

La ética del derecho de propiedad privada: la propiedad para el creador y el descubridor

Pedro Schwartz Girón

Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid

Todos los conocimientos y conquistas de la humanidad nacen del trabajo y firme integridad de innovadores intransigentes.

Ayn Rand: **El manantial**

La propiedad, ¿injusta en sí?

Ciertos autores, sobre todo los que militan en el anarquismo, parten de la idea de que la tierra fue entregada a toda la humanidad y de que no es justo que unos pocos se queden con la heredad. Este tipo de crítica se solía dirigir en las sociedades predominantemente agrarias a los terratenientes, especialmente si éstos vivían ausentes de sus propiedades. No se trata tanto de negar la legitimidad de poseer lo que uno ha obtenido sin trabajar, sino de cuestionar la legitimidad de cualquier propiedad incluso la basada en el trabajo, que divida la tierra entre unas pocas personas y despoje a los más de su derecho natural a lo que Dios ha dado a toda la humanidad. De este derecho de toda la humanidad a la tierra partió Locke al iniciar su estudio de la propiedad, mas pronto tranquilizó sus dudas diciendo que era posible a los individuos ocupar partes de esa heredad indivisa, en la medida en que hubiesen trabajado en ella, "mezclado su trabajo con ella". Proudhon ciertamente negaba legitimidad a tal solución y por eso entre otras cosas quería que desapareciera la propiedad privada.¹

Menos general, pero sí muy convincente, es la reflexión de que, si el derecho de propiedad se justifica por el derecho de la persona al fruto de su trabajo, entonces hay muchas formas de propiedad injustificables. Naturalmente subsiste lo que los marxistas llaman "la propiedad personal" como distinta de "la propiedad de los medios de producción": es decir aquellos enseres y pertenencias de uso personal que cada uno se ha comprado con su sueldo o salario. Ya más dudoso es el caso de los rendimientos del capital físico o financiero que pertenece a cada individuo, a menos que provenga de la inversión de los propios ahorros, deducidos de la renta del trabajo. Menos firme aún es la propiedad de quien ha recibido los

bienes por donación o por herencia y vive de las rentas sin trabajar: puede aducirse que el donante o legatario original tenía el derecho de hacer lo que le viniese en gana con lo conseguido gracias a su trabajo y que las limitaciones impuestas a los beneficiarios de la herencia atenúan el derecho de propiedad del "trabajador originario". Sin embargo, a medida que se pierde en la memoria el origen laboral de lo que a un zángano le ha caído del cielo, por así decir, la justificación por el trabajo de ese tipo de propiedad se resquebraja. John Stuart Mill objetaba a la herencia, en especial la sucesión **ab intestato**, porque no le parecía clara su justificación sobre la base del trabajo, sobre todo porque el "trabajador originario" no había expresado su real gana en un testamento.² Además, esa acumulación de medios de producción en manos de individuos privilegiados, permite a unos pocos hacerse más ricos con mucha mayor facilidad que quienes se tienen que hacer a sí mismos partiendo de la nada.

Es curioso que no se apliquen normalmente las mismas objeciones a la propiedad privada obtenida por pura suerte, con un billete de lotería, una quiniela futbolística, o una ganancia en la mesa de juego. Hay riesgo, sí, pero ese riesgo se parece al que corre un especulador, cuyas ganancias se consideran a menudo excluidas de lo que una reglamentación del derecho de propiedad debería proteger.

A medida que vamos examinando formas de propiedad privada más remotamente relacionadas con el fruto del trabajo, más claro se ve que el principio no sirve para justificar la propiedad burguesa. El caso de los recursos naturales es decisivo, y así lo vio Stuart Mill. La fertilidad originaria de la tierra, las minas, las aguas subterráneas, el petróleo, la localización de solares de mercados o centros urbanos no son fruto

1 Pierre Joseph Proudhon, "Qu'est-ce que la propriété" (1840). A esa pregunta Proudhon contestó, "la propriété c'est le vol".

2 J.S. Mill, "Principles of Political Economy" (1848), Libro II, cap. 1.

del trabajo. Sin duda su descubrimiento merece algún premio, pues conlleva esfuerzo, y también su mantenimiento y reparación, que, en la medida en que consumen capital, apelan al ahorro, es decir implican sacrificio. Pero los poderes productivos originarios de la tierra, la ventaja de la cercanía, los regalos de la naturaleza en puridad no deberían atribuirse a nadie sobre la base del trabajo, sino sólo sobre la de la "ocupación", que es un principio justificativo muy distinto.

Ahora bien, al excluir los poderes originarios de la naturaleza de lo protegido por el principio del "fruto del trabajo", se da un paso de graves consecuencias para el sistema de la propiedad privada, como supo ver Proudhon. En efecto, los poderes originarios de la persona: su inteligencia nativa, sus capacidades artísticas, su habilidad verbal; su disposición para el deporte, la cocina, el trabajo mecánico; su belleza o atractivo sexual; su capacidad olfativa o gustatoria; todo ello viene dado de nacimiento y no es mérito de quien obtiene rentas extraordinarias por estar adornado de alguna cualidad atractiva o útil para los demás. E incluso mucho de lo adquirido después del nacimiento, no a través de los genes sino por el ambiente o la educación, no es mérito o trabajo de la persona que posee ese capital humano, sino de los padres, la familia, los colegios, la sociedad entera. Proudhon tiene razón al decir que no es justificable retener las rentas procedentes de tal capital sobre la base de la teoría del "fruto del trabajo".

Por fin, y desde el punto de vista de la doctrina socialista que no llega hasta los extremos de Proudhon en rechazar la propiedad basada en el trabajo, queda por examinar la propiedad de los beneficios empresariales. Para un marxista, tales beneficios no son sino la acumulación de lo explotado a los trabajadores. Me estoy refiriendo al beneficio empresarial puro, no al salario de superintendencia, ni al interés por los capitales invertidos en la empresa, ni a la prima de seguro por el riesgo que forma parte de los ingresos del empresario. No son sólo los marxistas quienes no entienden la razón de la existencia del beneficio empresarial puro. En efecto, si, como piensan muchos economistas defensores de la economía de mercado, el precio justo o precio equilibrio de un bien o servicio es aquél que compensa todos los esfuerzos realizados para su producción, permite la reposición del capital usado en esa producción, y cubre la renta de escasez que haya que abonar por los poderes originarios de la naturaleza consumida; entonces no hay lugar a beneficio empresarial puro, que sólo puede deberse a engaño, a disimulo de información, o a la explotación especulativa de situaciones privilegiadas o de poder. Podría yo aducir que el empresario especulador a menudo hace un servicio a la sociedad con su visión, listeza, o rapidez, pero una justificación de la propiedad apoyada en este servicio supondría apelar a un principio distinto del "fruto del trabajo"; sería apelar a un principio utilitaris-

ta o de las consecuencias de una institución; lo que no corresponde al discurso ético del que nos estamos ocupando ahora. El hecho es que, sobre la base de la doctrina del "fruto del trabajo" es muy difícil también.

En resumen, la institución de la propiedad privada burguesa tal como la hemos conocido desde la Revolución Francesa y el Código Napoleón no queda plenamente justificada por la apelación al derecho del trabajador a disfrutar plenamente del fruto de su trabajo.

De esto han sido más o menos conscientes diversos defensores de la propiedad burguesa, como hemos visto que Thiers lo era, con todo y que no resultó un pensador muy riguroso. Para Thiers la salida o, mejor dicho, el paracaídas en caso de fallo de la doctrina del "fruto del trabajo", eran los efectos o consecuencias de la propiedad: el efecto multiplicador de la riqueza que proponía el incentivo de poder poseer los bienes creados con el esfuerzo o el ingenio; la variedad y flexibilidad de los grupos sociales en los que se favorecía la existencia de ricos e incluso richachones; el fomento de las libertades cuando el poder no podía invadir la propiedad individual.

Sin duda alguna, son éstos argumentos de peso. Pero no nos encontramos ahora en esa instancia, sino en la de si el sistema de la propiedad privada es justo, si tiene una base ética sólida; o si, más modestamente, es la propiedad privada, tal y como la conocemos en la sociedad burguesa una institución coherente, basada en un principio moral único.

Justificación de la propiedad privada sobre el principio del "creador-poseedor"

Rechazada la posibilidad de justificar cabalmente la propiedad privada sobre la base de la doctrina del "fruto del trabajo", aparece la necesidad de otra línea de defensa. Si no encontramos esa línea de defensa, nos veremos reducidos a proteger dicha institución de forma meramente utilitarista, por sus consecuencias, y con la conciencia de que quizá estemos apelando a los sentimientos más egoístas del ser humano para disimular lo endeble de nuestra posición moral.

La justificación más coherente de todos los aspectos de la propiedad burguesa creo que se encuentra en **el derecho del descubridor o creador** a lo que nadie conocía o a lo que incluso no existía y que él ha sabido poner al servicio de la sociedad.

El autor que mejor ha presentado esta justificación es el economista y filósofo Israel Kirzner, en su trabajo "Productor, empresario, y derecho de propiedad" (aparecido en su libro **Percepción, oportunidad y beneficio**, del año 1979).

Enfoca el Prof. Kirzner las insuficiencias de la doctrina del "fruto del trabajo" desde un punto de vista

novedoso. Destaca, no sólo la incapacidad de esa doctrina para explicar todas las características de la propiedad burguesa, sino también el hecho, gravísimo en una economía capitalista, de que no justifica el beneficio empresarial puro.

El empresario como descubridor

Acabo de señalar lo fácil que es para un marxista defender la idea de que el beneficio empresarial puro no debe ser apropiado por nadie sino por el trabajador: de hecho, el mayor éxito del especulador puro es el de ganar una fortuna con un mero golpe de vista, sin esfuerzo, eclipsando a quienes laboran por su sustento. ¿Qué puede haber que sea menos justo que el crecimiento de la riqueza de un avisado especulador en bolsa, o de un marchante de cuadros, o un vendedor de solares, si se cree que la única justificación del derecho de propiedad es el trabajo?

El verdadero papel de un empresario puro en una economía de mercado se entiende mal en estos tiempos, en especial lo entienden mal quienes han sido deformados por un estudio rutinario de la ciencia económica. Se contentan a menudo los economistas con una definición de su materia que esconde la verdadera naturaleza de la actividad empresarial. En efecto, han aprendido que "la economía es la ciencia que estudia la aplicación de medios dados y escasos, a fines conocidos e infinitos".

La definición tiene un elemento aceptable y otro equivocado. El elemento aceptable es el de la lucha contra la escasez, una escasez congénita en la condición humana. Lo equivocado se centra en las dos palabras "dados" y "conocidos", "medios dados" y "fines conocidos".

Si las necesidades de todos los hombres fuesen patentes y los medios para satisfacerlos conocidos, la vida económica sería reducible, en principio, a un mero cálculo automático que podría realizarse por medios mecánicos, hoy en día con un ordenador. Pero no es así el mundo. La razón por la que unos obtienen beneficios y otros no salimos de trabajadores por cuenta ajena, estriba en que unos pocos saben descubrir lo que la gente quiere y nadie ha sabido ver; y también saben organizar y sacar de otros empleos, o de la inactividad, los recursos productivos necesarios para el empeño. O también, en segundo grado, saben imitar prontamente a quienes están teniendo éxito y conseguir beneficios explotando el mismo filón.

El Profesor Kirzner ha dicho felizmente que el papel del empresario consiste, "no en resolver problemas percibidos, sino en colocarse en aquella posición en la que los problemas se plantean y pueden resolverse".

Se dice que el empresario obtiene su porción de beneficio gracias al riesgo que está dispuesto a co-

rrer. No está propiamente utilizada la palabra "riesgo" aquí, pues suele emplearse para designar las contingencias asegurables con una póliza y no es éste el tipo de aleatoriedad que caracteriza la función del empresario. El empresario asume la "incertidumbre", es decir, riesgo no asegurable, porque intenta predecir la demanda del mercado y aplicar a saciarla recursos latentes, lo que significa moverse en el mundo de lo desconocido, incluso en términos de probabilidades.

Como bien dice Kirzner, la conducta económica no consiste en calcular la vía de menor coste hacia una solución óptima, dados unos medios y definido un objetivo. Desde el punto de vista del empresario sería muy fácil optimizar mecánicamente de la forma descrita por las definiciones al uso. Lo difícil es "reconocer las verdaderas posibilidades de una situación, no dejarse engañar por las posibilidades aparentes que no existen, ...y no pasar por alto las verdaderas limitaciones" de las acciones planeadas.

Hay que distinguir entre las generalidades de un problema económico y los detalles de cómo hacer dinero. Así, un planificador gubernamental en un Ministerio de Turismo se lamentará quizá de que los turistas que vienen a su país sean pobres de solemnidad y gasten poco durante sus vacaciones: y quizá proponga una campaña de promoción en el extranjero, financiada con dinero público e indefinida en cuanto a sus efectos económicos, para atraer turistas ricos; probablemente ni siquiera se molestará en evaluar el eco de tal campaña en los mercados a los que la ha dirigido. Un empresario privado que se enfrenta con la parte que le toca de ese problema de turismo pobre, como intenta hacerse millonario, actuará de forma muy diferente: sabrá imaginar en una costa semi-desértica y de monótono trazado la vegetación artificialmente obtenible con irrigación, el puerto deportivo que corrija la ausencia de calas naturales, la combinación de viviendas, centros comerciales, lugares de esparcimiento, necesarios para atraer a lejanísimos clientes potenciales, cuyos gustos intuye; y todo ello evaluando sobriamente sus propias posibilidades financieras y los recursos de la zona en materia de hostelería y construcción, sin olvidar las difíciles relaciones con las autoridades locales. Además, habrá de tener la flexibilidad suficiente para corregir sus equivocaciones en cuanto las descubra, y el conocimiento de los hombres bastante para seleccionar a sus colaboradores y empleados. Si ese empresario se enriquece, será porque ha creado un producto virtualmente de la nada para clientes virtualmente ignotos y porque ha construido un centro de vacaciones cuyas posibilidades ni cuyas dificultades supieron ver otros.

Especialmente revelador es el análisis del error del empresario que realiza el Prof. Kirzner. El error en una empresa o negocio no suele nacer de una equivocación de cálculo, "sino de una estimación

equivocada de la situación, por exceso de optimismo respecto a la existencia de recursos, o respecto a los resultados esperados de determinadas acciones; o por exceso de pesimismo respecto a estos recursos o los resultados”.

No creo que los malos resultados de la construcción naval en España, o de las acerías integrales, o de los planes de reestructuración de la industria textil, se deban a que los responsables no supieran “optimizar bajo constricciones”, como se dice en jerga ingenieril, a que no **calcularan** bien, sino a que no supieron prever la caída de la demanda de fletes, o el encarecimiento del combustible, o la resistencia de los fabricantes a prescindir de telares viejos.

El papel de la suerte en el triunfo de los empresarios que se enriquecen (o de un investigador como Fleming, que descubre la penicilina “por casualidad”) subraya la importancia de saber colocarse en el preciso punto y hora en que emergen problemas y soluciones. “El aspecto más llamativo del papel del empresario”, dice Kirzner, “es el de estar siempre presente, el de colocarse precisamente en la posición en la que puede tocarle la suerte”.

Las remuneraciones del empresario

Naturalmente, el tipo ideal que he dibujado no existe en la realidad como tal: nadie es empresario puro y, lo que es más importante, todos somos algo empresarios. Analicemos con qué vive el empresario, además de con el beneficio puro.

John Stuart Mill, en sus ya citados **Principios** de 1848, fue quien reintrodujo en la tradición económica anglosajona el análisis del empresario: poco nuevo se había dicho en inglés sobre este tema desde la publicación de la **Riqueza de las Naciones** de Adam Smith en 1776.

Stuart Mill había leído a los economistas franceses, sobre todo a Jean Baptiste Say y su **Traité d'économie politique** de 1803, para quienes el “*entrepreneur*” era un actor destacado en el drama de la producción. Pues bien, Mill codifica en sus **Principios** los cuatro ingresos del empresario.

Si tomamos como modelo al empresario unipersonal, éste se apropia de un remanente, después de pagar a todos sus suministradores de materiales y servicios productivos. En este remanente puede distinguirse: a) un sueldo de superintendencia o gerencia; b) una prima de seguro, por los riesgos asegurable que decide no llevar al mercado financiero; c) un interés (o cuasi-renta, diríamos hoy) por el capital que ha invertido en la empresa; y, por fin, deducido todo lo anterior, queda un beneficio o pérdida por el riesgo puro del que se responsabiliza.

El empresario elige personas, pero no controla necesariamente el proceso de producción física;

arriesga su propiedad para garantizar los ingresos de los dueños de servicios productivos que ha contratado; ejerce su control sobre los directivos de la empresa, en contrapartida de los riesgos que asume; conoce con certeza el precio de los insumos, una vez que los ha comprado, pero en ese momento no sabe aún el precio de venta de sus productos; se apropia del residuo del ingreso de su empresa, tras haber saldado sus obligaciones para con los perceptores de ingresos garantizados, incluido el fisco. Como este residuo puede ser negativo, su aventura de empresario puede resultar en una pérdida o ganancia del capital para él.

La apropiación para el creador-descubridor

La cuestión no es ahora discutir si el empresario tiene derecho o no a apropiarse de ese beneficio puro porque cumple una función útil para la sociedad; o porque corre un riesgo que es útil para la sociedad que corra. La cuestión aquí es de coherencia en la defensa de tal sistema. Si el principio de legitimación que elegimos no da cabida al beneficio del empresario, mal camino llevamos. Si la doctrina del “fruto del trabajo” no legitima las ganancias, a veces enormes, desmesuradas, que obtiene un empresario especulador - como cuando descubre petróleo en un campo de Texas, o adivina cuándo se va a devaluar el franco francés - entonces no vamos por buen camino y mejor sería que nos uniéramos al campo de los proudhonianos. Es posible que tal principio de legitimación coherente no exista, pero si se nos ocurre alguno, tiene que legitimar al empresario.

Sin duda, la idea de que quien descubre un filón de riqueza, o crea un nuevo objeto o fuente de satisfacción para los demás puede quedarse con lo descubierto o creado, justificaría la apropiación del beneficio por el empresario. Lo plausible de este criterio, como defensa de la innovación y la creación queda patente en especial en la obra de la novelista americana Ayn Rand: muchos recordarán el dramático final de su obra **El manantial**, en la que el arquitecto creador de unos edificios adulterados en su construcción los dinamita como afirmación del derecho de un artista sobre su obra.

Ahora la cuestión se vuelve por pasiva: ¿puede el principio de justificación de la propiedad privada aplicarse a los derechos del individuo a percibir la remuneración de su trabajo? La contestación es afirmativa, si concebimos el trabajo, hasta el más modesto y rutinario, como un acto de creación, como una forma que tiene todo individuo de conformar la realidad con las decisiones de su voluntad, de influir en sus congéneres con sus decisiones personales.

Esta visión del trabajo como creación o descubrimiento ennoblece sin duda nuestro concepto del esfuerzo humano. La línea de demarcación entre el especulador genial y el menestral laborioso se difumi-

na. De hecho, en la práctica, los golpes de suerte no suelen favorecer a quien no ha sabido participar en la carrera. "Le génie n'est qu'une grande aptitude à la patiente", dijo el botánico Buffon. Los grandes triunfos, las grandes obras no se hacen sin grandes trabajos, por mucho que rueda Fortuna, favorezca Marte, o inspire la musa.

El edificio de los derechos individuales

Sobre esta base del derecho de propiedad justificado por el derecho del creador o descubridor a poseer y gozar lo que ha creado o descubierto, o a intercambiarlo, venderlo, alquilarlo, donarlo, o explotarlo según guste, han erigido los autores clásicos todo un edificio de derechos individuales.

Prestemos atención a este edificio, pues es el edificio de nuestras libertades: hemos examinado la planta baja o vestíbulo, el derecho del creador-distribuidor a lo que ha alumbrado; para otro momento habrá que dejar el estudio detallado de los tramos superiores de tal edificio, estudiaremos las libertades basadas en el derecho de propiedad.

Diré algo aquí sobre esos pisos superiores, si quiera brevemente. Si la sociedad respeta el derecho de todo inventor, o creador, o descubridor, o trabajador a lo que ha creado o descubierto, entonces las relaciones sociales se organizan de forma libertaria estricta. Las obligaciones primordiales del Estado son en ese caso la defensa nacional, la policía y la administración de justicia. Como dijo Adam Smith en **La Riqueza de las Naciones**, "donde no hay propiedad, o por lo menos no la hay que exceda el valor de dos o tres días de trabajo, no es tan necesario que exista el Estado".

Desde el punto de vista de la regla que estamos examinando, los impuestos no podrían ser redistributivos, ni directamente, ni a través del gasto público. En palabras otra vez de Adam Smith, "los súbditos de cada Estado deberían contribuir al mantenimiento de la administración ... en proporción a las rentas de que goza cada uno de ellos bajo la protección del Estado". Es decir, los impuestos serían proporcionales y no progresivos.

Los propietarios tendrían el derecho a su vez de vender, alquilar, donar, dejar en herencia o, incluso, destruir aquello que les perteneciese, con la única limitación de no infringir los derechos de propiedad de los demás.

La libertad de contrato tanto en el mundo laboral, como en el de las diversiones, la enseñanza, las finanzas, o los bienes de consumo habría de ser absoluta. Los tribunales harían cumplir lo prometido, todo lo prometido, y nada más que lo prometido, y en materia de vicios escondidos habría de estarse a la máxima "caveat emptor", ¡cuídese el comprador!

La norma general de la vida civil habría de ser la voluntariedad de los compromisos y el derecho a que a uno le dejasen en paz dentro de los límites de sus posesiones materiales y espirituales. En una sociedad así, la cuestión de saber hasta dónde puede cada individuo ejercer su libertad quedaría resuelta más precisamente que con la frase usual de "hasta donde lleguen las libertades de los demás": se diría "hasta donde lleguen los derechos de propiedad de los demás".

En otro escrito mío, titulado **Bases filosóficas del liberalismo** (1984), he dicho ya que no suele ser posible aplicar norma ética alguna en sociedad hasta sus últimas consecuencias, pues ello da a veces lugar al absurdo. Sólo si se admite la conveniencia de aplicar otras reglas morales que la estricta de la defensa de la propiedad, podrán ampliarse las funciones del Estado más allá de lo que se acaba de detallar. Incluso Adam Smith consideraba esta lista como demasiado estrecha, pues añadía a éstas otra obligación más: "el deber de erigir y mantener ciertas obras públicas y ciertas instituciones públicas... porque el beneficio nunca compensaría el gasto de un individuo o pequeño número de individuos, aunque frecuentemente lo compense con creces a la sociedad". Pero con estas breves reflexiones he pretendido hacer un pequeño esbozo del tipo de sociedad que habría que contemplar si uno quisiera respetar el derecho de propiedad privada, justificado por el descubrimiento y la creación. Como puede verse, sería una sociedad rabiosamente liberal, abierta a todos los vientos de la innovación y el progreso, y celosa hasta el extremo de la libertad individual.

Pero continuemos ocupándonos ahora del nivel ético del derecho de propiedad individual. He propuesto que este derecho se base sobre el derecho del creador-descubridor a lo que ha alumbrado. ¿Cuáles son los cimientos éticos que justifican a su vez este derecho del creador-descubridor?

Los fundamentos del derecho del "creador-poseedor"

Dentro del campo estricto de la justificación ética del derecho de propiedad, los autores no se han contentado con evitar contradicciones entre el principio justificador y las instituciones por justificar. Especialmente, filósofos como Alan Gewirth y Roger Pilon, dos profesores americanos, han buscado ahondar en los fundamentos éticos de esa propia justificación.

El basamiento último al que han querido llegar es una reformulación del imperativo categórico de Kant, que en una de sus versiones rezaba: "Obra de modo que tu máxima pueda valer siempre al mismo tiempo como principio de una legislación universal". Dice Gewirth que su doctrina consiste en subrayar que:

"la voluntariedad y finalidad de todo agente al actuar, características que él

necesariamente reclama como derechos sobre la base de que tiene intención de actuar porque quiere alcanzar sus propósitos, también debe el agente admitirlas como características de quienes van a sentir los efectos de su acción, a menos que esté dispuesto a contradecirse a sí mismo”.

Dicho de forma más simple, toda persona, por el mero hecho de actuar libremente, reclama implícitamente para sí el **derecho** de actuar libremente y la legitimidad de perseguir sus propios fines. Por ello, añade Gewirth, si no quiere contradecirse, debe conceder a quienes reciben los efectos de su acción las mismas características genéricas de voluntariedad y finalidad y "contenerse de ejercer sobre ellos cualquier coacción o de infligirles daño básico alguno”.

No está muy claro que todo el mundo vaya a dejarse convencer plenamente por este tipo de razonamiento. Sí es cierto sin embargo que, si uno acepta el imperativo categórico Kantiano en esta formulación, entonces incumbe a todo individuo tratar a cualquier otro individuo como un agente libre.

Para el Profesor Roger Pilon, cuyo trabajo sobre "Sociedades anónimas y derechos naturales" (1979) estoy siguiendo, "el mundo de derechos y obligaciones que emerge de la doctrina de Gewirth es el mundo del liberalismo clásico”.

Distingue Pilon tres modos básicos de actuar, desde el punto de vista del análisis de esos derechos y obligaciones del liberalismo clásico: a) no actuar; b) actuar sin persona recipiente; c) actuar sobre otra persona, en cuyo caso hay una obligación de no coaccionarle o dañarle. Claramente, tanto en el caso de que el agente original como en el del afectado por las acciones de éste, debe obtenerse el consentimiento para un cambio del **status quo**.

Inmediatamente se ve cómo cuadran los derechos de propiedad en este esquema. En principio, nadie debe poder invadir el **status quo** de quien se encuentra en el goce de sus derechos de propiedad y no quiere actuar. También es posible actuar sobre otra persona, con el consentimiento de ésta y para mutuo beneficio. El caso intermedio, es el que con-

cierte a la adquisición originaria de propiedad: "combina la ausencia de cualquier otro título con la existencia de una reclamación (por lo menos implícita) por el ocupante”. El creador-descubridor reclama una propiedad que no es de nadie, y por lo tanto no infringe el **status quo**.

El derecho de propiedad del ocupante de la "res nullius", la cosa de nadie, ha sido reconocido con más o menos limitaciones desde tiempo inmemorial. Sin embargo, siempre se lo ha conceptualizado como un caso de poca importancia porque se consideraba mayormente aplicable a la tierra vacante y otros recursos naturales sin poseedor - lo que es raro en un mundo tan poblado como el actual. Sin embargo, con el concepto del "descubridor-creador", la categoría de "res nullius" se amplía infinitamente a todo lo que el ser humano crea con su ingenio, su trabajo, su arte, sus habilidades físicas, todo aquello que nadie o un número muy exiguo de personas haría exactamente igual si esa persona faltara.

Muy al contrario de lo que parece decir el Rey David en Salmos CXV, xiv, "Los cielos son cielos para Jeovah, la tierra se la dió a los hijos de los hombres", al principio nadie era dueño de la tierra, luego menos aún puede decirse que la tierra perteneciese a toda la humanidad, como sostuvieron Locke y Proudhon. Cuando alguien la ocupa, lejos de empeorar la posición de los demás la tal ocupación a menudo mejora las oportunidades de los dedicados a otros menesteres. Pero ya nos estamos pasando a la evaluación del sistema de la propiedad privada por sus efectos, en vez de por su valor moral.

Mis conclusiones hasta el momento son, en pocas palabras, las siguientes. Es imposible justificar gran parte del contenido esencial del derecho de propiedad sobre la base del trabajo incorporado a nuestras posesiones. Es mucho más completa y más sólida la justificación basada en la ocupación de lo que no es de nadie, porque lo hemos descubierto o creado nosotros o quienes nos lo cedieron voluntariamente. La obtención de lo que otros poseen debe lograrse por contrato en una sociedad libre. Lo que no es de nadie, porque nosotros lo hicimos o descubrimos podemos poseerlo y transmitirlo, sin ejercer sobre los demás cualquier coacción o infligirles daño alguno.