

El análisis económico del derecho de propiedad: una aproximación

José M.^a AGUILAR GONZÁLEZ
Universidad Complutense de
Madrid
jm.aguilar@der.ucm.es

Resumen: El artículo presenta, de manera sucinta, varias líneas básicas de estudio del análisis económico del derecho de propiedad. Analiza el denominado teorema de Coase y sus consecuencias, y estudia varios ejemplos de las implicaciones económicas de las normas.

Abstract: This paper briefly presents basic topics of the Economic Theory of Property. Analyzes the Coase theorem and its consequences and discusses some samples of the economic implications of Law.

Palabras clave: Derechos de propiedad, Análisis económico del derecho, Responsabilidad civil, Teorema de Coase.

Keywords: Property law, law&economics, Tort law, Coase theorem.

Sumario:

- I. Introducción.**
- II. El Teorema de Coase.**
- III. Las implicaciones económicas de las normas.**
- IV. Para finalizar.**
- V. Referencias bibliográficas.**

I. INTRODUCCIÓN

A pesar de ser una disciplina con un extenso bagaje académico, el análisis económico del derecho no es suficientemente conocido en el ámbito jurídico y cuando lo es, o apasiona, lo que puede provocar una modificación en la ortodoxia del campo de conocimiento del hasta entonces jurista “tradicional”, o no goza de buena fama. Valgan estas breves líneas para introducir al jurista y al estudiante de derecho en una disciplina interesante, útil y novedosa, cuando no apasionante, compleja e, incluso, provocadora, que a buen seguro no le dejará indiferente ¹.

El análisis económico del derecho utiliza las herramientas tradicionales de la microeconomía para analizar la eficiencia de las normas ². Este tipo de análisis no es nuevo. Ya Jeremy Bentham en su libro *A Theory of Litigation* (1789) analizaba los incentivos que generan los castigos a los infractores. Otros autores han llevado a cabo incursiones en este terreno (Blackstone ³, Coase ⁴), pero no es hasta la década de los setenta del siglo pasado en el que el análisis económico del derecho nace y se desarrolla como materia, evolucionando rápidamente hasta nuestros días.

1. Con el presente continúo una serie de artículos divulgativos iniciada con el publicado en la *Revista Kínésis*, Revista Electrónica de Metodología e Historia del Derecho (Revista del Instituto de Metodología e Historia de la Ciencia Jurídica), sobre las líneas básicas de esta disciplina (n. III, 2006). En éste se dibujaban muy brevemente algunas líneas básicas de estudio del análisis económico del derecho: derechos de propiedad, derecho de accidentes, el delito y la familia. Continúo la serie analizando, algo más detalladamente, la primera de las líneas: los derechos de propiedad.

2. Pastor define el análisis económico del derecho como «una disciplina, que esencialmente consiste en aplicar principios o técnicas habituales en el análisis económico al estudio característico del ordenamiento (sistema) jurídico»: PASTOR, S., Y PINTOS, J., «Law and Economics in Spain», en *Encyclopedia of Law and Economics, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics*, Cheltenham Bouckaert, B. and De Geest, G. (eds.), 2000.

3. En *Commentaries on the Laws of England* (Chicago: University of Chicago Press, 1976) trata de los incentivos que generan una mala definición de los derechos de propiedad.

4. Ronald Coase es considerado por algunos como el padre del análisis económico del derecho. En su artículo de 1960 «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44, el artículo más citado de la literatura económica, introduce el denominado

II. EL TEOREMA DE COASE

¿Deben utilizarse criterios económicos a la hora de establecer determinadas normas? ¿Deberían los jueces y tribunales llevar a cabo un análisis de los costes y beneficios de una determinada situación a la hora de dictar una sentencia? Es evidente que las decisiones de los jueces y tribunales inciden en la actividad económica por lo que parecería razonable que éstas tuvieran en cuenta los beneficios y los costes asociados. Iniciaremos esta discusión examinando el origen del problema mediante el análisis de Coase.

Coase, en su artículo «El Problema del Coste Social» analiza los efectos que las acciones de una empresa pueden tener sobre terceros. Por ejemplo, una empresa que vierte residuos tóxicos a un río puede generar un determinado daño a una piscifactoría situada en el margen del río y que utiliza el agua contaminada en su proceso productivo. En este caso, la producción de un bien por parte de la empresa contaminante genera un daño (externalidad ⁵), a un tercero que no participa ni en la producción ni en la venta de dicho bien. La empresa contaminante sólo tiene en cuenta el coste marginal de producción y no el coste que ha generado a la piscifactoría, el coste social asociado a la producción del bien. ¿Debe intervenir un tercero para solucionar este conflicto? Podríamos acudir a las normas para solucionar el problema: normas administrativas, fijando un límite máximo a las emisiones de vertidos tóxicos por parte de la empresa contaminante; normas penales, estableciendo el denominado delito ecológico; normas fiscales, cobrando impuestos al que contamina (los denominados impuestos pigouvianos), etc. ¿Debemos elegir el producto de una empresa sacrificando la producción del otro bien? ¿Es más importante la producción del bien de la empresa contaminante que la producción del bien de la piscifactoría? Coase considera que debe tenerse en cuenta *lo que se consigue y lo que se deja de conseguir* y que el problema puede solucionarse a través de la negociación privada de las partes implicadas en el conflicto. Pero para ello son necesarias varias condiciones:

- información completa,
- correcta definición de los derechos de propiedad,
- ausencia de costes de transacción, que son los costes en los que incurren las partes en el proceso de negociación.

“Teorema de Coase”, que funda prácticamente el análisis económico del derecho. Su importancia es capital y sobre ello se tratará a continuación pero hay que señalar que, a pesar de lo importante de esta contribución, en los años cincuenta y sesenta del siglo pasado los artículos relacionados con la materia son aislados.

5. Las externalidades son efectos (positivos o negativos) que genera la producción o el consumo de un bien o servicio sobre terceros que no participan ni en su producción ni en su venta, y cuando, además, esos efectos no se reflejan en los precios de mercado.

Si se dan estas condiciones, dice Coase, puede solucionarse el problema de las externalidades. La solución, además, será la solución eficiente independientemente de a quién estén atribuidos los derechos de propiedad.

La solución del problema

Imaginemos que corresponde a la piscifactoría el derecho a no ser contaminada. En este caso, si la empresa contaminante desea seguir produciendo deberá compensar a la piscifactoría por los perjuicios causados. ¿Será siempre posible esta solución? Mientras el beneficio marginal que obtenga la empresa contaminante al producir sea mayor que el daño marginal provocado a la piscifactoría, podrá la empresa contaminante indemnizar por los daños. La empresa contaminante pagará como máximo aquella cantidad en la que el beneficio marginal ⁶ sea igual al daño marginal. En aquel nivel de producción en el que el daño marginal sea superior al beneficio marginal, no le será rentable a la empresa contaminante compensar a la piscifactoría, por lo que no seguirá produciendo.

Si corresponde a la empresa contaminante el derecho a contaminar, es la piscifactoría la que debe compensar a la empresa contaminante. Esta compensación se produce para que la empresa contaminante deje de producir. La compensación debe ser igual o superior al beneficio que la empresa deja de obtener al cesar su producción. Pero la piscifactoría ofrecerá esta compensación siempre y cuando el daño marginal que genera la producción de la empresa contaminante sea superior a la cantidad que ofrece en compensación. En el momento en el que el beneficio marginal sea igual al daño marginal, la piscifactoría no tendrá incentivos para seguir compensando a la empresa contaminante.

Un ejemplo numérico

Para aclarar suficientemente el teorema vamos a ampliar el ejemplo de la empresa y la piscifactoría. Consideremos que los datos de la tabla 1 son el resultado de la actividad productiva de la empresa contaminante. De este modo la tabla ofrece información, en primer lugar, sobre el beneficio total que

6. Es fundamental distinguir el beneficio total del beneficio marginal. El beneficio marginal es la diferencia que hay entre el beneficio total que se alcanza con un determinado nivel de producción y el beneficio total generado al producir una unidad más de producto. En la tabla 1, el beneficio marginal que genera la 3.^a tonelada de producción (400 unidades monetarias) se calcula restando el beneficio total obtenido en ese nivel de producción (1.400 u.m.) menos el beneficio total que genera la 2.^a tonelada (1.000 u.m.). El mismo razonamiento puede aplicarse al daño marginal para diferenciarlo del daño total.

un determinado nivel de producción genera a la empresa contaminante (columna 2); en segundo lugar, la columna 3 proporciona datos del beneficio marginal, definido como el cambio que experimenta el beneficio total originado por la variación en una unidad de la producción. Por otro lado, las dos últimas columnas ofrecen datos relativos al daño. Cada unidad producida provoca un daño a la piscifactoría que se materializa en pérdidas; los datos de la cuarta columna muestran el daño total, en unidades monetarias, para un nivel de producción determinado. Por último, la quinta columna proporciona información sobre el daño marginal, que es la variación en el daño total provocado por el aumento en una unidad del nivel de producción.

TABLA 1

Unidades producidas (Tm)	Beneficio total (u.m.)	Beneficio marginal (u.m.)	Daño total (u.m.)	Daño marginal (u.m.)
1	500	500	50	50
2	1000	500	150	100
3	1400	400	300	150
4	1800	400	500	200
5	2100	300	750	250
6	2400	300	1050	300
7	2700	300	1400	350
8	3000	300	1800	400
9	3200	200	2250	450
10	3300	100	2750	500

FUENTE: Elaboración propia.

Si se atribuye el derecho a contaminar a la empresa contaminante, lógicamente elegirá el nivel de producción más elevado (10 Tm), en el que el beneficio total es 3.300 unidades monetarias. Este nivel de producción genera unos daños a la piscifactoría de 2.750 unidades monetarias. Sin embargo no son los datos totales los que permiten a las partes tomar decisiones. Éstas se tomarán teniendo en cuenta los datos marginales. Producir la décima tonelada supone un incremento en los beneficios de 100 unidades monetarias; sin embargo, el daño marginal de esa décima tonelada de producción es muy superior, 500 u.m. A la piscifactoría le conviene compensar a la empresa con 100 unidades monetarias, equivalentes al beneficio marginal derivado de producir 10 toneladas, con tal de que la empresa contaminante no produzca esa última tonelada. Para la piscifactoría es preferible perder 100 que perder 500. Lo mismo sucede para un nivel de producción correspondiente a 9 Tm: la piscifactoría estará dispuesta a pagar 200 u.m., que es el beneficio derivado de producir esa novena Tm, antes que sufrir un daño de 450 unidades moneta-

rias. El mismo razonamiento es aplicable a los niveles de producción correspondientes a 8, 7 y 6 toneladas. Sin embargo, la producción de la 5.^a tonelada genera un daño marginal (250) inferior al beneficio marginal (300). No es rentable para la piscifactoría compensar a la empresa contaminante por debajo de un nivel de producción correspondiente a 6 Tm, nivel en el que el beneficio marginal es igual al daño marginal.

Si por el contrario la piscifactoría tiene derecho a no ser contaminada, la empresa no podrá producir a no ser que llegue a un acuerdo con la piscifactoría. Si produce una tonelada, el beneficio que obtiene, 500 u.m., es muy superior al daño generado a la piscifactoría. Puede compensar a ésta por los daños y retener un beneficio de 450. Lo mismo sucede con la segunda tonelada de producción: el beneficio marginal (500) es superior al daño marginal (100) por lo que la empresa contaminante puede compensar los daños y seguir obteniendo beneficios. La situación es similar hasta un nivel de producción de 6 Tm en el que el daño marginal es igual al beneficio marginal. A partir de ese nivel de producción el beneficio marginal es inferior al daño marginal por lo que no le interesa a la empresa contaminante compensar a la piscifactoría por los daños.

Como vemos, se alcanza la misma solución independientemente de quién tenga atribuidos los derechos; además, dados los beneficios y los daños totales, es la solución eficiente.

Sin embargo, esta solución sólo es posible *en ausencia de los costes derivados de realizar las transacciones de mercado* (costes de transacción). Para efectuar una transacción es necesario saber con quién hay que negociar, llevar a cabo un proceso de negociación, contratar abogados, redactar contratos, etcétera. La presencia de estos costes modificaría los resultados expuestos y las conclusiones que se han derivado. En nuestro ejemplo la ley establece a quién pertenecen los derechos; sin embargo, las partes modifican mediante acuerdo esta atribución. Un ordenamiento legal determinado puede imponer elevados costes a las transacciones en el mercado, lo que podría dificultar que las partes modificaran los acuerdos establecidos en la ley. Como señala Coase:

«Una vez que se toman en cuenta los costes por llevar a cabo estas transacciones, es evidente que la reacomodación de derechos sólo se acometerá cuando el aumento del valor de la producción que de la misma se obtiene sea mayor que los costes implicados en alcanzarla. Cuando sea menor, el otorgamiento de un mandato (o el conocimiento de que será otorgado), o la responsabilidad por daños, pueden hacer que se interrumpa una actividad (o que no se inicie nunca) que sí se efectuaría si las transacciones de mercado no implicaran costes.»

El teorema normativo de Coase

Son indudables por tanto las implicaciones económicas que tienen las normas ya que éstas pueden reducir considerablemente los costes de transacción de muchas actividades mercantiles acrecentando, por tanto, la eficiencia del sistema económico. ¿Cómo pueden reducirse los costes de transacción en este sentido? Probablemente estableciendo una definición clara y simple de los derechos de propiedad, simplicidad y claridad que facilitará la negociación entre las partes. Este principio puede formalizarse, siguiendo a Cooter y Ulen ⁷, como el *teorema normativo de Coase*:

«Estructurar la ley de modo que se eliminen los impedimentos para alcanzar acuerdos privados.»

El teorema normativo de Hobbes y la teoría de juegos

Pero además de facilitar o incentivar la negociación, la ley debería minimizar las pérdidas derivadas de la falta de acuerdos. Así, junto al *teorema normativo de Coase*, podemos formalizar otro principio normativo del derecho de propiedad: el *teorema normativo de Hobbes*. Este filósofo del siglo XVII, consideraba que los individuos viven en un constante estado de temor por lo que son incapaces de llegar a acuerdos eficientes ya que el propio interés eliminaría cualquier posibilidad de un pacto que beneficiara a ambas partes. Esta conclusión puede ilustrarse a través de la teoría de juegos utilizando el conocido ejemplo de D.C. Mueller ⁸.

Imaginemos una sociedad formada por los individuos *A* y *B*. Ambos deben llevar a cabo determinadas actividades productivas con el fin de satisfacer sus necesidades. Es posible, sin embargo, que los individuos, guiados por esa concepción lúgubre que Hobbes atribuye a la naturaleza humana, se guíen única y exclusivamente por su propio interés llegando incluso a robar al otro individuo con el fin de aumentar su utilidad o satisfacción. Las estrategias que adoptan los sujetos, por tanto, pueden ser dos: “robar” o “no robar”. Dadas estas estrategias, la matriz del resultado del juego puede ser la siguiente (cuadro 1):

7. COOTER, R., y ULEN, T., *Law and Economics*, 1988, pp. 99-101.

8. MUELLER, D.C., *Public Choice II*, Cambridge 1989.

CUADRO I

		<i>B</i>	
		No roba	Roba
<i>A</i>	No roba	(9, 7) 1	(2, 8) 2
	Roba	(11, 3) 4	(4, 5) 3

Si ninguno de los individuos decide robar, *A* logra una satisfacción de 9 utiles, y *B* de 7 (casilla 1). Si *B* decide robar y *A* continúa sin robar, *A* pierde 7 utiles y *B* gana 1 (casilla 2). Si ambos roban, el nivel de utilidad de *A* es de 4 y el de *B*, de 5 (casilla 3). Si, finalmente, *A* roba y *B* no roba, la utilidad que consigue *A* es de 11 utiles y *B* de 3.

Dados estos resultados ¿qué estrategia adoptará cada uno? ⁹. *A* desconoce lo que hará *B*, pero sabe que, haga lo que haga éste, le conviene robar: si *B* decide no robar (casillas 1 ó 4), *A* está mejor en la casilla 4 que en la 1, es decir, robando (11 es mejor que 9); si *B* decide robar (casillas 2 ó 3), *A*, siendo racional, preferirá situarse en la casilla 3, en la que obtiene una utilidad mayor (4 es mayor que 2), es decir, robará. Por lo tanto, la estrategia dominante de *A* es robar (casillas 4 y 3). Del mismo modo puede comprobarse que la estrategia que conviene a *B* es robar. El resultado final del juego es que ambos jugadores adoptan la estrategia del robo (la casilla 3), situación en la que ambos individuos no cooperan, eliminado la posibilidad de conseguir un acuerdo que les colocaría en la situación eficiente, es decir, la casilla 1. La casilla 3 puede interpretarse como el *estado de naturaleza* hobbesiano ¹⁰. No existen obstáculos para negociar y llegar a un acuerdo eficiente, pero la codicia y el propio interés elimina la posibilidad de llegar a un pacto. Sólo la existencia de un tercero más fuerte que tenga el monopolio de la coacción podría obligar a las partes a llegar a un acuerdo ¹¹. Surge así el *teorema normativo de Hobbes*:

«Estructurar la ley para minimizar el daño causado por los fallos en los acuerdos privados.»

9. Suponiendo que ambos jugadores son racionales, desconocen lo que hará su rival y consideran que el comportamiento de su rival es independiente del suyo propio.

10. Se trata de un *equilibrio de Nash*, situación en la que el comportamiento de cada jugador es óptimo, dada la estrategia que adopta el otro.

11. El análisis de este juego es algo más complejo. Baste señalar que en función de las veces que se repita el juego y del número de jugadores las conclusiones pueden variar.

Estos breves apuntes sobre la teoría económica de la propiedad ponen de manifiesto la relevancia económica de las normas, asunto sobre el que se abunda, también de manera sucinta, en el siguiente punto.

III. LAS IMPLICACIONES ECONÓMICAS DE LAS NORMAS

Las implicaciones económicas de las normas y de las sentencias de los jueces y tribunales son evidentes, como ya se ha señalado. El análisis de los costes y beneficios aparejados a una determinada situación económica cobra una importancia capital si el objetivo es conseguir elevar la eficiencia del sistema económico. Pero, ¿es este el único objetivo de las normas? Evidentemente no. La justicia o la equidad forman parte, entre otros, de los objetivos de un sistema jurídico. Y el conflicto, añejo, puede surgir en numerosas ocasiones. Un ejemplo interesante lo podemos encontrar tanto en el *common law* inglés como en nuestro derecho.

Inglaterra sin pescado frito

En el *common law* inglés encontramos un interesante caso en *Adams v. Ursell*¹². El demandante, Adams, residía en la parte residencial de un barrio de clase trabajadora, en una zona de un «estilo más distinguido» en el que Ursell, el demandado, ubicó su negocio de *fish-and-chips* (pescado frito con patatas fritas). El demandante argumentó que el negocio generaba molestias derivadas del olor y del humo y solicitó un requerimiento judicial¹³ para que el demandado cesara en su actividad. La sentencia dio la razón al demandante y prohibió al demandado continuar su actividad, pero no la prohibió completamente, sino que la sentencia permitía que ubicase el puesto de *fish-and-chips* en un «lugar más adecuado en el vecindario», es decir, cercano a las casas de los vecinos de clase trabajadora y no a las casas de los vecinos «más distinguidos». El juez argumentó:

«De ninguna manera se deduce que porque un negocio de pescado frito sea una molestia en un sitio lo será también en otro.»

En la zona «de peor estilo» en la que el demandado podía situar su negocio habitaban ciudadanos a los que las molestias del humo y el olor, insoportables

12. *Adams v. Ursell* [1913] 1 Ch. 269.

13. En la redacción original “injunction”, orden, mandamiento o requerimiento judicial mediante el que se impone a alguna de las partes una obligación de hacer o de abstenerse de determinado acto o conducta. Es un concepto amplio, derivado del régimen de “equity” que abarca figuras equivalentes a las órdenes de no innovar, de cesar y abstenerse e inhibirse (Diccionario jurídico Inglés-Español Butterworths).

para los habitantes de la «zona distinguida», compensaba la cercanía del negocio del que eran clientes habituales ¹⁴.

El juez, por tanto, compara los perjuicios producidos en las posibles ubicaciones, analizando los beneficios y los costes de las posibles situaciones. Esta comparación entre utilidad y daño producido genera una situación en la que la solución que establece la sentencia es la menos perjudicial. Teniendo como objetivo la eficiencia del sistema económico, podríamos comparar la pérdida de valor de las casas en la zona “distinguida” con los beneficios derivados de la venta de *fish-and-chips* a los obreros desplazados a la zona para trabajar. Si el perjuicio es mayor ¿debemos prohibir a los obreros comer *fish-and-chips* y obligarles a comer en restaurantes? Si no hubiera alternativa a la ubicación del puesto de pescado, la solución sería más complicada. Pero, en este caso, situar el pescado en la zona menos “distinguida” minimizaba los daños. Permitir el puesto en su ubicación inicial hubiera sido claramente ineficiente.

Es posible que el vendedor de pescado vea reducidos sus ingresos al verse obligado a cambiar el emplazamiento de su puesto. Probablemente este dato no modificaría las conclusiones en cuanto a la eficiencia de la solución pero ¿la consideraríamos “injusta”? Dejemos a cada cual la respuesta a la pregunta.

España y la industrialización

Un caso también interesante y relacionado con la sentencia mencionada en el apartado anterior lo encontramos en la España del siglo XIX. Para favorecer la industrialización, el legislador de la época elaboró una serie de normas fundamentalmente administrativas. En concreto, la Real Orden de 8 de enero de 1884 sobre el establecimiento de nuevas industrias e inventos utiliza un interesante argumento económico: el proceso de otorgamiento o denegación de un permiso de instalación de un establecimiento industrial incluía la valoración de los posibles costes externos que generaran los nuevos establecimientos industriales. La citada Real Orden define los costes externos de la siguiente manera:

«detrimento notorio y la consiguiente depreciación que experimenten las propiedades rústicas o urbanas limítrofes al establecimiento industrial ó las obras que los dueños de éste ejecuten próximas al mismo.»

Como señala Francisco Cabrillo ¹⁵: «el legislador era consciente de que, al no tener todos los inmuebles el mismo valor, el perjuicio sufrido por los pro-

14. Los *fish-and-chips* era una comida habitual de la clase trabajadora en Inglaterra.

15. CABRILLO, F., «Industrialización y derecho de daños en la España del siglo XIX», *Revista de Historia Económica* 3 (1994) 591-609.

pietarios de las fincas perjudicadas no sería el mismo. En otras palabras, un análisis de costes y beneficios podría aconsejar la autorización de la instalación en determinadas industrias en un barrio obrero y rechazarla en un distrito residencial de alto nivel.»

Es evidente la similitud con el caso de la sentencia *Adams v. Ursell*, sentencia dictada 29 años después. Al igual que ésta, la Real Orden introduce un elemento de análisis económico al asociar las concesiones con criterios de eficiencia económica. Tal solución tiene como consecuencia un mayor y más eficiente desarrollo industrial, lo que da fe de la importancia de estructurar las normas utilizando criterios económicos.

IV. PARA FINALIZAR

Estas breves líneas han intentado acercar al lector a algunas líneas básicas de estudio del análisis económico del derecho de propiedad. El enfoque, en su vertiente práctica, serviría para implementar un sistema normativo más eficiente, lo que a largo plazo beneficia a toda la sociedad. Es cierto que muchas dudas planean sobre sus postulados y que hay materias abiertas al debate y que aún no han sido resueltas. Pero, salvaguardando ciertas premisas relacionadas con la equidad, la justicia y la distribución de la renta, el objetivo de la eficiencia en las normas tiene o debería tener un elevado atractivo tanto para juristas como para legisladores y jueces, atracción que desgraciadamente parece no abundar hoy día en nuestro país.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUILAR GONZÁLEZ, J.M., y CASTRO SOTOS, C., «Las normas jurídicas como incentivos. Unas breves notas sobre el análisis económico del derecho», en *Kinesis, Revista electrónica de metodología e historia del derecho* III (2006).

www.ucm.es/info/kinesis

CABRILLO, F., «Industrialización y derecho de daños en la España del siglo XIX», en *Revista de Historia Económica* 3 (1994) 591-609.

COASE R., «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics* 3 (1960) 1-44.

COOTER, R., y ULEN, T., *Law and Economics* 1988.

MUELLER, D.C., *Public Choice II*, Cambridge 1989.

PASTOR, S., y PINTOS, J., «Law and Economics in Spain», en *Encyclopedia of Law and Economics*, v. 1. *The History and Methodology of Law and Economics*, Cheltenham Bouckaert, B. and De Geest, G. (eds.), 2000.

ULEN, T., «Derecho y economía: Temas resueltos y cuestiones pendientes», en *Derecho y Economía*, Nicholas Mercurio Ed., Madrid 1991, pp. 243-276.