea de principio va unida a la causa u origen o primeras proposiciones de un razonamiento. Los principios contables, por lo tanto, constituyen la base, fundamento o razón primordial sobre la que se procede en el desarrollo de las prácticas contables. Una de las prestaciones fundamentales de los principios contables es que vienen a suministrar una base para encontrar soluciones lógicas en los desarrollos y formulaciones contables; en muchas ocasiones, por otra parte, pueden parecer tan obvios que no necesitan ser enunciados, aunque bien es cierto que la importancia que los mismos tienen en el desarrollo de un esquema teórico contable hace

imprescindible que deban ser claramente enunciados y, sobre todo, entendidos.

Dada la universalidad del ámbito de afectación de los principios, siempre es importante, en cualquier caso, significar y tener en cuenta diferentes perspectivas sobre los mismos; de lo que se trata, en definitiva, es de contemplar una misma realidad desde distintos prismas.

En este sentido, y con esta perspectiva, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) una de cuyas labores fundamentales radica precisamente en la generación para el caso español de una serie de principios contables válidos para el desarrollo doctrinal, profesional y docente en este ámbito, ha decidido publicar una obra en la que se recopilan una serie de trabajos de diversos y prestigiosos autores sobre los principios de contabilidad generalmente aceptados. Este conjunto de trabajos, recopilados por el Catedrático José Luis Cea, vienen a constituir la Monografía número 13 publicada por AECA. Esta obra se enmarca dentro de la corriente que se viene experimentando en España, de intensificación de la difusión de los temas contables, por una parte, y del enriquecimiento, por otra, de la información contable publicada por las unidades empresariales, que van presentando progresivamente una mayor y mejor cantidad de

información en estos últimos tiempos. La obra está integrada por trece trabajos, publicados la mayor parte de ellos anteriormente, y que se han seleccionado a estos efectos por la calidad de los mismos y la trascendencia de los temas, aunque bien es cierto que no constituye más que una muestra, eso sí, representativa, de la globalidad de los trabajos publicados en España sobre esta materia.

Comienza esta publicación con un trabajo de Stephen A. Zeff, Catedrático en Houston (USA), sobre la importancia de los principios de contabilidad generalmente aceptados en el contexto internacional, con una proyección específica al caso de la experiencia estadounidense. Este autor aborda la problemática de la normalización pública versus la normalización privada en el área contable, y lleva a cabo una serie de propuestas sobre quiénes deben ser miembros del órgano normalizador y quiénes deben encargarse de dar la aprobación final a las normas contables, desarrollándose asimismo la temática sobre si las normas deben ser aplicables a todas las empresas o solamente a las grandes empresas, así como las consecuencias económicas que los principios contables pueden tener en el desarrollo económico y social. El deber ser y el ser de los principios de contabilidad generalmente aceptados son

abordados en el siguiente trabajo, obra del coordinador de la publicación, José Luis Cea; este autor viene a proponer lo que debería ser un cuadro de principios de contabilidad generalmente aceptados, haciendo referencia tanto a la posición ideal como a la posición que él mismo reconoce como viable. El doctor Cea viene a postular, entre sus conclusiones, la necesaria autonomía de los principios contables españoles respecto a los principios contables emanados en otros países, fundamentalmente anglosajones, siempre, eso sí, teniéndolos como base de referencia; hace hincapié, asimismo, en la necesidad de robustecer la formación académica de los profesionales de la contabilidad, que pueda así enriquecer sus puntos de vista, y evite el riesgo de que tomen en cada caso soluciones simplistas y aprendidas de memoria, o basadas en el empirismo contable, que según el autor, actúa como lastre en este contexto.

Otros trabajos recogidos en esta publicación abordan la relación de los principios contables con el marco legal, tanto nacional como supranacional; es el caso, por una parte, del análisis de los principios contables en el ordenamiento jurídico realizado por el profesor Túa Pereda, así como la descripción de principios contables, en referencia a las directrices de la

Comunidad Económica Europea, que lleva a cabo el profesor Pedro Rivero. Otro trabajo, en el que se hace referencia más concreta a los principios contables emitidos por AECA, es el realizado por Leandro Cañibano; en el mismo, partiendo del objetivo de "imagen fiel" como punto de referencia, se hace un estudio comparativo entre los principios AECA y la Cuarta Directriz comunitaria, en referencia, en primer lugar, a las Cuentas Anuales, así como, por otra parte, a los principios contables básicos, a la Contabilidad ante el fenómeno de inflación, y a las normas contables específicas sobre las distintas masas patrimoniales y cuentas de gestión, abordadas tanto por los documentos AECA como por la citada Cuarta Directriz, finalizando con una referencia a la publicidad y al control de los estados contables. Avanzando en índice de concreción, se puede hacer referencia a otros dos trabajos incluidos en esta publicación, algo más específicos que los anteriores: el primero, referido a los principios de contabilidad generalmente aceptados en su relación con las empresas industriales en regiones en declive, desarrollado por el catedrático J. Ignacio Martínez Churruarín, y otro, referente a los principios contables en el Borrador del futuro Plan General de Contabilidad, realizado por Carlos Cubillo, ex director del Instituto de Planificación

Contable; en este trabajo se hace una referencia expresa al principio de prudencia y su carácter prioritario en el contexto general de los principios contables. El principio más genérico y fundamental de la regulación contable comunitaria es el denominado "principio de imagen fiel"; al estudio de este principio y el contexto que le rodea se dedica el trabajo de Susana Antolínez incluido en esta obra. Otros trabajos, finalmente, están referidos específicamente a determinados principios contables. Entre ellos podemos citar el trabajo que versa sobre el "principio del devengo", realizado por Vicente Montesinos, M. A. García Benau y J. M. Vela Bargues, en el que los autores desarrollan algunas reflexiones en torno al concepto y aplicación en contabilidad del antedicho principio. Otro trabajo se dedica al análisis concreto del "principio de gestión continuada"; es el que realizan J. A. Gonzalo y F. Gabás; por otra parte, el principio de prudencia y su relación y posible confrontación con el principio de correlación de ingresos y gastos, es abordado en otro estudio de J. Broto y V. Córdor. La obra, finalmente, se cierra con un trabajo de F. Gabás dedicado al principio de uniformidad y la importancia que su aplicación determina en el ámbito concreto de la auditoría. En definitiva, con esta obra se trata de difundir y acercar los

principios de contabilidad generalmente aceptados al propio usuario de la contabilidad, haciéndolos más comprensibles y, por lo tanto, asumibles por sus destinatarios. Es por ello por lo que se ha publicado este amplio y rico mosaico de trabajos, que permite así contribuir a uno de los objetivos que en este sentido tiene la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, principal institución española en el contexto de la normalización contable.

**Jesús Lizcano**



## **Las industrias culturales en España**

**E. Bustamante y R. Zallo**  
(coordinadores)

Editorial Akal. Madrid, 1988,  
327 págs.

El contenido simbólico que caracteriza las mercancías culturales, y la función de reproducción ideológica y social que llevan asociada, no impide que la cultura se haya convertido en un sector más de la producción industrial, en el que rigen las mismas leyes, idénticos procesos y equivalentes estrategias a las de cualquier sector industrial. Este sector, el de la cultura, es un sector en auge, con una demanda y una oferta crecientes, en medio de una crisis general del modelo de acumulación imperante, y de la estagnación, cuando no retroceso de los beneficios en muchos de los sectores industriales, y más especialmente en los tradicionales. Pero, a pesar de su creciente importancia, el sector que nos ocupa es un sector mal conocido, debido a la escasa o nula atención que, sobre todo desde las instituciones, pero también desde la comunidad científica, se ha prestado. En efecto, los escasos estudios con que hasta ahora contábamos eran estudios parciales y aislados sobre ramas concretas —cine, edición de libros—, y a todas luces insuficientes para caracterizar la evolución así como las transformaciones en ellas imperantes, y mucho menos aún para comprender los distintos tipos de interrelaciones entre las diversas ramas que se engloban bajo el título genérico

de industrias culturales. Que el peso económico alcanzado por las industrias culturales es considerable, y suficiente como para que se le dedique una mayor atención acorde con su importancia viene avalado por el hecho de que, en 1985, la facturación conjunta de las industrias culturales, en España, superó el medio billón de pesetas, que repartidas según las diferentes ramas, corresponderían a la edición de libros y a la prensa diaria 150.000 millones de pesetas a cada una, y 100.000 millones tanto a la televisión como a la prensa periódica, seguidas por la publicidad no mediática —75.000 millones—, el cine-video con 30.000 y finalmente a la industria discográfica 28.000 millones. El presente trabajo, pionero en intentar caracterizar la totalidad de las industrias culturales, está orientado a realizar un análisis económico de las industrias culturales en España, desde dos puntos de vista directamente interrelacionados: los procesos de concentración e internacionalización —transnacionalización—, que cada vez más caracterizan a las industrias culturales. Se trata, al decir de sus coordinadores, de una investigación abierta a la continuidad y nuevos desarrollos, como pudiera ser un estudio transversal a las industrias culturales que permitiese analizar y caracterizar los grupos multimedia españoles.

Una vez que en este libro se estudian las diferentes ramas, y se describen los principales grupos que en cada una de ellas operan, los autores caracterizan las estrategias presentes en el sector industrial-cultural español de caóticas y oportunistas. Caóticas, por la total ausencia de inversiones en determinadas ramas —cine, disco— mientras que en otras se despliegan estrategias de concentración, especialmente en aquellas áreas protegidas geográfica, idiomática o institucionalmente y que aún no han sido ocupadas por el capital transnacional —radio, prensa, libro—. Oportunistas, porque dentro de un marco de ausencia total de política comunicativa, y tomando como ejemplo el audiovisual, los grupos españoles reclaman la privatización de este sector, sin preocuparse, ni lo más mínimo, por la producción de programas, lo cual no significará sino el aumento de nuestra eterna dependencia en materia de programas. La concentración y la transnacionalización que la acompaña, son de diferentes grados, según las distintas ramas. En prensa diaria, 11 grupos controlaban, en 1985, el 70% de la difusión diaria; también en la prensa periódica, otros 11 grupos controlaban una cifra parecida, mientras que en radio, 3 cadenas controlaban el 66% de la audiencia. En cuanto a la transnacionalización, ésta

es total en determinadas industrias —disco—, extrema en el cine y en la publicidad. En la actualidad, tanto en la prensa periódica como en la edición de libros, se observa una clara tendencia a la transnacionalización. En el análisis por grupos, siete de los 20 más importantes productores-distribuidores de contenidos en el mercado español son grupos transnacionales. Especial interés merece el papel del Estado, en cuanto a factor fundamental para explicar ambos fenómenos. A través de mecanismos como la ayuda a la prensa, el reparto de licencias de FM, o la subasta de los diarios estatales, el Estado ha ejercido un papel complementario a la concentración, de la misma manera que ha dejado al disco y a la publicidad a la sola suerte del mercado transnacional. Confiamos en que esta fecunda obra sea secundada por otras que enriquezcan y ayuden a iluminar el páramo en que hasta ahora ha estado sumido este sector.

**Juan Carlos de Miguel**



## Historia de la Economía

*John K. Galbraith*

Editorial Ariel, Barcelona, 1989,  
327 págs.

El Nobel de Economía John Kenneth Galbraith analiza en este libro la teoría e historia del pensamiento económico, destacando las ideas clave de cada autor, escuela o época, y centrando la atención, principalmente, en aquellas que tienen consecuencias duraderas y vigencia actual. Todo ello sin olvidar por un momento el marco de referencia político y social en el que se desarrollan y evolucionan: "las ideas económicas siempre son producto de su época y lugar; no se las puede ver al margen del mundo que interpretan". A lo largo de los veintidós capítulos que configuran el texto, Galbraith recorre los principales paradigmas de la ciencia económica, teniendo siempre presente la realidad histórica y económica. El autor hace un repaso de siglos de historia de la economía —desde Aristóteles en la antigua Grecia hasta el actual modelo económico japonés— de forma clara y brillante, y teniendo además la "seguridad —según sus propias palabras— de no haber omitido nada de importancia permanente". Lo que actualmente constituye el acervo de conocimientos en materia económica, tiene profundas raíces en la historia. En la medida en que dichas raíces sean objeto de comprensión, dirigiendo la vista al pasado en cuanto a precios y producción, empleo y desempleo, distribución de la

renta y de la riqueza, ahorro e inversión, y la naturaleza y promesas del capitalismo y el socialismo, sólo entonces podrá entenderse el presente, y por tanto, con muchas limitaciones, se vislumbrará el futuro. Para el profesor Galbraith, aunque a lo largo de la vida de la economía ha habido temas que han polarizado de forma tradicional el interés de los autores —así es, en el caso de la teoría del valor y la teoría de la distribución— sin embargo, el protagonismo del debate económico se produce en períodos de crisis, y de cambios importantes. Así, concibe la economía como un reflejo del mundo en el que se han desarrollado ideas económicas específicas: las de Adam Smith en el contexto del primer brote de la Revolución industrial, las de David Ricardo en las etapas posteriores y más maduras de la misma, las de K. Marx en la era del poderío capitalista desenfrenado, las de J. M. Keynes como respuesta al implacable desastre de la Gran depresión. En resumen, libro interesante e inteligible, de lectura animada y rápida, de gran utilidad para el conjunto de economistas, estudiantes de economía y público en general que busque una visión panorámica de la historia de la economía.

**L. M. S. S.**



## Europa a su alcance

*Henri Malosse*

Fundación Galicia-Europa,  
La Coruña, 1989, 430 págs.

Desde un principio, este libro nos es mostrado por su autor H. Malosse, como un manual hecho a medida de todos los ciudadanos comunitarios, empresarios, sindicatos y comerciantes, aunque no se limita a dar soluciones a los ciudadanos y a las agrupaciones de todo tipo; el autor piensa que este libro puede muy bien ir dirigido a responsables políticos que tengan dudas sobre dotaciones y subvenciones para su área de ejecución. De aquí que la oferta de Malosse sea muy apetecible para quien tenga dudas o desee ponerse al corriente sobre cómo debe actuar para aplicar un programa comunitario o bien cómo y a qué organismo debe dirigirse para pedir financiaciones y subvenciones que favorezcan el crecimiento económico comunitario. Cuando estamos ante un manual cualquiera, lo fácil es asimilar las ideas del autor, y lo difícil hacerlas realidad; con este manual, lo que parece fácil es poner en práctica las instrucciones del autor y también asimilar sus ideas, tarea harto difícil para el autor porque los organismos y programas comunitarios como el FEOGA, FEDER, BEI, FSE, EUREKA, SPRINT, COMETT, DELTA, etc., poseen intrínsecamente apartados complicados que él intenta aclarar para su mejor puesta en práctica. A simple vista en el índice no parecen existir variaciones con

otros manuales, pero cuando entramos en el contenido del libro la diferencia es palpable, pasa de ser un simple manual teórico a ser una guía práctica para personas físicas o jurídicas que estén afincadas en algún país miembro de la CE. Malosse diferencia perfectamente en este libro sus campos de estudio para que cada usuario potencial sepa y conozca sin vacilaciones dónde resolver su problema o su situación o simplemente cómo conectar con la onda comunitaria para conseguir preciosa información y asesoramiento.

El autor recoge como grandes áreas de estudio para su libro; en primer lugar la empresa, que toma una apariencia de motor de la nueva Europa comunitaria. En este apartado de las empresas, H. Malosse nos expone una opinión y un esquema diáfano de las empresas comunitarias ideales, y añade una descripción para llegar a ello. Parte de dos conceptos clave, como son subvenciones y préstamos, que se integran dentro de organismos muy concretos, como, por ejemplo, son el FEDER y el BEI. Con estos conceptos puede nacer o desarrollarse una empresa, pero según el propio autor una empresa debe tener un empuje que se consigue con los programas de investigación de la CE, muestra de ello es el programa EUREKA. Con ello el autor persigue la competitividad de las empresas europeas, no

entre ellas, sino con las exteriores a la CE y más concretamente con las Norteamericanas y japonesas. El autor, como segundo gran tema, nos expone soluciones prácticas comunitarias al empleo. Este es un tema bastante preocupante que se liga al de las empresas y a otro que surge en el libro de una manera más superficial como es el de la cultura, becas y ayudas a la misma. El empleo y la formación, como apunta el autor, es un tema fundamental e importante, donde un elemento que en nuestro país parece ser de segundo orden como la formación profesional, para los organismos comunitarios es un elemento que puede fortalecer el empleo y acabar con los porcentajes de paro tan altos que se obtienen sobre todo en algunos de los países de los doce. Y así de este modo Malosse cree en una F. P. efectiva con relación a los empleos, ofreciéndonos además las directrices básicas a seguir en este campo para adaptarnos a los deseos de las autoridades comunitarias. La política de empleo comunitaria tiene unos organismos y programas complementarios que pueden jugar un papel crucial en cuanto a ayudas y planificación, como el FSE, programas COMETT y DELTA y el C. Europeo del Desarrollo de la Formación Profesional. Además de las empresas y el empleo, este libro nos hace unas brillantes reflexiones sobre

qué derechos y deberes nos corresponden a partir del 1 de enero de 1993, pero en este apartado el autor se desliga del método práctico porque no se pueden hacer estudios cuatro años vista de cómo puede funcionar el Mercado Unico Europeo.

H. Malosse no se aparta nunca del ciudadano de a pie, incluso en determinadas ocasiones consigue dar a su libro un aire de guía del ciudadano europeo comunitario, le da su apoyo para que pueda dirigirse sin miedo al lugar exacto donde se puede solucionar su problema en el seno de la CE.

En resumen, este es un libro que debe leerse con detenimiento y sin miedo a encontrar tecnicismos complicados. El autor pretende demostrar que los mecanismos económicos de la CE están a nuestro alcance, rompiendo de esta forma los esquemas de una CE con unos mecanismos rígidos, y ofreciéndonos las grandes ventajas que la CE pone a nuestra disposición y que en la mayoría de las ocasiones ignoramos.

**A.G.N.**



**Métodos modernos de  
gestión de la producción**  
*Juan Larrañeta, Luis Onieva  
y Sebastián Lozano*

Alianza Universidad Textos, Madrid,  
1988, 483 págs.

La gestión de la producción, entendiéndose este término desde una perspectiva general como la actividad empresarial que aborda el diseño, control y planificación de los elementos que configuran e intervienen en el sistema de producción, constituye el objeto principal del libro que se presenta. El sistema productivo se utiliza aquí en su acepción más actual, identificándose con el proceso de transformación de un conjunto de factores (inputs) en un conjunto de productos, bienes o servicios (outputs). El esquema principal de la obra se apoya en el curso sobre "Organización de la producción" que se celebró en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Sevilla, reflejándose en la misma el esfuerzo académico y profesional de los tres autores durante los últimos años, así como los resultados de un proyecto efectuado para la CAICYT (Comisión Asesora de Investigación Científica y Técnica) acerca del control de la producción.

En el tratamiento del tema se distinguen dos niveles, uno más elemental, mantenido a lo largo de las tres primeras secciones, donde se exponen los planteamientos teóricos aderezados con ejemplos resueltos y problemas propuestos; y otro más avanzado dirigido a especialistas de la materia, que se brinda en los apéndices de la última parte.

En la sección de apertura, bajo el título de la "gestión económica de stocks", se aborda la interpretación de los modelos de análisis de las existencias más extendidos, diferenciando los que consideran un único producto (con demanda estática por un lado y variable por otro) y los que trabajan con varios. Las distintas categorías de inventarios y los costes asociados a los mismos, así como los sistemas de clasificación y la organización de los stocks, completan el cuadro de aspectos descritos en la sección.

En la segunda parte se ofrece una visión del entorno en que se desenvuelve la planificación de la producción, comenzando con una enumeración de las variables que se incluyen en sus modelos, y explicándose en particular los lineales, y los que no teniendo una estructura lineal incorporan costes fijos y variables, para finalizar con la programación de la cantidad a producir de cada producto, en un período concreto, teniendo en cuenta las limitaciones impuestas por la capacidad instalada y el objetivo de cubrir la demanda del mercado.

El control y planificación del proceso productivo en organizaciones dedicadas a la fabricación, es la característica común de los cuatro capítulos que componen la tercera parte, donde se examinan y comparan los sistemas del MRP, OPT y KANBAN.

La sección final se reserva al comentario de otras cuestiones relacionadas con el contenido central del libro, como el cálculo de la demanda, al desarrollo de modelos de gestión de stocks y planificación de la producción, con una mayor complejidad matemática que los de capítulos anteriores, y a la descripción de una aplicación informática que pone en práctica un sistema MRP. En las páginas finales del libro se resume brevemente la conocida técnica del PERT para representar, planificar, situar temporalmente, supervisar y controlar proyectos con múltiples tareas o actividades, argumentándose las similitudes y diferencias de este método y el sistema MRP.

**C.H.G.**



### **Guía laboral 1989**

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989, 541 págs.

Como en los dos últimos años, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social ha realizado y editado la Guía Laboral de 1989. El texto se configura como un compendio de todos aquellos datos actualizados que en materia laboral, así como en Seguridad Social, son utilizados más frecuentemente.

La obra está estructurada en doce capítulos que recogen, bajo sus grandes epígrafes, el panorama socio-laboral en cuanto a actuaciones, servicios y prestaciones de la Administración. Asimismo, se publican las referencias legales correspondientes a la normativa vigente en que se basan los textos que se incluyen en la Guía.

Los primeros capítulos están dedicados a facilitar la información y tramitación a los diferentes agentes para su incorporación al mercado de trabajo: servicios prestados por las oficinas del INEM, medidas de fomento de empleo, Formación Profesional Ocupacional, tipos de contratos de trabajo, etcétera.

El autoempleo y el trabajo asociado mediante cooperativas o sociedades anónimas laborales también tienen tratamiento en el libro.

Otros temas analizados que conviene mencionar son los relativos a: prestaciones por desempleo, la Inspección de trabajo, Seguridad e higiene laboral, la sindicación de los trabajadores, la negociación colectiva, los derechos y

deberes en relación con la Seguridad Social, etc., además de un índice cronológico de normas laborales.

Como novedad con respecto a la edición de 1988, cabe señalar la introducción de los modelos de impresos más usuales a utilizar en las solicitudes de servicios y prestaciones ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y sus Organismos dependientes. En definitiva, libro interesante tanto para trabajadores, y empresarios, como para profesionales de la materia, de fácil manejo por su sistematización y resumen.

**L.M.S.S.**



### **Los 22 grandes errores que cometen los ejecutivos y cómo corregirlos**

**James K. Van Fleet**

Javier Vergara editor, Barcelona, 1988, 188 págs.

Nos adentramos en el libro a través de anécdotas que sirven al autor como presentación general sobre cada uno de los diferentes tipos de errores que todo buen ejecutivo, que se precie de ello, debe tratar de prevenir, o en su defecto corregir; para dar paso brevemente a una exposición de cada uno de los puntos débiles que constituyen los diferentes capítulos del libro. Mediante algunas preguntas clave se plantean los problemas que preocupan a los ejecutivos, el por qué de los comportamientos ineficaces, las decisiones incorrectas a los problemas, la incomunicación entre jefe y subordinado, la falta de colaboración mutua, etc., proporcionando un abanico de posibilidades a seguir para alcanzar la solución adecuada dependiendo de la situación. En cada uno de los veintidós capítulos se muestran las equivocaciones más comunes, que bajo criterio del autor, cometen los ejecutivos en su labor diaria y que conviene superar para conseguir un buen desempeño a nivel profesional y personal; se propone un nuevo enfoque acerca de los problemas cotidianos y se ofrecen algunas ideas sobre los beneficios que se obtienen con esta nueva visión de los problemas; también se desarrollan algunas técnicas muy básicas y simples para poder gozar de estos nuevos beneficios.

En definitiva, se trata de



## ACUSE DE RECIBO

conseguir un desempeño completo de la persona mediante la automotivación y la motivación de los empleados, desarrollando todo el potencial de las capacidades propias y ajenas, ganando el respeto de los subordinados, pero sin perder de vista en ningún momento la autonomía de los mismos.

En el caso del ejecutivo, éste debe ir ampliando las metas, generando nuevos objetivos, favoreciendo la implantación de nuevas técnicas de acercamiento con sus empleados, delegando las tareas, facilitando la comunicación de ideas mutuas, orientando adecuadamente, así como fomentando el sentido de responsabilidad de los subordinados, auspiciando en todo momento la bidireccionalidad de la información.

En definitiva, se trata de conseguir un cambio de actitud del ejecutivo hacia sus empleados, el trabajo y la propia empresa.

**L.M.M.**

Abella Santamaría, J.: **Inversiones extranjeras en España**, 3.ª edición, Manuales Extebank, Serie Comercio Exterior, Banco Exterior de España, 1989.

Aguirre, M. y Taibo, C. (coordinadores): **Anuario del Centro de Investigaciones para la Paz 1988/1989**, Paz, militarización y conflictos, CIP-IEPALA Editorial, 1989.

Albert, M. y Boissonnat, J.: **Crisis, Crac, Boom**, Editorial Planeta, Barcelona, 1989.

Alvarez Melcón, S.: **Análisis contable del régimen de declaración consolidada de los grupos de sociedades**, 2.ª edición, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1989.

Beckhard, R.: **Desarrollo Organizacional: estrategias y modelos**, Addison-Wesley Iberoamericana, Madrid, 1988.

Beveridge: **Seguro Social y servicios afines. Informe de Lord Beveridge I; Pleno empleo en una sociedad libre. Informe de Lord Beveridge II**, Colección Clásicos, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989.

Bosch Domenech, A. y Escribano Sáez, C.: **La Seguridad Social española: un debate inaplazable**, EUEDEMA, Madrid, 1989.

Bustamante, E. y Zallo, R. (coordinadores): **Las industrias culturales en España. Grupos multimedia y transnacionales**, Akal/Comunicación, Madrid, 1988.

Campos Echevarría, J. L.: **Política monetaria. Crédito comercial y demanda de crédito de las empresas en España. Análisis teórico y empírico del periodo**

**1976-1985**, Instituto Español de Analistas de Inversiones, Madrid, 1988.

Cañibano Calvo, L.: **Costes de investigación y desarrollo**, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988.

Cardona Labarga, J. M.: **Crear y sobrevivir. Cómo evolucionan y prosperan las empresas**, Ediciones Díaz de Santos, Madrid, 1988.

Cea García, J. L. (coordinador): **Lecturas sobre Principios Contables**, AECA, Madrid, 1989.

Comisiones Obreras: **De los Pactos de la Moncloa al AES**, CC.OO., Madrid, 1989.

Cóndor López, V.: **Cuentas consolidadas. Aspectos fundamentales en su elaboración**, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988.

Cristóbal Montes, A.: **El incumplimiento de las obligaciones**, Tecnos, Madrid, 1989.

Evan, H. Z.: **Los empleadores y el reto del medio ambiente**, Informes OIT, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989.

Ferré Trenzano, J. M.: **Marketing & Competitividad. Su diagnóstico en la empresa**, Ediciones Vicens-Vives, Barcelona, 1988.

Friedman, J. W.: **Teoría del Oligopolio**, Alianza Universidad, Madrid, 1986.

Gesmosa; Analistas Financieros Internacionales: **Los mercados monetarios en el contexto internacional. Junio de 1989**, Madrid, 1989.

Gete-Alonso, C.: **El reconocimiento de la deuda. Aproximi-**

- mación a su configuración  
negocial, Tecnos, Madrid,  
1989.
- Gonzalo Angulo, J. A. y Tua  
Pereda, J.: **Introducción a la  
Contabilidad Internacional**, Ins-  
tituto de Planificación Contable,  
Madrid, 1988.
- Gota Losada, A.: **Tratada del  
Impuesto de Sociedades. To-  
mo II: El hecho imponible,  
rendimientos presuntos y pre-  
cios de transferencia**, Banco  
Exterior de España, EXTECOM,  
Madrid, 1989.
- Guerras Martín, L. A.: **Gestión de  
Empresas y Programación  
Multicriterio**, ESIC Editorial, Ma-  
drid, 1989.
- Kelman, S.: **Reglamentación en  
América, reglamentación en  
Suecia. Un estudio compara-  
tivo sobre seguridad Ocupa-  
cional y Política de Higiene**,  
Colección Informes, Ministerio  
de Trabajo y Seguridad Social,  
Madrid, 1989.
- Kolb, D. M.: **Los mediadores**,  
Coleción Informes, Ministerio  
de Trabajo y Seguridad Social,  
Madrid, 1989.
- Larrañeta, J.; Onieva, L. y Lozano,  
S.: **Métodos modernos de  
gestión de la producción**,  
Alianza Editorial, Madrid, 1988.
- Laurent, E.: **Moscú en Wall Street.  
El imperio financiero soviético  
en Occidente**, Planeta, Barce-  
lona, 1989.
- Lozano Irueste, J. M.: **Diccionario  
bilingüe de Economía y Em-  
presa. Inglés-Español.  
Español-Inglés**, Pirámide, Ma-  
drid, 1989.
- Mackay, H.: **Nade entre tiburones  
sin que se lo coman vivo.  
Venda, administre, motive y  
negocie mejor que sus com-**
- petidores**, Grijalbo, Barcelona,  
1989.
- Maddison, A.: **Las fases del des-  
arrollo capitalista. Una historia  
económica cuantitativa**, El Co-  
legio de México/Fondo de Cul-  
tura Económica, México,  
1986.
- Maier, Ch. S.: **La refundación de  
la Europa burguesa. Estabili-  
zación en Francia, Alemania  
e Italia en la década posterior  
a la I Guerra Mundial**, Colec-  
ción Historia Social, Ministerio  
de Trabajo y Seguridad Social,  
Madrid, 1989.
- Mallo, C.: **Contabilidad de costes  
y de gestión**, Pirámide, Madrid,  
1988.
- Martínez Izquierdo, S.: **El delito  
fiscal (con Legislación y Ju-  
risprudencia)**, Ediciones  
RIALP, Madrid, 1989.
- Mauleón, I.: **Oferta y demanda de  
dinero: Teoría y evidencia em-  
pírica**, Alianza Economía y Fi-  
nanzas, Madrid, 1989.
- McCormack, M. H.: **Los secretos  
del éxito. Consejos prácticos  
para triunfar en los negocios**,  
Grijalbo, Barcelona, 1989.
- Morcillo, P.: **La gestión de la I+D.  
Una estrategia para ganar**,  
Pirámide, Madrid, 1989.
- Muñoz Ciudad, C.: **La cuentas de  
la Nación. Introducción a la  
Economía Aplicada**, Plaza Uni-  
versitaria Ediciones, Madrid,  
1987.
- Normas de contabilidad pública**,  
Tecnos, Madrid, 1989.
- Núñez Pérez, M. G.: **Trabajado-  
ras en la Segunda República.  
Un estudio sobre la actividad  
económica extradoméstica  
(1931-1936)**, Colección Tesis  
Doctorales, Ministerio de Tra-  
bajo y Seguridad Social, Ma-  
drid, 1989.
- OCDE: **Empleo y educación a  
nivel local**, Ministerio de Tra-  
bajo y Seguridad Social, Ma-  
drid, 1989.
- OCDE: **El futuro de las migracio-  
nes**, Ministerio de Trabajo y  
Seguridad Social, Madrid,  
1989.
- OCDE: **Universidad, industria y  
desarrollo**, Ministerio de Tra-  
bajo y Seguridad Social, Ma-  
drid, 1989.
- Parra Luna, F.: **Política de empleo  
y bienestar social**, EUDEMA,  
Madrid, 1988.
- Parra Luna, F.: **El balance social  
de la empresa como instru-  
mento de gestión. La técnica  
BASOIG**, Ediciones Deusto, Bil-  
bao, 1989.
- Pereda Sigüenza, J. M. y Cuadra-  
do Ebrero, A.: **Introducción a  
la normalización contable de  
las balanzas de pagos y en-  
deudamiento de la empresa**,  
Instituto de Planificación Con-  
table, Madrid, 1988.
- Protard O. y Sziget, P. A.: **Guía  
para el ejecutivo de hoy. Có-  
mo comportarse en el mundo  
de los negocios**, Grijalbo, Bar-  
celona, 1988.
- Reynaud, J. D.: **Los sindicatos en  
Francia**, 2 Tomos, Colección  
Informes, Ministerio de Trabajo  
y Seguridad Social, Madrid,  
1989.
- Sagrega, M.: **El problema pobla-  
cional: Demasiados españo-  
les**, Editorial Fundamentos, Ma-  
drid, 1983.
- Sagrega, M.: **Las mil Españas.  
Artículos y cartas al País**,  
Ediciones H-F, Madrid, 1989.
- Sánchez Fernández de Valderra-  
ma, J. L.: **Normalización y  
planificación contable**, Insti-  
tuto de Contabilidad y Auditoría  
de Cuentas, Madrid, 1989.

Sánchez Muñoz, M. P.: **El sector exterior de la economía española. Vol. I. Vol. II: Anexos Legislativos**, Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid, 1988.

Vegara, J. M.: **Ensayos económicos sobre innovación tecnológica**, Alianza Economía y Finanzas, Madrid, 1989.

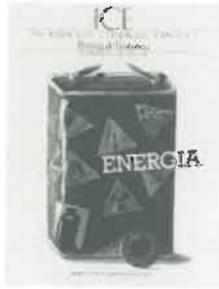
VV.AA.: **La industria española en la crisis 1978/1984**, Alianza Economía y Finanzas, Madrid, 1989.

White, M.: **Reducción de la jornada de trabajo. Posibilidades y perspectivas**, Colección Informes OIT, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989.

Windmuller, J. P.: **Nueva consideración de la negociación colectiva en los países industrializados**, Colección Informes OIT, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989.

Zallo, R.: **Economía de la comunicación y la cultura**, Akal/Comunicación, Madrid, 1988.

*Colaboran en esta sección:  
Armando Giménez Navarro  
Carmen Higuera Gila  
Lourdes Maestre Miranda  
Luis Miguel Sánchez Seseña*



## Energía

Información Comercial Española.  
Número 670-671  
Ministerio de Economía y Hacienda  
Madrid, junio-julio 1989

La presente edición de la revista ICE está dedicada, de forma monográfica, al estudio del sector energético. Un conjunto de quince artículos de especialistas sobre el tema, proporcionan una visión global y sectorial del comportamiento y evolución de las diferentes fuentes de energía en España, así como de las necesarias transformaciones y perspectivas originadas a raíz de nuestra incorporación a las Comunidades Europeas. El número se abre con el artículo de J. M. Naredo y A. Valero, "Sobre la conexión entre termodinámica y economía convencional", en el que se presentan los puntos de relación entre ambas ciencias, a través de la Teoría General de los costes de la manipulación y el uso de los materiales y la energía ("coste energético"). M. L. Huidobro en su trabajo titulado "Energía y Planificación" analiza la evolución reciente del sector energético, los principios de la planificación energética futura y su convergencia con el sistema comunitario, y por último, la política de infraestructuras como aspecto básico de la planificación. El siguiente artículo de F. Maravall "El sector energético español ante el mercado interior comunitario", examina las condiciones necesarias para la consecución del mercado interior energético desde el punto de vista de la seguridad del suministro energético y del efecto sobre los precios de los

productos finales, y describe las actuaciones que se están llevando a cabo en los distintos subsectores para facilitar la integración en la CEE. F. Mingot y L. Crespo son los autores de "Energía y medio ambiente. Energías renovables", donde se estudian las características del impacto ambiental de la energía y los diversos sistemas de control —posibilidades y estado de desarrollo—, con una consideración final de la legislación ambiental. También se abordan las energías renovables, destacando su viabilidad y sus buenas expectativas de futuro. En esta misma línea se desarrolla el trabajo de H. Fuesté "Energía y medio ambiente: las nuevas fuentes de energía", donde se señala que los elevados costes sociales y ambientales asociados al suministro de energía convencional —combustibles fósiles y nuclear— hacen inaplazable el desarrollo de las fuentes renovables de energía. El artículo de A. Cefía, "La industria española y el ahorro energético", apunta la mejora del medio ambiente y la modernización tecnológica como elementos fundamentales en el uso energético eficaz, ligado a la política industrial general y al desarrollo de soluciones financieras apropiadas para cada caso. "La energía en el siglo XXI. ¿Enfoque de oferta o de demanda?" de L. Arimany es el

siguiente trabajo, donde se presenta la elección entre un enfoque de oferta vs. de demanda para solventar los diferentes problemas —presentes y futuros— derivados del uso de la energía. Respecto a los aspectos sectoriales, J. Fabra analiza el fuerte incremento de la demanda de energía eléctrica durante 1988, L. del Val trata los costes de generación de la energía eléctrica y el debate nuclear, optando por esta fuente como la más ventajosa. Frente a él, J. Allende revisa los distintos aspectos —externalidades— que dificultan el cálculo realista del kwh nuclear. B. García Siñeriz hace un estudio sobre la exploración del petróleo en España, R. M. Chaves aborda las actividades de refinación y comercialización y V. Edo realiza un análisis de las características fiscales, de gestión y estructurales del Monopolio español de petróleos. El sector del gas natural, su evolución y desarrollo futuro, es estudiado por J. Alcaide, mientras que E. Pelegrý describe los distintos aspectos del carbón térmico importado por España.

**L.M.S.S.**

## NOTICIAS

### REGISTRO OFICIAL DE AUDITORES DE CUENTAS

Durante los meses de junio y julio, las personas admitidas en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas recibieron comunicaciones individuales de su ingreso en dicho Registro.

Asimismo, el pasado 8 de septiembre se publicaron en el Boletín Oficial del Estado las listas de los admitidos.

Al haber colegiados que no habían sido admitidos, el Colegio concertó con un bufete especializado la tramitación de los recursos individuales de aquellos que desearan presentarlos, más de 600 al finalizar el plazo para la entrega en el Colegio de la documentación necesaria.

### GUIA DE COLEGIADOS

La Junta de Gobierno del Colegio, haciéndose eco del interés de los colegiados y con el fin de facilitar las relaciones tanto con otros profesionales como entre los propios miembros de nuestro colectivo, acordó la edición de una **Guía de Colegiados** que, recordamos, se encuentra en el Colegio a disposición de los colegiados interesados en ella.

Esta primera edición recoge los datos de los colegiados clasificados por provincias de residencia. A este respecto hay que añadir que se ha respetado el deseo de aquellos que han preferido o bien no figurar o que no apareciera reflejado su domicilio particular. Asimismo, figura el domicilio profesional sólo de los colegiados que en su momento lo comunicaron al Colegio.

### OFERTA A LOS COLEGIADOS

El Colegio ha llegado a un acuerdo con la Compañía AVIS por el cual ésta ofrece sus servicios de alquiler de coches a los colegiados que lo deseen, con un descuento del 20% sobre las tarifas normales de tiempo y kilometraje.

Para la obtención de este descuento es imprescindible la presentación del carnet de colegiado y notificar en el momento del alquiler el número de clave de descuento.

## AGENDA

### JORNADAS Y CONGRESOS

Lugar y fecha	Tema	Organiza
Madrid, octubre 89 a mayo 90	Curso Superior en fiscalidad de empresas y patrimonios	Instituto Fiscal Español
Madrid, octubre 89 a junio 90	Master en Auditoría Contable	Universidad Pontificia de Salamanca en Madrid
Turín (Italia), 11 al 13-X-89	How to Increase the Efficiency of Marketing Communication in a Changing Europe	ESOMAR
Viena (Austria) 6 al 18-XI-89	Is Marketing Keeping up with the Consumer? Lessons from Chaging Product Attitudes and Behaviour	ESOMAR
Londres, 7 al 10-XI-89 ó 12 al 15-XII-89	Understanding and Using Swaps	The Euromoney Institute of Finance
Londres, 13 al 17-XI-89	How the Financial Markets Work	The Euromoney Institute of Finance
Londres, 11 y 12-I-90	Technical Analysis	The Euromoney Institute of Finance

### CURSOS Y SEMINARIOS

Lugar y fecha	Tema	Organiza
Madrid, 28 y 29-IX-89	V Jornadas de Economía Industrial	Fundación Empresa Pública
La Manga (Murcia) 28 al 30-IX-89	V Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas	AECA
La Coruña 5 al 8-XII-89	III Congreso Nacional de Economía: "Economía y cambio tecnológico"	Colegio de Economistas de La Coruña

### PREMIOS

Presentación trabajos	Tema	Convoca
1-XI-89	Premios periodísticos Presupuestos General del Estado y gasto público 1989	Instituto de Estudios Fiscales
15-XII-89	Premio EADA a la investigación y desarrollo de la gestión empresarial. 1989	EADA
10-I-90	Premio "Eduardo Dato" a trabajos periodísticos sobre el Mutualismo Patronal en España	FESMAT

Para más información sobre estas actividades, podéis dirigirlos al servicio de Documentación del Colegio.