

HACIA UNA TEORÍA DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD *

Harold Demsetz

Cuando en el mercado se realiza una transacción se intercambian dos "paquetes" de derechos de propiedad. Una parte de esos derechos está ligada al bien o al servicio concreto que se intercambia, pero es el valor de los derechos de propiedad el que determina el valor de lo que cambia de propietario. Las preguntas dirigidas a determinar la aparición y la combinación de tales componentes del paquete de derechos de propiedad son en realidad previas a las que comúnmente se hacen los economistas. Éstos, por lo general, toman los derechos de propiedad como un dato y buscan explicaciones para las fuerzas que determinan el precio o el número de bienes a los que se refieren tales derechos de propiedad.

En este trabajo procuro llamar la atención sobre algunos de los elementos para una teoría económica de los derechos de propiedad. El trabajo está organizado en tres partes. En la primera se desarrolla brevemente el concepto y el rol de los derechos de propiedad en los sistemas sociales. La segunda parte ofrece una guía para investigar la aparición de los derechos de propiedad. La tercera parte establece algunos principios pertinentes para comprender la combinación de los derechos de propiedad con vistas a formar determinados tipos de derechos y determinar así la estructura de propiedad que está asociada a los distintos tipos.

El concepto y el rol de los derechos de propiedad

En el mundo de Robinson Crusoe los derechos de propiedad no desempeñan ningún rol. Son un instrumento de la sociedad y su significación deriva del hecho de que ayudan a formarse las expectativas que se pueden sustentar razonablemente en las relaciones con otros. Estas expectativas encuentran su expresión en leyes, hábitos y costumbres de una sociedad. El propietario de ciertos derechos de propiedad posee el consentimiento de sus pares para permitirle actuar de determinadas maneras. Un propietario espera que la comunidad impida que otros interfieran en sus propias acciones a partir de que tales acciones no están prohibidas en la especificación de sus derechos.

Es importante notar que los derechos de propiedad conllevan el derecho a beneficiarse o perjudicarse a sí mismo así como a beneficiar o perjudicar a otros. Perjudicar a un competidor por el hecho de fabricar mejores productos puede estar permitido, mientras que pegarle un tiro no lo está. Por lo contrario, si puede estar permitido beneficiarse uno a sí mismo disparando un arma contra un intruso, puede no estarlo vender productos por debajo de cierto precio establecido. Está claro entonces que los derechos de propiedad especifican de qué modo las personas pueden beneficiarse o perjudicarse y, por tal razón, quién debe pagar a quién para modificar acciones llevadas a cabo por personas. El reconocimiento de esto permite entender fácilmente la estrecha relación que existe entre derechos de propiedad y factores externos o externalidad.

La externalidad es un concepto ambiguo. Para los objetivos de este trabajo, el concepto incluye costos externos, beneficios externos y externalidades tanto pecuniarias como no pecuniarias. Ningún efecto benéfico o perjudicial es externo al conjunto. Alguna persona siempre resulta perjudicada o beneficiada por tales efectos. Lo que convierte a un efecto benéfico o perjudicial en una externalidad es que el costo de hacer que grave en la decisión de una o más de las personas interactuantes sea demasiado alto como para justificarse, y esto es lo que el término quiere decir aquí.

La "internalización" de tales efectos está ligada a un proceso -usualmente un cambio en los derechos de propiedad- que permite a dichos efectos gravitar sobre todas las personas interactuantes. Una función primaria de los derechos de propiedad es la de promover incentivos para alcanzar una mayor internalización de las externalidades. Cada costo y beneficio asociado con interdependencias sociales es una externalidad potencial.

Una condición es necesaria para hacer que costos y beneficios sean externalidades: el costo de una transacción de derechos entre partes (internalización) debe exceder la ganancia de la internalización. En general, el costo de la transacción puede ser grande en relación con las ganancias por las "naturales" dificultades del intercambio comercial, o bien puede ser grande por razones legales. En una sociedad jurídicamente organizada, la prohibición de negociaciones voluntarias puede hacer infinito el costo de las transacciones. Algunos costos y beneficios no son tomados en cuenta por quienes utilizan los recursos, toda vez que las externalidades existen, pero permitir tales transacciones incrementa el grado en el cual las internalizaciones tienen lugar. Por ejemplo, podría pensarse que una compañía que utilice mano de obra esclava no reconocerá todos los costos de sus actividades dado que puede mantener su fuerza de trabajo pagando solamente sus costos de subsistencia. Esto deja de ser verdad si está permitida una negociación por la cual los esclavos pueden ofrecer a la compañía que los utiliza un pago por su libertad, basado en el retorno esperado que dichos esclavos pueden obtener como hombres libres. El costo de la esclavitud puede así ser internalizado en los cálculos de una compañía. La transición del siervo al hombre libre en la Europa feudal es un ejemplo de ese proceso.

Quizás uno de los casos más significativos de externalidades es el uso extensivo del servicio militar obligatorio. El contribuyente se beneficia por no pagar el costo total que significa el mantenimiento de cuerpos armados. El costo al cual escapa el contribuyente es la suma adicional que sería necesaria para adquirir los servicios voluntarios de personal militar, o las sumas que podrían ser pagadas por los llamados a conscripción obligatoria a los contribuyentes para ser exceptuados de dicho servicio. En cualquiera de las dos opciones, el costo total del reclutamiento sería importante para los contribuyentes. Siempre me ha parecido increíble que tantos economistas puedan reconocer una externalidad cuando ven el humo pero no cuando ven el servicio militar obligatorio. El conocido ejemplo del humo es aquel en el cual los costos de negociación pueden ser demasiado altos -a causa del gran número de partes interactuantes involucrados- como

para hacer valer el internalizar todos los efectos del humo. La conscripción es una externalidad provocada por una negociación prohibida.

El rol de los derechos de propiedad en la internalización de externalidades puede verse claramente en el contexto de los ejemplos citados. Una ley que establece el derecho de una persona a su libertad necesitaría un pago por parte de una compañía o por parte del contribuyente para cubrir el costo al usar el trabajo de esa persona si sus servicios deben obtenerse. El costo del trabajo aparece así internalizado en las decisiones de una compañía o del contribuyente. Alternativamente, una ley que diera a la empresa o al contribuyente la posibilidad de recurrir a mano de obra esclava necesitaría que los propietarios de esclavos tomaran en cuenta las sumas que los esclavos estarían dispuestos a pagar por su libertad. Estos costos pueden ser así internalizados en las decisiones, aunque la renta puede ser distribuida en forma diferente en los dos casos. Todo lo que se necesita para la internalización en cada caso es la propiedad que incluye el derecho de venta. Es la prohibición de cambios al derecho de propiedad, la prohibición de establecer un título de propiedad que pueda ser intercambiado desde ese momento en adelante, lo que excluye la posibilidad de internalizar los costos y beneficios externos.

Hay dos implicancias fundamentales de este proceso que son verdaderas en un mundo de costos de transacción iguales a cero. La mezcla de producidos que surgen cuando se permite un intercambio de derechos de propiedad es eficiente y la mezcla es independiente de quién es designado propietario (excepto que distintas distribuciones de la renta puedan resultar en demandas diferentes)(1). Por ejemplo, la eficiente combinación de civiles y militares resultará de propiedades transferibles independientemente de que los contribuyentes deban alquilar voluntarios militares o de que los reclutados deban pagar a los contribuyentes para ser exceptuados del servicio, puesto que los contribuyentes sólo pagarían a aquellos militares (según el sistema de "pago por el servicio") que no pagarían por ser exceptuados (según el sistema de "permitir la compra de la propia excepción"). El mayor oferente bajo este último sistema sería precisamente el último voluntario bajo un sistema de "pago por el servicio". (2)

Volveremos sobre algunos de estos puntos más adelante. Pero, por ahora, es suficiente la base establecida para facilitar la discusión de las próximas dos partes del trabajo.

La aparición de los derechos de propiedad.

Si la principal función distributiva de los derechos de propiedad es la internalización de los efectos benéficos o perjudiciales, entonces la aparición de tales derechos puede ser entendida por su asociación con el surgimiento de nuevos o diferentes efectos benéficos o perjudiciales.

Los cambios en el conocimiento resultan en cambios de las funciones de producción, valores del mercado y aspiraciones. Las nuevas técnicas, las nuevas formas de hacer las

mismas cosas y realizar otras nuevas, todas implican efectos benéficos y perjudiciales a los cuales la sociedad todavía no está acostumbrada.

En esta parte de mi trabajo sustenté la tesis de que la aparición de nuevos derechos de propiedad tiene lugar como respuesta a los deseos de las personas interactuantes de ajustarse a nuevas posibilidades de costos-beneficios. La tesis puede ser reformulada de manera ligeramente distinta: los derechos de propiedad se desarrollan para internalizar externalidades cuando las ganancias de la internalización son mayores que sus costos.

Básicamente, una internalización incrementada resulta de cambios en los valores económicos, cambios que se entroncan en el desarrollo de nuevas tecnologías y en la apertura de nuevos mercados, cambios para los cuales los viejos derechos de propiedad están pobremente preparados. Una interpretación más adecuada de esta afirmación requiere tomar en cuenta las preferencias de la comunidad por la propiedad privada. Algunas comunidades tendrán sistemas de propiedad privada no tan bien desarrollados y sistemas de propiedad estatal mucho más evolucionados. Pero, a partir de determinados gustos de la comunidad en tal sentido, la aparición de nuevos derechos de propiedad privada o estatal estará en función de cambios en la tecnología y en los precios relativos.

Con esto no quiero afirmar ni negar que los ajustes que se efectúan en los derechos de propiedad sean necesariamente el resultado de un intento consciente de superar nuevos problemas de externalidad. En las sociedades occidentales estos ajustes se han desarrollado, en gran medida, como resultado de cambios graduales en los hábitos sociales, así como en los precedentes jurídicos. Es improbable que en cada paso de este proceso de adaptación las externalidades estén conscientemente relacionadas *per se* con el tema que se está resolviendo. Estos experimentos morales y legales pueden hacerse, hasta cierto punto, al azar pero en una sociedad que privilegia altamente la obtención de la eficiencia su viabilidad en el largo plazo dependerá de cuán bien modifiquen el comportamiento para acomodarlo a las externalidades asociadas con importantes cambios en la tecnología o en los valores del mercado.

Un test riguroso de esta afirmación requiere un detallado y exhaustivo trabajo empírico. Se puede citar una amplia gama de ejemplos, tales como: el desarrollo de derechos aéreos, derechos de los rentistas, reglas para determinar obligaciones en accidentes automovilísticos, etc. En esta parte de la discusión voy a presentar uno solo de estos ejemplos con cierto detalle, a saber, el desarrollo de los derechos sobre la propiedad privada de la tierra entre los indios norteamericanos. Este ejemplo abarca un espectro amplio y se acerca mucho a lo que podría llamarse evidencia convincente en el campo de la antropología.

El problema de la propiedad privada de la tierra entre los aborígenes ha ejercido gran fascinación sobre los antropólogos. Ha sido un campo de batalla intelectual en el intento de establecer la "verdadera naturaleza" del hombre no constreñido por las

"artificialidades" de la civilización. En el proceso de este debate falta información que sería importante para la tesis que nos interesa. Un trabajo que parece ser aceptado como un tratamiento clásico y que marca un alto punto de este debate es el informe de Eleanor Leacock sobre *El territorio de caza de los "montañas" y el comercio de pieles* (3) La investigación de Leacock seguía a otra de Frank G. Speck, (4) quien había descubierto que los indios de la Península del Labrador tenían una tradición largamente establecida en materia de propiedad de la tierra. Este descubrimiento se enfrentó con lo que se conocía sobre los indios del sudoeste norteamericano y aceleró el estudio de Leacock acerca de los montañas, que ocupaban grandes regiones deshabitadas en el Quebec.

Leacock estableció claramente el hecho de que existía una estrecha relación -a la vez histórica y geográfica- entre el desarrollo de los derechos privados sobre la tierra y el desarrollo del comercio de pieles. La base fáctica de esta correlación no ha sido discutida. Sin embargo, por lo que sé no se ha articulado hasta hoy ninguna teoría que relacione la propiedad privada de la tierra con el comercio de pieles. Los hechos materiales no cubiertos por Speck y Leacock alimentan la tesis de este trabajo, ya que revelan claramente el rol que desempeñaban las adaptaciones de los derechos de propiedad al tomar en cuenta lo que los economistas citan a menudo como un ejemplo de externalidad: la caza desmedida de animales.

Debido a la pérdida de control sobre la caza realizada por otros, nadie se interesa en invertir para desarrollar o mantener el stock de animales. Así, tiene lugar una caza intensiva. Por lo tanto, una caza exitosa es vista como imponiendo costos externos a los cazadores siguientes; costos que no son totalmente tomados en cuenta en la determinación de la cantidad de caza o en la administración humana de esos recursos animales.

Antes de que se estableciera el comercio de pieles la caza se llevaba a cabo primariamente para necesidades de comida y la familia del cazador necesitaba relativamente pocas pieles. La externalidad estaba claramente presente. La caza podía ser practicada sin restricciones y se llevaba adelante sin determinar su impacto en los otros cazadores. Pero estos efectos externos tenían tan poco significado que nadie necesitaba tomarlos en cuenta. No había nada que se asemejara a la propiedad privada de la tierra. Y en *Las relaciones jesuíticas*, sobre todo el detalle de Le Jeune sobre el invierno que pasó con los indios montañas en 1633-34, así como en el breve relato de los padres Druilletes en 1647-48, Leacock no encuentra evidencias de que existiera propiedad privada. Ambos relatos indican una organización socioeconómica en la cual los derechos de propiedad de la tierra no están bien desarrollados.

Podemos conjeturar con seguridad que el advenimiento del comercio de pieles tuvo dos consecuencias inmediatas. Primero, el valor de las pieles aumentó en forma considerable para los indios. Segundo, y como resultado, la caza se incrementó abruptamente. Ambas consecuencias deben haber aumentado mucho la importancia de las externalidades asociadas con la caza libre. El sistema de derechos de propiedad comenzó a cambiar, y lo

hizo específicamente en la dirección requerida para tomar en cuenta los efectos económicos valorizados por el comercio de pieles. La evidencia distribucional o geográfica obtenida por Leacock indica una inconfundible correlación entre los primeros centros de comercio de pieles y los antiguos y más completos desarrollos de territorios privados de caza.

"Hacia comienzos del siglo XVIII comenzamos a tener clara evidencia de que los territorios de caza y los acuerdos para atrapar animales por parte de familias individuales se estaban desarrollando en el área alrededor de Quebec. Las primeras referencias de tales acuerdos indican una distribución puramente temporaria de los territorios de caza. Ellos (algonquinos e iroqueses) se dividían a sí mismos en distintos grupos para poder cazar en forma más eficiente. Era la costumbre apropiarse pedazos de tierra de aproximadamente dos leguas cuadradas para cada grupo en los que cazaban en forma exclusiva. La propiedad de zonas de nutrias, sin embargo, ya había sido establecida y, cuando eran descubiertas, se marcaban apropiadamente. Un indio hambriento podía matar y comer las nutrias de otro si se dejaba en poder de su legítimo dueño la piel y la cola.
(5)

El paso siguiente hacia los territorios de caza fue probablemente un sistema de distribución de tierras estacional. Un relato anónimo escrito en 1723 establece que "el principio de los indios es marcar los límites del terreno de caza seleccionado por medio de marcas en los árboles realizadas con sus propias vinchas tribales, de modo que nadie ingrese en las zonas de otros. [...] Hacia la mitad del siglo, estos territorios de caza estaban relativamente estabilizados". (6)

El principio que asocia los cambios en los derechos de propiedad con la aparición de nuevos (o revalorización de antiguos) efectos benéficos y perjudiciales sugiere en esta instancia que el comercio de pieles hizo económico alentar el control humano sobre los recursos animales pilíferos. Ese control requería la capacidad "de prevenir el robo y esto, su vez, sugiere que tendrían lugar cambios socioeconómicos respecto de la propiedad en tierra de caza. Esta línea de razonamiento es coherente con la evidencia que hemos citado. ¿Es incoherente con la ausencia de similares derechos de propiedad entre los indios del sudoeste norteamericano?

Dos factores sugieren que la tesis es consistente con la ausencia de derechos similares entre los indios de las llanuras del sudoeste. El primero de ellos es que no había animales de llanura de importancia comercial comparable a los animales pilíferos de los bosques; al menos no hasta que llegó el ganado desde Europa. El segundo factor es que los animales de llanura son básicamente especies herbívoros cuyo hábito es desplazarse sobre vastos territorios. El valor de establecer límites definiendo territorios de caza privados quedaba reducido por el costo relativamente alto que implicaba impedir que los animales se dirigieran hacia parcelas adyacentes. A partir de ello, tanto el valor como el

costo de establecer tierras privadas para caza en el sudoeste eran tan grandes que podíamos esperar poco desarrollo de tal posibilidad. La externalidad no era digna de tomarse en cuenta.

Las tierras de la península del Labrador albergan animales de bosque cuyos hábitos son considerablemente diferentes de los de llanura. Los animales de bosque confinan sus territorios a áreas relativamente pequeñas, de modo que el costo de internalizar los efectos de una administración humana se reduce considerablemente. Este costo reducido, junto con el valor comercial más alto de los animales pilíferos de los bosques, hizo productivo establecer tierras privadas para la caza. Frank G. Speck encuentra que la propiedad familiar entre los indios de la península incluía la represalia contra la violación de territorios.

Los recursos animales eran administrados. Algunas veces, las prácticas de conservación se encaraban en forma exhaustiva. Los territorios de caza familiares eran -divididos en sectores. Cada año, la familia cazaba en un sector diferente establecido por rotación, dejando un espacio en el centro de la zona, como una suerte de banco donde no se debía cazar a menos de verse obligados por escasez en la zona permitida.

Para concluir nuestro somero análisis del fenómeno de los derechos de propiedad privada entre los indios norteamericanos, anotamos una evidencia adicional para corroborar lo dicho. Entre los indios del noroeste también habían aparecido derechos de propiedad familiar privada altamente desarrollados, derechos que llegaban hasta asegurar la transmisión por herencia. Aquí encontramos nuevamente que predominaban los animales de bosques y que la costa oeste era frecuentemente visitada por grandes barcos de vela cuyo propósito principal era el comercio de pieles.(7)

La coalescencia y titularidad de los derechos de propiedad

He argumentado que los derechos de propiedad se desarrollan cuando se hace económico, para quienes se ven afectados por externalidades, internalizar los costos y los beneficios. Pero no he examinado aún las fuerzas que gobiernan la forma particular del derecho de propiedad. En principio, pueden distinguirse varias formas idealizadas de propiedad. Éstas son propiedad comunal, propiedad privada y propiedad estatal.

Entiendo por propiedad comunal un derecho que puede ser ejercido por todos los miembros de la comunidad. Con frecuencia, los derechos de caza y de aprovechamiento de la tierra han sido de propiedad comunal. El derecho a caminar por una vereda de la ciudad es también un derecho compartido comunalmente. Propiedad comunal significa que la comunidad niega al estado o a los ciudadanos individuales el derecho de interferir a cualquier persona que ejercite los derechos de propiedad comunal.

La propiedad privada implica que la comunidad reconoce el derecho del propietario a excluir a otros del ejercicio de tales derechos de propiedad privada. La propiedad estatal

implica que el estado puede excluir a cualquiera del uso de un derecho, en la medida en que el estado respeta procedimientos políticamente aceptados que determinan quién no puede utilizar propiedad de pertenencia estatal. No examinaré en detalle la alternativa de la propiedad estatal. El objetivo del análisis que sigue es discernir sobre algunos principios esenciales que gobiernan el desarrollo de los derechos de propiedad en comunidades orientadas hacia la propiedad privada.

Lo mejor para empezar es considerar un ejemplo particularmente útil que dirige nuestra atención hacia los problemas de la propiedad de la tierra. Supongamos que la tierra es de propiedad comunal. Cada persona tiene el derecho de cazar, trabajar o explorar el suelo en busca de minerales. Esta forma de propiedad falla en la posibilidad de concentrar en una persona el costo asociado con el ejercicio del derecho comunal por parte de esa persona en particular. Si alguien procura maximizar el valor de sus derechos comunales, tenderá a cazar en exceso o trabajar de más la tierra porque algunos de sus costos serán compartidos por otros. El stock de animales de caza, así como la riqueza del suelo, disminuirán con demasiada rapidez. Es concebible que los poseedores de tales derechos, o sea cada miembro de la comunidad, puedan acordar un límite hasta el cuál trabajar la tierra si los costos de negociación y de instrumentación de las políticas necesarias son iguales a cero. Cada uno puede estar conforme con limitar sus derechos, pero es obvio que los costos para alcanzar tal acuerdo no serán iguales a cero. Lo que no es obvio es cuán elevados serán dichos costos.

Los costos de negociación serán altos porque resulta difícil para muchas personas alcanzar un acuerdo mutuamente satisfactorio, en especial cuando cada uno de los involucrados tiene el derecho de trabajar la tierra tan rápido como lo desee. Pero, aun si se puede llegar a un acuerdo entre todos, todavía se deben tomar en cuenta los costos de establecer políticas al efecto, costos que también pueden ser elevados. Después de efectuar un acuerdo tal nadie podrá ejercer privadamente el derecho a trabajar la tierra; todos pueden hacerlo, pero fijando una semana de trabajo más corta. Los costos de negociación se incrementan aun más porque no es posible, con este sistema, hacer que todos los beneficios y costos esperados de próximas generaciones recaigan sobre los actuales usuarios.

Si una sola persona posee una determinada cantidad de tierra, intentará aumentar su valor actual tomando en cuenta posibles evoluciones futuras de costos y beneficios y seleccionar aquellos que, en su opinión, podrán maximizar el actual valor de sus derechos de propiedad privada de dichas tierras. Como sabemos, esto significa que intentará tomar en cuenta las condiciones de oferta y demanda que, según cree, existirán después de su muerte. Es muy difícil imaginar en qué forma los propietarios comunales podrían alcanzar un acuerdo que tomara en cuenta tales costos.

En efecto, el propietario de un derecho privado para el uso de la tierra actúa como un agente de inversiones cuya riqueza depende del modo como toma en cuenta las distintas demandas que compiten entre sí en el presente y en el futuro. Pero con derechos

comunales no hay agente de inversión posible y las demandas de la generación actual gravitarán mucho, en forma antieconómica, al determinar con qué intensidad se debe trabajar la tierra. Las generaciones futuras podrían desear pagar a la generación actual lo suficiente para cambiar el uso o la intensidad de la explotación actual de la tierra, pero no tienen un agente para plantear sus demandas en el mercado. Bajo un sistema de propiedad comunal, si una persona le pagara a otros para que redujeran el ritmo del laboreo de la tierra no obtendrían cambio nada de valor por sus esfuerzos. La propiedad comunal significa que las generaciones siguientes deben hablar por sí mismas. Nadie puede estimar los costos de llevar adelante semejante conversación.

El ejemplo de la propiedad de la tierra nos pone de inmediato ante una gran desventaja de la propiedad comunal. El efecto de las actividades de una persona sobre sus vecinos y sobre las generaciones futuras no se puede tomar en cuenta totalmente. La propiedad comunal resulta así en grandes externalidades. Los costos totales de las actividades de un propietario de una propiedad comunal no están limitados directamente por él, ni se puede llamar fácilmente su atención sobre ellos por el deseo de otros de pagarle una suma apropiada. La propiedad comunal establece un sistema de "pago para el uso de la propiedad" y las negociaciones, como el costo de establecer políticas de control, hacen ineficaz el sistema de "pago para no usar la propiedad". El estado, los tribunales o los líderes de la comunidad podrían intentar internalizar los costos externos que resultan de la propiedad comunal por medio de permitir la existencia de parcelas privadas pertenecientes a pequeños grupos de personas con intereses similares. Los grupos lógicos en términos de intereses similares son, naturalmente, la familia y el individuo. Continuando con nuestro ejemplo de la propiedad de la tierra, supongamos que primero distribuimos títulos de propiedad privada de la tierra indistintamente entre individuos existentes y luego determinamos también al azar la cantidad de tierra incluida en cada título.

La propiedad privada resultante internalizará muchos de los costos externos asociados con la propiedad comunal, puesto que ahora el propietario, en virtud de su poder para excluir a otros, puede contar generalmente con la retribución emergente del control de la caza o del aumento en la fertilidad de la tierra. Esta concentración de costos y beneficios en los propietarios crea incentivos para utilizar más eficientemente los recursos.

Pero tenemos que lidiar aún con las externalidades. Bajo el sistema de propiedad comunal, la maximización del valor de los derechos de propiedad comunal se llevará a cabo sin dar importancia a muchos costos porque el propietario de un derecho comunal o puede excluir a otros de disfrutar los beneficios de su propio esfuerzo y porque los costos de negociación son demasiado altos para que todos se pongan de acuerdo conjuntamente acerca de cuál es la mejor conducta. El desarrollo de derechos privados permite al propietario economizar el uso de aquellos recursos de los cuales él tiene el derecho de excluir a otros.

Gran parte de la internalización se lleva a cabo de este modo. Pero el propietario de derechos privados sobre una parcela no posee los derechos a otra parcela de otro sector privado. Puesto que no puede excluir a otros de los propios derechos privados de aquéllos, no encuentra incentivos directos (en ausencia de negociaciones) para economizar en el uso de su tierra de modo de tomar en cuenta los efectos que él produce sobre los derechos a la tierra de otros. Si construye un dique en su tierra, no tiene incentivo directo para tomar en cuenta los niveles más bajos de agua que se producirán en la tierra de sus vecinos.

Éste es exactamente el tipo de externalidad que encontramos en los derechos de propiedad comunal, pero se presenta en grado menor. En vista de que nadie tuvo el incentivo para acumular agua en ninguna tierra bajo el sistema de propiedad comunal, los propietarios privados pueden ahora considerar directamente los costos y beneficios para sus tierras que provienen de la acumulación de agua. Pero los efectos sobre las tierras de otros no se tomarán en cuenta directamente.

La concentración parcial de costos y beneficios que acompaña a la propiedad privada es sólo una parte de las ventajas que ofrece este sistema. La otra parte, quizá la más importante, ha escapado a nuestro entendimiento. El costo de negociación sobre las externalidades remanentes podrá ser reducido de modo muy considerable. Los derechos de propiedad comunal permiten a cualquiera utilizar la tierra. Bajo este sistema se hace necesario para todos encontrar algún tipo de acuerdo sobre el uso de la tierra. Pero las externalidades que acompañan al sistema de propiedad privada no afectan a todos los propietarios y, en general, será necesario sólo para unos pocos alcanzar un acuerdo que tome en cuenta dichos efectos. El costo de negociar una internalización de estos efectos se reduce así considerablemente. El punto tiene bastante importancia como para dilucidarlo.

Supongamos que un propietario de un derecho de propiedad comunal que está arando una parcela de tierra observa a un segundo propietario comunal que construye un dique en una parcela adyacente. El granjero prefiere disponer del arroyo tal como está y por lo tanto pide al ingeniero que detenga la construcción del dique. El ingeniero responde: "Págume para que yo pare". El granjero replica: "Le pagaría de buena gana, pero ¿qué es lo que usted me garantiza?". El ingeniero responde: "Puedo garantizarle que yo no continuaré construyendo la represa, pero yo no puedo garantizarle que otro ingeniero no retome la obra porque esto es propiedad comunal; yo no tengo el derecho de impedirselo".

La que sería una negociación simple entre dos personas bajo un sistema de propiedad privada se transforma en una negociación más bien compleja entre el granjero y cualquier otra persona. Ésta es la explicación básica, según creo, para sustentar la preponderancia de la propiedad individual en lugar de la propiedad múltiple. Por cierto, un aumento del número de propietarios es un aumento en la característica comunal de la propiedad y lleva, por lo general, a un incremento en los costos de la internalización.

La reducción en los costos de negociación que acompaña al derecho privado de excluir a otros permite que la mayoría de las externalidades sea internalizada a un costo más bien bajo. Aquellos que no están asociados con las actividades que generan efectos externos hacen impacto sobre mucha gente. Las emanaciones de humo de una fábrica afectan a muchos propietarios de casas de los alrededores pero ninguno de ellos está dispuesto a pagar lo suficiente al dueño de la fábrica como para que éste reduzca la salida de humo. Quizá todos los propietarios de casas juntos podrían querer pagar lo suficiente, pero el costo de lograr el acuerdo de todos ellos podría ser bastante como para desalentar una efectiva tratativa de mercado. El problema de la negociación se hará más complejo aun si el humo no proviene de una sola fábrica sino de un distrito industrial. En tales casos podría ser demasiado costoso internalizar efectos a través del mercado.

Retornando al ejemplo de la propiedad de la tierra, recordamos que ésta fue distribuida al azar, en parcelas, para una muestra seleccionada de propietarios; dichos propietarios negocian ahora entre sí para internalizar todas las externalidades remanentes. Dos opciones de mercado están abiertas a los negociadores. La primera es simplemente tratar de alcanzar un acuerdo contractual entre los propietarios que considere directamente los efectos externos en discusión. La segunda opción es que -algunos compren terrenos a otros, cambiando así el tamaño de las parcelas que se poseen. Qué opción será la elegida dependerá de cuál sea la más barata. Tenemos aquí un problema económico común en escala óptima. Si existen rendimientos constantes a escala en la propiedad de parcelas de diferente tamaño, habrá en gran medida una cuestión de indiferencia entre una compra lisa y llana y el acuerdo contractual sólo si un solo acuerdo contractual, fácil de controlar, internaliza la externalidad. Pero si hay varias externalidades, de modo que son varios los contratos que se necesita negociar, o si los acuerdos contractuales resultan difíciles de controlar, entonces la compra directa será el curso de acción preferido.

A medida que son mayores las "deseconomías" de escala para la propiedad de la tierra, mayor será la necesidad de acudir a arreglos contractuales entre los vecinos interactuantes para limitar esas diferencias. Los costos de negociación y de control serán comparados con los costos que dependen de la escala de propiedad, y las parcelas de tierra tenderán a ser divididas en tamaños de propiedad privada que minimicen la suma de esos costos.(8)

La interrelación de economías de escala, costos de negociación, externalidades y modificación de derechos de propiedad puede apreciarse en la "excepción" más notable a la afirmación de que la propiedad tiende a ser una cuestión individual: la corporación por acciones. Estimo que una significativa economía de escala en la operación de grandes corporaciones es un hecho y, también, que grandes necesidades de capital pueden ser satisfechas de manera más barata por medio del capital que proviene de numerosos compradores o poseedores de acciones. Mientras que existen economías de escala cuando se opera con estas corporaciones, no las hay en cambio para la provisión de capital. Por tal razón, se hace conveniente para muchos "propietarios" formar una sociedad anónima.

Pero si todos los propietarios participaran en cada decisión que debe ser tomada por tal compañía, las economías de escala que implica operar ese tipo de corporaciones quedarían rápidamente superadas por el alto costo de negociación. Por cierto, se produce una delegación de autoridad para la mayoría de las decisiones, y en casi todos los casos un pequeño grupo de administradores se transforman en los propietarios "de facto". La propiedad efectiva, es decir el control efectivo de la propiedad, está así legalmente concentrada en las manos de la administración. Está es la primera modificación legal, y se opera al reconocer los altos costos de negociación que se deberían pagar de otro modo.

La estructura de propiedad, sin embargo, crea algunas dificultades de externalidad bajo la ley de propiedad compartida. Si la corporación falla, la ley de propiedad compartida compromete a cada propietario de acciones a hacer frente a las deudas de la corporación hasta los límites de su capacidad financiera. Así, la administración que ejerce la propiedad de hecho puede provocar considerables efectos externos en los propietarios de acciones. Si el sistema de propiedad permanece sin cambios, esta externalidad haría extremadamente difícil para los empresarios obtener el capital necesario atrayendo a personas adineradas. (Aunque estos individuos pudieran obtener reembolsos de otros accionistas, los costos de litigio serían altos.) Una segunda modificación legal, la responsabilidad limitada, se desarrolló así para reducir los efectos de dicha externalidad.(9)

La propiedad de hecho de la administración y la responsabilidad limitada se combinan para minimizar el costo total de operar una gran empresa. Los accionistas son esencialmente prestatarios de capital y no propietarios, aunque pueden participar en decisiones tan infrecuentes como una fusión. Lo que los accionistas poseen realmente son sus acciones y no la corporación. La propiedad en el sentido del control vuelve a ser largamente una cuestión individual. Los accionistas poseen sus acciones y el presidente de la empresa y posiblemente unos pocos directivos controlan realmente la corporación.

Para mitigar aun más el impacto de las decisiones de administración sobre los accionistas, o sea para minimizar el impacto de las externalidades bajo esta forma de propiedad, es necesaria una modificación adicional de tipo legal. A diferencia de la ley de propiedad compartida, un accionista puede vender sus intereses sin obtener primero el permiso de los otros accionistas ni tener que disolver la corporación. Así, resulta fácil abandonar la corporación si las preferencias del accionista ya no están en armonía con las del comité de administración. Esta "vía de escape" es extremadamente importante y ha dado lugar al intercambio organizado de seguridades. El aumento de la armonía entre administradores y accionistas producido por el intercambio y por la competencia de grupos de administración ayuda a minimizar los efectos externos asociados con la estructura de Propiedad de una corporación. Por último, la responsabilidad limitada reduce considerablemente el costo de intercambiar acciones puesto que hace innecesario para el comprador de acciones el examinar en detalle las responsabilidades de la corporación y de los haberes de otros accionistas; estas responsabilidades pueden afectar en forma

adversa al comprador de acciones únicamente hasta el límite del precio pagado por la acción.

La doble tendencia -para la propiedad preferir al individuo y para la propiedad individual tender a la minimización de los costos- está clara en el paradigma de la propiedad de la tierra, cuya vigencia se ha extendido a la corporación. Pero puede no ser tan claro cuán ampliamente aplicable es el paradigma. Consideremos los problemas de derechos de reproducción (copyright) y las patentes. Si todos pueden apropiarse libremente una nueva idea, o si existen derechos comunales para nuevas ideas, no habrá incentivos para desarrollar nuevas ideas. Los beneficios que derivan de ellas no se concentrarán en quienes les dieron origen. Si hacemos extensivo a ellos cierto grado de derechos de propiedad privada estas ideas se desarrollarán con más rapidez. Pero la existencia de derechos privados no significa que se tomen en cuenta directamente sus efectos sobre la propiedad de otros. Una nueva idea transforma a una vieja en obsoleta y a otra vieja en una más valiosa. Estos efectos no serán directamente tomados en cuenta pero pueden llamar la atención de quien ha dado origen a la idea a través de negociaciones en el mercado. Todos los problemas de las externalidades son estrechamente análogos a los que se desarrollan con el ejemplo de la propiedad de la tierra. Las variables pertinentes son idénticas.

Lo que he sugerido en este trabajo es una aproximación a los problemas de los derechos de propiedad. Pero es algo más que eso. Es también una forma diferente de observar problemas tradicionales. Una elaboración de esta aproximación podrá, espero, esclarecer gran número de problemas socioeconómicos.

* Traducido de *American Economic Review*, mayo de 1967. Derechos exclusivos otorgados por el autor.

Notas

(1) Estas implicancias fueron derivadas por R. H. Coase, "The problem of Social Cost". *J. of Law and Econom.* (octubre 1960) : 1-44

(2) Si la demanda por la vida civil no se ve afectada por la distribución de la riqueza, la afirmación es correcta tal como está planteada. Sin embargo, cuando se hace un cambio desde el sistema "pago por el servicio" al sistema "permitir la compra de la propia excepción", la redistribución resultante de la riqueza que desaparece al desaparecer la conscripción obligatoria puede afectar seriamente la demanda por la vida civil; la validez de la afirmación requiere entonces un cambio compensatorio en la riqueza, que no será requerido en el caso ordinario de una compañía que maximiza sus beneficios.

Consideremos el ejemplo del granjero-estanciero mencionado por Coase. La sociedad puede darle al granjero el derecho a cultivar maíz sin ser molestado por el ganado o podría darle al estanciero el derecho a permitir que su ganado se desplace sin límites. Contrariamente al ejemplo de Coase, supongamos que si el que obtiene el derecho es el granjero, apenas consigue equilibrar sus costos, es decir que con el derecho de ser compensado por daños al maíz, la tierra del granjero es marginal. Si el derecho es transferido al estanciero, el granjero, al no disfrutar de ninguna renta, no dispondrá de medios para pagarle al estanciero para que éste reduzca el número de cabezas de ganado que cría. En este caso, sin embargo, sería beneficioso para este estanciero comprar la granja, asociando así la cría de ganado a la agricultura. Su propio interés lo llevará entonces a tomar en cuenta los efectos del ganado sobre el maíz.

(3) Eleanor Leacock, *American Anthropologist*, American Anthropological Assoc., vol. 56, N° 5, parte 2, informe N° 78.

(4) Véase Frank G. Speck, "The basis of American Indian Ownership of Land", *Old Pewn Weekly Review*, University of Pennsylvania (enero 16, 1915) : 491-495.

(5) Eleanor Leacock, op. cit., p. 15.

(6) Eleanor Leacock, op. cit., p. 15.

(7) La tesis es consistente con el desarrollo de otros tipos de derechos de propiedad. Entre los primitivos pueblos nómades el costo de controlar la propiedad era relativamente bajo para objetos altamente transportables, que la familia propietaria podía proteger mientras llevaba a cabo sus actividades diarias. Si estos objetos eran también muy útiles, los derechos de propiedad podían aparecer frecuentemente, de modo de internalizar los costos y beneficios de su utilización. Es generalmente cierto que entre comunidades primitivas las armas y elementos domésticos como la alfarería eran considerados como propiedad privada. Ambos tipos de objetos eran transportables Y su producción requería una inversión de tiempo. Entre los pueblos orientados hacia la agricultura, a causa de su necesario establecimiento en lugares definidos el transporte desempeñaba un rol menos importante en la de-terminación de la propiedad. La distinción puede observarse más claramente comparando la propiedad de la tierra entre los pueblos más primitivos, donde la rotación de las cosechas o las técnicas de fertilización eran desconocidas, o donde la fertilidad de la tierra era extremadamente pobre, con la propiedad entre pueblos con mayores conocimientos en la materia o que poseían tierras muy superiores. En el caso de los pueblos más primitivos, después de haber obtenido una cosecha debían abandonar la tierra durante varios años para restablecer la productividad. Los derechos de propiedad de la tierra entre esos pueblos requerían costos de control durante varios años, sin obtener ningún producido considerable. Por lo tanto, dado que para asegurarse la subsistencia estas gentes debían trasladarse a nuevas tierras, un derecho de propiedad valioso para ellos debía estar asociado con un objeto transportable. Entre estos pueblos es común encontrar derechos de propiedad sobre las cosechas, que son transportables en caso necesario, y no sobre la tierra directamente. Las sociedades primitivas más avanzadas en la explotación agrícola eran capaces de mantenerse en un mismo lugar durante períodos más largos y aquí observamos por lo general derechos de propiedad sobre la tierra al igual que sobre las cosechas.

(8) Compárese esto con el aporte similar realizado por R. H. Coase para explicar la compañía en "La naturaleza de la compañía", *Económica*, New Series, 1937, pp. 386-405.

(9) Sir Henry G. Manne discute este punto en un libro de próxima aparición sobre el sistema de corporaciones norteamericanas.