



WWJMRD 2017; 3(10): 244-252
www.wwjmr.com
International Journal
Peer Reviewed Journal
Refereed Journal
Indexed Journal
UGC Approved Journal
Impact Factor MJIF: 4.25
e-ISSN: 2454-6615

José Villacís González
Honorario de la Universidad
CEU-San Pablo, Madrid,
Spain

Economía Neoclásica De La Esclavitud Y Derivados. (¿Quieres dejar de pertenecer al número de los esclavos? Rompe tus cadenas y desecha de ti todo temor y todo despecho. Epicteto de Frigia)

José Villacís González

Abstract

En este trabajo se realiza un análisis económico de la esclavitud y sus diferentes manifestaciones como son la cesión, la compraventa y el alquiler de la persona o individuo. El instrumento analítico es el análisis neoclásico que es una fusión de la teoría microeconómica con los agregados monetarios macroeconómicos y con auxilios de los flujos financieros. Este es un análisis puro para que no será estorbado por consideraciones morales. El objeto de la cuestión es la persona como objeto la cual se puede poseer como esclavo y como tal es posible ceder, vender, recomprar, alquilar, pactar con objeto de recompra. Desde aquí podemos considerar que el objeto: la persona, se estima por los beneficios que genera, esto es como generador de frutos.

Lo que separa directamente a la esclavitud y sus derivados del mercado de trabajo moderno, es que hay dos contendientes: la empresa con el sujeto en el contexto de un contrato laboral y/o mercantil generador de sueldos o pagos y que en ningún momento deviene en pleno dominio por parte de la empresa contratante. Aun así hay cercanías cognitivas y jurídicas curiosas y anecdóticas. Por ejemplo, hay factores de producción humanos cuyos altos niveles de vida están estrechamente con su esclavitud tal como lo concebimos.

Palabras clave: esclavitud, cesión, venta, compraventa, frutos, usufructo, usucapio, prisionero

1. Introduction

La esclavitud se define como la pérdida de la persona de su libertad de elegir, de encontrarse independiente de la esfera del dominio de otra persona, sea cual sea la forma de esta: jurídica, personal, política, etc. En un sentido estricto, la esclavitud exige el conocimiento total de la persona de sí misma, de las relaciones con la otra dominante y por tanto de la incapacidad de liberarse. Se evidencia que existe una perpetua tensión entre el dueño y el esclavo que se inclina en favor del primero. La materia de nuestro análisis es económica sin que neguemos otras circunstancias, como las psicológicas, que provocan fortalezas u debilidades a favor de uno u otro contendiente.

La Real Academia Española define la esclavitud por la sujeción excesiva por la cual se ve sometida una persona a otra, o a un trabajo u obligación. Aquí apreciamos dos ambigüedades: excesiva (adjetivo), trabajo u obligación (sujeto). No sabemos a ciencia cierta que es una cosa u otra.

Mejor es la definición de esclavo por ser más amplia y profunda: se dice de una persona que es esclava por carecer de libertad por estar bajo el dominio de otra. Haría que complementarla por otros añadidos conceptuales: El dominio debe ser total: consistirá en poseer su cuerpo, su libertad y los frutos que de ella derivan. En especial el dueño dominador se apropia del cuerpo y del usufructo total del esclavo mientras viva. Y desde allí avanzamos a otros derivados: la cesión, la venta, la compraventa. Nuestro análisis es económico: neoclásico marginal y macroeconómico.

La venta, exige previamente ser poseedor de la cosa y de sus frutos, en este caso del esclavo. La definición de la Real Academia Española dice: contrato en virtud del cual se transfiere a

Correspondence:

José Villacís González
Honorario de la Universidad
CEU-San Pablo, Madrid,
Spain

dominio ajeno una cosa propia por el precio pactado. Esta afirmación nos ayuda para entender la esclavitud pues es el resultado del concurso de la oferta y de la demanda de dicho objeto: el esclavo. El precio pactado es otro asunto pues todo precio es un resultado ex post y no previo como afirma la definición. El precio, es en realidad, un punto de referencia para determinar mediante aproximaciones de tanteo, al precio auténtico que es el final. La venta concluye pues el traspaso de la propiedad total: nuda propiedad y usufructo al comprador.

Compraventa es un contrato por el que se compra y vende una cosa, en nuestro ejemplo, una persona. Dicho contrato suele referirse a cosas usadas pues no se puede vender algo sino se la ha comprado antes. Aquí pueden derivarse muchas operaciones complejas en las que entra entraría: la nuda propiedad, el usufructo o los dos, pacto de beneficio, seguro, etc.

La cesión es la transferencia de una persona a otro de una cosa o algo. La Real Academia Española define la cesión como: renuncia de algo, posesión, acción o derecho, que alguien hace a favor de otra persona. Esta cesión puede hacerse en el contexto de una operación mercantil como pago de una deuda previa. Puede cederse un esclavo por un tiempo para recuperarlo después, previo recepción de un dinero. En este caso, lo común sería que se cede la capacidad de generar frutos por parte del esclavo. Sería, en realidad de una cesión de usufructo.

Puesto que un esclavo tiene un valor en si, el valor que se le quiera dar, puede servir como garantía de otra operación o también posesión. En caso de que se frustre una operación, el esclavo que se encuentra en el contrato como garantía, pasaría a la otra parte contratante. La Real Academia de la Lengua dice sobre la garantía: Cosa que se asegura y protege contra algún riesgo o necesidad. Esta misma definición entraña otra operación que es la de prenda, y ésta: la prenda, trae consigo la naturaleza del objeto que se deja en prenda: el mueble que es algo que es movable o que se puede desplazar lo contrario que el inmueble que es inamovable. La naturaleza del esclavo: una persona, concita la naturaleza mueble del objeto: el esclavo el cual se puede dejar en prenda.

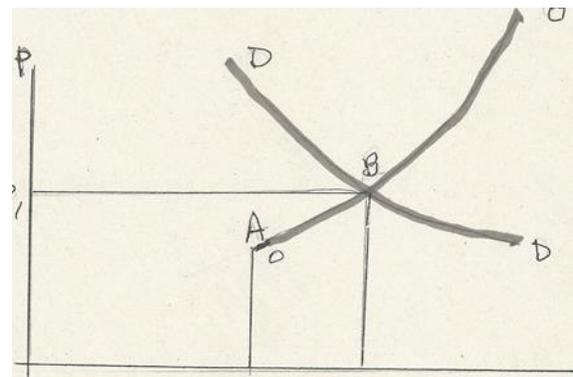
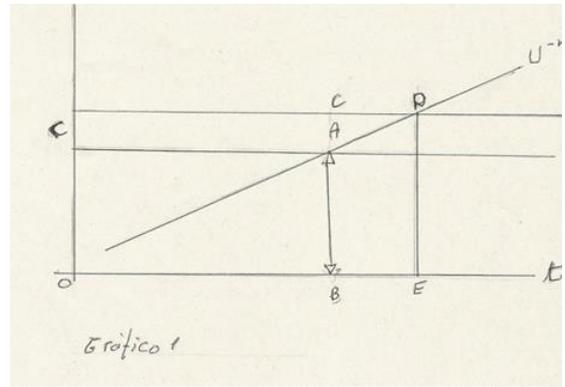
Observación: las operaciones económicas, mercantiles son muy variadas bajo el punto de vista jurídico. Obviamente no podemos contemplarlas todas e incluso, las que analizamos están sujetas a limitaciones por la naturaleza especial del objeto de la transacción: una persona.

2.- Valor actual de la esclavitud.

2.1.- Valor actualizado y bruto de la esclavitud.

Una vez que se posee el pleno dominio legítimamente de una persona, esta es un esclavo y como tal se adquiere su capacidad económica total: su nuda propiedad: N , y su capacidad de generar beneficio o sea el usufructo: U^{-n} . Midamos su valor total:

$$\text{Valor} = N + U^{-n} \quad (1)$$



En el gráfico 1 el eje de las ordenadas mide el valor y el de las abscisas el tiempo. Se aprecia que la distancia AB es la medida de la nuda propiedad. La línea que mide U^{-n} mide el valor del usufructo que es la actualización de la cadena de rendimientos o frutos relacionados actualizados por el rendimiento marginal que es la inclinación de dicha recta. A medida que avanzamos hacia la derecha y arriba, vemos la sumatoria de dichos frutos, y por tanto, junto a la nuda propiedad determina el valor en cualquier momento (tiempo) del valor de dicho esclavo.

Conviene observar que se puede disfrutar de la tenencia del esclavo en relación a su valor de nuda propiedad bruta, esto es sin que suponga coste alguno. Esto es una falacia porque como a cualquier capital (maquinaria) habrá que mantenerla, alimentarla, abrirla y demás gastos. El valor bruto sería sumando a la nuda propiedad el coste de mantenimiento: N , de donde resulta que: $N + C = N'$. Este valor N' sería el auténtico valor de la nuda propiedad y que se mide por el segmento: BC, siendo el segmento vertical: AC el valor de los costes de mantenimiento. Por tanto se verifica que:

U^{-n} es la cadena actualizada de rendimientos o frutos y que llamamos usufructo. Por lo tanto en el esclavo es posible dividir sus dos valores: uno que es su posesión plena en abstracto sin que se pueda obtener beneficios netos. Esta afirmación vulnera el sentido común de su propietario ya que le costará su manutención y cuidado, ya que de no hacerlo desaparecería. Esto es moriría de inanición, de frío, etc. Los costes de manutención que llamaremos por C suponen una disminución en el valor neto de la nuda propiedad en el caso imaginario en que se posea al esclavo sin considerar su beneficio. En consecuencia el valor neto (V_n) de la nuda propiedad, en este ejemplo, sería la diferencia de entre el valor bruto y los costes de mantenimiento:

$$N' = V - C \quad (2)$$

$$N' > N.$$

En realidad habrá que tener en cuenta el tiempo y los frutos o rendimientos del esclavo y que se mide por la línea inclinada: U^n , que corta a la nuda propiedad bruta en el punto D. En otras palabras, el valor del esclavo vendrá determinado en un momento del tiempo, por su coste de manutención y por la generación de frutos. Dicho valor viene determinado por el segmento DE.

Nota: habrá que distinguir el goce pasivo de mantener un(a) esclavo(a) en vacío, que el goce activo aunque sea de mero espectador. Un senador romano, terrateniente poseía esclavas y disfrutaba de su contemplación (algunos) pero esto no es un goce pasivo, sino que es activo, ya que la contemplación se entiende como una cadena de rendimientos generada y disfrutada. De hecho, la nuda propiedad medida por N es un ejercicio académico, necesario para el análisis, pero no real.

2.2.- Valor unitario de la esclavitud.

El valor unitario de la esclavitud como todo bien, resulta de su valor del mercado, y este deviene del concurso de la oferta y de la demanda. Véase el gráfico 2. El valor de la oferta es determinado por la estructura de costes, y de ellos, el marginal. La curva de costes marginales, el de cada esclavo añadido en el mercado es la curva de oferta. A su vez dicha curva tiene un nacimiento de costes dado un volumen de producción. Como hemos visto en el gráfico 1, el punto D sería el nacimiento de la curva de costes que es la de costes marginales que en el gráfico 2 (a otra escala) sería el punto A. La curva de costes marginales se alza hacia arriba.

La curva de demanda expresa, dado un nivel de renta y de preferencias, la cantidad de dinero que los compradores estarán dispuestos a pagar por cada esclavo. —siendo la demanda una cantidad de dinero: M y los precios p, la cantidad de esclavos ofrecidos serían q. De modo que:

$$M = p \cdot q \quad (3)$$

De donde resulta que el precio que se paga por cada esclavo es: $M/q = p$. Lo mismo significa que dado en el mercado un nivel de precios: p, la cantidad de esclavos que se puede comprar es: $M/p = q$. El nivel de precios y de cantidad de equilibrio viene determinado en el punto B del gráfico 2. Se puede ampliar o completar este análisis diciendo que el número de tiempo que se puede comprar por la productividad de un esclavo.

Nota: consideramos un mercado próximo al de competencia perfecta. Lo cierto es que los mercados son sesgados, el sesgo lo imprimirá el sexo, la edad, la belleza, capacidad de trabajo, especialización laboral, etc. Si tenemos en cuenta estos factores habría una especie de oligopolio para cada objeto o esclavo.

3.- La cesión.

3. 1.- La nuda propiedad en la cesión.

Una vez analizada la naturaleza de la esclavitud y su componente objetual: el esclavo, podemos entrar a investigar a la cesión. Ceder significa traspasar a otra persona, sea cual sea ésta, cualquier bien, derecho o acción. En nuestro tratamiento, que prescinde, como hemos dejado indicado, de consideraciones morales, los términos bien, derecho o acción, van indisolublemente unidos a la esclavitud. Investiguemos por qué.

Un esclavo es un bien ya que se puede disfrutar tanto de su compañía o contemplación pacífica tanto si es activa como pasiva. En las conquistas de los pueblos romanos, griegos,

persas, etc. Se traía como botín de guerra a esclavos y esclavas que servían en las casas y villas y acompañaban a los ancianos en su soledad. También servían como compañeros sexuales y sentimentales.

El esclavo es tal porque sobre él se tiene un derecho pleno de propiedad. Como hemos indicado en el apartado anterior, el esclavo sería algo parecido a un bien mueble como lo es un animal. De ese derecho se puede prescindir por voluntad unánime propia del dueño como es el otorgamiento del acta de libertad al esclavo mediante el ejercicio del derecho de manumitar. También por perderlo por no haber cumplido la obligación del pago de una deuda siempre que se lo haya dejado en concepto de prenda. En este caso habrá una cesión de propiedad al acreedor primero en perjuicio legítimo del deudor incapaz.

Por último, el esclavo tiene doble acepción, una como acción y otra como posesión pasiva. Como acción, es el derecho activo que se tiene sobre él en la concepción dinámica que afirma que se puede actuar sobre él con libertad. Como posesión pasiva sería el derecho a que el marco legal: las leyes, garantizan su propiedad.

Una vez contemplado el esclavo como bien, derecho o acción, podemos entrar en el campo de la cesión del mismo en sus tres concepciones.

Analizaremos los dos componentes del valor de un esclavo: la nuda propiedad y el usufructo.

Esencialmente cesión implica la entrega temporal de su persona (como bien, derecho y acción) para recuperarla después. Es muy difícil definir la entrega del esclavo en su nuda propiedad para la posterior recuperación de dicha nuda propiedad. No obstante si es posible obtener la siguiente información:

- 1º El coste de mantenimiento de la manutención y cuidado desaparece, pues se traslada al provisional propietario, o sea al actor cedente.
- 2º Habrá una depreciación del equipo capital humano del esclavo en dos sentidos:
 - a. Temporal, o sea por el envejecimiento debido al paso del tiempo.
 - b. Funcional o sea por su uso continuado lo que supone un desgaste físico y psíquico. Dicho desgaste elimina parte del valor de la nuda propiedad. En el mismo sentido por la experiencia adquirida en acciones determinadas puede aumentar de valor, como sería el caso de una artista de cine propiedad de un estudio que la hubiera cedido a otro.

Conclusiones

1º Una vez devuelto el esclavo, su nuda propiedad habrá disminuido en el valor de su desgaste temporal y funcional. Este valor contabilizado debe servir de punto de partida, o sea como presupuesto económico, para cobrar los derechos de la cesión. En el presupuesto no debe intervenir el coste de mantenimiento del esclavo al nuevo poseedor (poseedor temporal) ya que sirve para mantener el valor de uso del esclavo.

Así mismo, si el esclavo en su nuevo campo de trabajo ha adquirido nuevas habilidades productivas, sea cuales sean estas, agrícola, guerreras, artísticas, etc. aumentan el valor de la nuda propiedad. Si estas son susceptibles de ser evaluadas, aumentarán el valor de la nuda propiedad en ese porcentaje. Cabe pues decir que el esclavo se habrá superado así mismo, dejando atrás un envejecimiento

técnico. Dicho de otra manera: vale ahora-después-más que antes.

2° La evaluación final de la nuda propiedad ex post, será la diferencia habida entre el aumento del valor debido a las nuevas habilidades y el demérito del desgaste funcional y temporal. Su previsión es muy difícil, en especial el aumento de valor de las nuevas habilidades, por lo que queda comprometido cualquier contrato a priori.

3° Lo normal, o de uso corriente es el cobro por la cesión del esclavo en el traspaso a otra persona.

Comentario: no siempre la cesión es un acto necesariamente denigratorio. Es más bajo el punto de vista económico sigue en vigor y resulta beneficiado el que cede, el que recibe e incluso la persona. Un ejemplo muy claro es el de los jugadores de fútbol que son propiedad del club el cual lo puede y de hecho lo cede a otro club que será quien se aprovechará de sus rendimientos. Todos ganan. La forma jurídica que reviste estos contratos en una sociedad actual (moderna y civilizada) está fuera de nuestro análisis, pero no oculta la naturaleza de la cesión ni las ventajas derivadas incluso para el esclavo. No es extraño que una empresa ceda a otra o venda incluso sus trabajadores cualificados.

3.2.- El usufructo en la cesión.

El objeto real de la cesión es por encima de todo ceder temporalmente la capacidad de producción del esclavo a otra persona. Sea cual sea a lo que se llame capacidad de producción, ésta se traspasa a otra persona para que se aproveche de sus frutos. La naturaleza lógica de este contrato tiene por fin renunciar temporalmente por parte del propietario del esclavo su capacidad de producción. Sin entrar en el campo del derecho, del cual si que es cuestión, nos parece muy cercana la figura jurídica del artículo 1544 del Código Civil. Dicho artículo se refiere al arrendamiento de servicios que es lo que se acomoda a nuestras intenciones divulgativas: es aquel contrato por el cual una persona se obliga respecto a otra a realizar, de manera independiente, una actividad o trabajo mediante un remuneración cierta.

Veremos las diferencias con la cesión del esclavo. En primer lugar la persona que se obliga, puede ser el nuevo adquirente de la producción del esclavo. En segundo lugar, no existe tal independencia, ya que una vez formalizado el contrato, no hay libertad. Por último, se cede a otra persona la generación de frutos, lo que se puede calcular por U^{-1} , siendo l el periodo en que dura la cesión. Puesto que se cede la capacidad y la obtención de una cadena de frutos durante l periodos, este valor: U^{-1} es la cadena actualizada de dichos frutos. Por tanto dicho valor es el punto de negociación entre el propietario y el futuro poseedor (nunca propietario).

Veremos dos puntos iniciales en la negociación. El primero es la información y el segundo el goodwill y el equipo capital.

1° La información.

La cuestión que se plantea es que al inicio del contrato no se puede saber a ciencia cierta el valor de la cadena de rendimientos en los l periodos, a lo suma se puede hacer una estimación, o sea una previsión. La relación contractual tiene mucho que ver con la llamada información o negociación asimétrica que ocupado cierta relevancia modernamente. Hay una diferencia neta de información entre los negociantes que contraría el mercado en este caso, de la cesión: mercado de cesiones, ya que la información

no es pura ni tampoco homogéneamente distribuida, y estimamos que es a favor del propietario. Nota: no decimos propietario inicial, porque éste nunca deja de ser su propietario.

La ventaja de la información es del propietario porque conoce la capacidad productiva de su esclavo mientras que su nuevo poseedor (no propietario) a lo sumo puede estimarla. No obstante es un hecho que los contratos se producen, y es un hecho que se cedan empresas con sus científicos incorporados, analistas financieros, jugadores de baloncesto, etc. ¿Cuál puede ser la ventaja de información (si la hay) por parte del previsto adquirente o poseedor?: Su experiencia en el campo de producción, lo cual se aprecia mucho en los campos de fútbol o baloncesto, y en las empresas, el fondo de comercio o goodwill, que hace que un trabajador o varios puedan multiplicar su producción.

2° El equipo capital y el goodwill o fondo de comercio.

Un esclavo, sea cual sea este, si acaba en manos de su poseedor nuevo, se integra en una estructura productiva definida. Esta es el equipo capital. De hecho esta es la principal e inequívoca información que tiene el nuevo poseedor en la contratación. Si bien es cierto que el propietario cedente conoce ex ante a su factor de producción: su esclavo, mejor probablemente que el otro contratante, este último, conoce mejor de si mismo y del esclavo que su oponente: el propietario. Ese conocimiento es el equipo capital y el goodwill o fondo de comercio. El equipo capital es el factor de producción fijo (visible y/o invisible) con que produce.

Debemos extendernos y flexibilizarla concepción del capital con respecto a la producción. El manejo de la lanza y la flecha, de las máquinas de montar piezas de una fábrica de coches, del equipo informático, de un equipo de fútbol en conjunto, etc. son equipo capital. Y ciertamente, un factor de producción humano: el esclavo, puede rendir con mucho mayor eficacia con su nuevo dueño y su equipo capital, que con el anterior propietario. Y en su razón es precisamente como lo adquiere y provoca que su rendimiento sea mayor. Por ejemplo: R^{-1} siendo:

$R > U$

el mismo periodo que consideramos. Todo ello no nos debe llegar a la conclusión que necesariamente el comprador de la cesión (que no del esclavo) siempre acierte en sus previsiones. Puede equivocarse. Aquí planteamos la posibilidad racional de que conociendo su equipo capital fije o incorpore a una persona durante un período: l , para obtener de él sus frutos. En el siguiente gráfico 3 detallamos estas conclusiones:

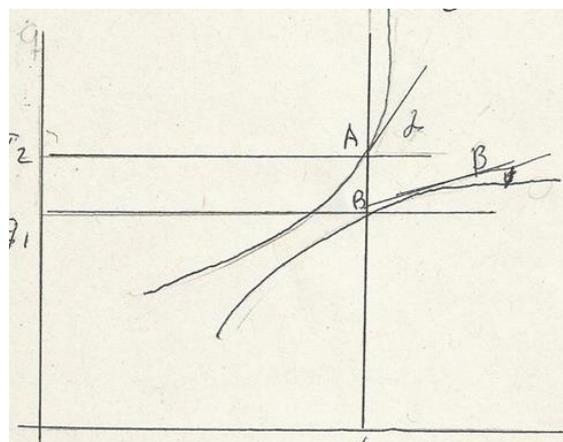


Gráfico 3

La curva más alta es la función de producción de la maquinaria o estructura productiva para simplificar, del nuevo poseedor del esclavo. La curva más baja es la curva de producción del anterior propietario. La tangente α mide su productividad o sea el incremento de producción del esclavo para su nuevo poseedor. La tangente β mide la productividad de la empresa o persona propietaria. Vemos que $\beta < \alpha$, lo que indica que el esclavo es más productivo en su nueva empresa, con nuevo equipo capital que en la anterior.

Llegamos al entendimiento del usufructo. En apartados anteriores hemos equilibrado la nuda propiedad pero también hemos determinado que lo que importa es el usufructo del esclavo, éste es, la producción que de él podemos obtener. El equilibrio contractual se llega siempre y cuando haya información de lo que se entrega: la cesión del usufructo medido en el esclavo, y lo que el poseedor (no el propietario) puede obtener con un usufructo nuevo.

Esto es un punto de referencia para establecer una base contractual, puesto que al final la información de uno y de otro tienden a equilibrarse. No quiere decir que siempre tengan la misma información, sino que se refiere a la que cada uno por su parte la contiene suficientemente. En principio habría información asimétrica por parte del propietario que conoce mejor la productividad y la producción de su esclavo, pero por otra parte es el poseedor (favorecido con la cesión) quien conoce mejor su equipo capital, su goodwill, al fin al cabo la capacidad de producción donde se verá alojado el nuevo trabajador.

El goodwill es muy similar al equipo capital. Se puede concluir que el goodwill es la conjunción de tres realidades fundamentales. 1° de la experiencia de la empresa en su generación productiva histórica. 2° como resultado de dicha experiencia se encuentra con situación de ventaja con los clientes, sus proveedores, sus mismos trabajadores. 3° de la sinergia o colaboración interna entre sus factores de producción de todo tipo, entre los que se encuentra la división del trabajo, lo que provoca que sus rendimientos físicos de producción sean más que proporcionales que una supuesta suma de producciones individuales. Siguiendo en este apartado 3°, el ejemplo socorrido de la división del trabajo en la fabricación de agujas propuesto por Adam Smith. Los añadidos de sucesivos trabajadores hace posible la división del trabajo y que la producción aumente más que proporcionalmente.

De los tres factores la empresa posee un patrimonio dinámico intangible de enorme valor que le hace superior a la mera suma aritmética y estática de sus valores contables. El goodwill es pues un intangible sinérgico.

Un empresario que compre la cesión –por definición temporal- de un trabajador lo hace con el conocimiento (información) de su equipo capital productivo y de su goodwill. El esclavo se incorpora a esas sinergias y generará un usufructo al nuevo poseedor que compensará el pago que hace al propietario (no poseedor) por el alquiler.

La ventaja o beneficio neto que obtendría el poseedor del esclavo es la diferencia entre lo que gana: R^{-1} por su rendimiento y el pago por el alquiler: A y el coste de mantenimiento: C .

Beneficio de la cesión: $R^{-1} - (A + C)$.

Comentario: la cesión puede revestir diversos pactos o contratos en las leyes civiles y mercantiles pero no oculta su naturaleza de fondo: se vende la capacidad de generar frutos a una persona: usufructo, pero no su nuda propiedad.

Las grandes aportaciones de civilización en las leyes fundamentales de la libertad solo consisten en la nuda propiedad que es invendible por interesar a la persona. Con todo, la cesión que abarca a las actividades mercantiles y modernamente a los contratos matrimoniales incluso, no va en demérito necesariamente de la calidad de vida de la persona cedida. Incluso se produce el caso contrario en que hay mejoras objetivas en la calidad de vida y en la economía de la persona objeto de la transacción.

4.- La compraventa.

4.1.- Naturaleza contractual de la compraventa.

La definición jurídica de compraventa nos servirá para perfilar y profundizar la naturaleza de la compraventa. El derecho dice de la compraventa que: es un contrato por el cual uno de los contratantes entrega una cosa determinada y el otro deberá pagar por ella un precio cierto. Por tanto es un contrato consensual, bilateral, oneroso de tipo conmutativo y es útil o vía para transmitir un dominio.

Los requisitos de este tipo de contrato son un objeto cierto, lícito y determinado, un precio, y una causa.

Al igual que en la cesión entraremos en la naturaleza objetiva, o sea mercantil de este tipo de contrato, la subjetiva, ambas aplicadas, en este caso a la esclavitud.

1° En primer lugar es un acuerdo entre dos personas, una de ellas es el dueño de la cosa, en nuestro ejemplo, un esclavo. Esta es la naturaleza: el acuerdo subjetiva.

2° Dicho dueño cede el dominio de dicho esclavo mediante un acuerdo de retorno. Hay reciprocidad equivalente entre los dos derechos: del que vende temporalmente el dominio y el que lo adquiere. Esta es la naturaleza consensual.

3° Hay un precio establecido. Un precio implica dinero. En este apartado hacemos hincapié en que lo que se paga es algo, y ese algo que sirve de permuta universal (es la definición de dinero) es dinero sea cual sea la forma que revista. En lo referente a precio cierto, es de naturaleza convencional y depende del tipo contractual. Es admitido en derecho que ese precio dependa de factores monetarios derivados como referenciar nuestra moneda a la cotización de otras, o bien dependiendo de la productividad de un mercado a otros. Ejemplo: cuánto se deberá pagar por un esclavo griego en relación con otro romano después de ciertos acontecimientos políticos y económicos. Lo mismo por un futbolista vendido después de que sea triunfador en la liga. Esta cantidad futura se puede pactar y en nada desmerece la naturaleza del contrato. Esta es la naturaleza subjetiva.

4° El sentido bilateral del contrato tiene dos significados. Por una parte representa la entrega de una cosa: el esclavo, a cambio de dinero. Ahora bien, como hemos explicado, esta relación bilateral no tiene que ser necesariamente actual, en el momento, sino que puede ser asincrónica. Por ejemplo, se entrega el esclavo y se cobrará después en la recompra, normalmente, en este caso con una elevada prima de riesgo a resultas de la incertidumbre. Puede pactarse la recompra a resultas de la productividad de la cosa entregada. Este sería el otro sentido de la bilateralidad.

5° Oneroso: representa un tipo de contraprestación económica, o sea que no es gratuito. Implica la mayor parte de los contratos, si bien puede alterarse su significado íntimo. Sería el caso de algún patriota griego que cede a su esclavo a la polis para mejorar los servicios de la ciudad, o un terrateniente sureño en la guerra civil americana que cede a sus esclavos como soldados.

6° Conmutativo. Su sentido jurídico representa al contrato que debe ser proporcional a las cosas que intervienen en dicho contrato. En nuestro trabajo representa al valor del esclavo en su integridad física, intelectual y de habilidad por una parte y al dinero. Obtenemos información valiosa porque aquí intervienen las leyes económicas. Si se compra una empresa con pacto recíproca de venta no siempre habrá en un sentido real, productivo, físico y económico, una reciprocidad o sentido conmutativo. Por ejemplo es posible comprar una empresa farmacéutica en la que su auténtico objeto y valor sea su equipo de personal investigador: químicos, médicos, etc. Una vez hechos descubrimientos se realizan varias patentes que impiden que entren en el mercado otras empresas, incluso aquella que la va a comprar por el contrato de compraventa.

7° Transmisión de dominio. Si algo se transmite en este tipo de contrato es el dominio y este es un derecho real en virtud del cual una cosa, algo, en nuestro caso el esclavo se encuentra sometido a la voluntad y a la acción de una persona. Por tanto, si se transmite algo es el derecho de poseer la cosa, en nuestro ejemplo el esclavo, de disponer y servirse de ella y gozarla según la voluntad del propietario. Aquí debemos tener en cuenta que el comprador del esclavo posee la totalidad del valor del mismo: su nuda propiedad y a disfrutar de sus frutos, o sea el usufructo, y no tiene por qué ser incomodado por dicho dominio. Puesto que se trataría de un contrato de compraventa, dicho dominio queda en potencia o latente para ser adquirido por su primer propietario o vendedor.

4.2.- Naturaleza subjetiva y económica del esclavo.

El esclavo conoce su ser como persona, como objeto de la compraventa, como factor de producción en el tiempo y como valor residual. Analizaremos cada uno de estas dimensiones para entender mejor la naturaleza del contrato del cual él es el eje del acuerdo de compraventa. Sea lo que sea, posee un campo de actuación y este campo debe y puede intervenir en la naturaleza contractual de dicho contrato, y de ese modo inferir en la información.

Nuestro esclavo (objeto de nuestra consideración) puede, de acuerdo con su voluntad ser más productivo o menos eficiente, según le interese o no volver a su primitivo dueño. Puede aparentar ser más eficiente o no. Y esta consideración real o imaginaria distorsionará el mercado secundario del contrato que es el mercado de la información. En otras palabras, puede engañar al sujeto opuesto (contendiente) que realiza la compraventa en sus dos fases: 1° compra y 2° venta. Con todo esto queremos decir que este esclavo dinámico estará ensuciando la información, o lo que es igual, estará generando información asimétrica. La información asimétrica es muy importante porque lesiona la naturaleza jurídica del contrato y también la económica.

Y es aquí donde nos planteamos la posibilidad de disuadir al esclavo para que no engañe al mercado, o sea para que suministre la información correcta. Esta disuasión es un soborno. Analicemos el soborno al esclavo para lograr que se convierta en un buen esclavo.

4.3.- El soborno en el contrato de compraventa.

Según la Real Academia Española, sobornar consiste en dar regalos a una persona para conseguir algo de forma ilícita. Dado el contexto ilícito en que desarrollamos esta idea de contrato sobra la definición el término de ilícito. Preferimos

dar la siguiente definición de soborno como: la manera de entregar un regalo para lograr un cambio en la conducta, en nuestro caso del esclavo. El comprador del esclavo deberá hacer regalos (¿por qué no un buen sueldo?) al esclavo para forzarle a que rinda, y que tal rendimiento positivo diferencial, sea atractivo a las tres sujetos que intervienen en la compraventa: el actuante comprador inicial, al vendedor inicial y al esclavo.

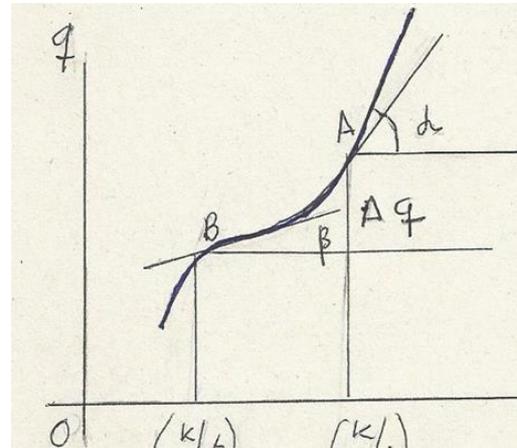


Gráfico 4

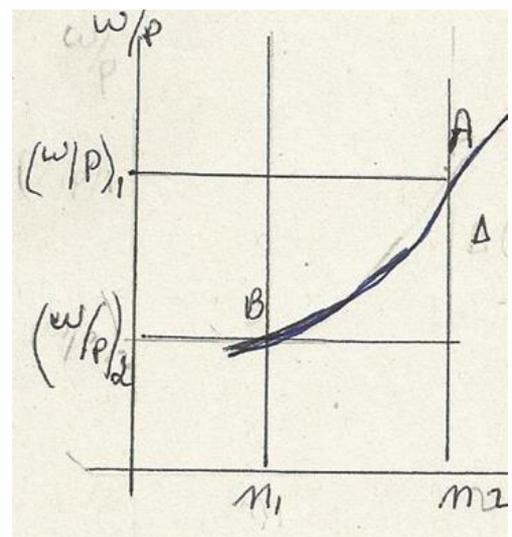


Gráfico 5

Para que este sueldo inicial diferencial se encuentre en el mercado, debe ser igual al aumento de su productividad marginal. Podemos valernos del gráfico 4. Aclaremos que es el mismo esclavo el que genera dos productividades marginales: una en el punto B y otra en el punto A. Derivadas de ellas se ofrecen dos salarios que figuran en el gráfico 5: una que viene señalado en el punto B y otro en el punto A. Incluyendo estos gráficos en nuestros razonamiento vemos que el aumento de salarios reales (W/P) provoca un aumento de las productividades marginales del esclavo que hace que se coloque en mayores productividades como se ve en: α . En esta fase se entiende nuestro concepto de soborno que indica que mediante un aumento de salarios reales, provoca un aumento de la productividad en el esclavo. Todo esto significa que el aumento de salarios reales, esto es un soborno eficaz, el esclavo se delate así mismo en lo relativo a su capacidad productiva.

Nota: En el mercado de trabajo los dos mercados: el de productividades marginales y el de salarios reales son cointegrados, se determinan mutuamente. En nuestro ejemplo, hay un impulso inicial nacido de un aumento de salarios reales para que aumente las productividades marginales. Este aumento de salarios reales es el soborno.

Una vez que se logra la información adicional del esclavo provocada por el soborno el mercado de compraventa tiende a volverse simétrico y a convertirse (es una tendencia) en un mercado de competencia perfecta. Este soborno disuade positivamente al esclavo de engañar a su dueño inicial y al futuro. Este razonamiento es el que empuja al jugador de la NBA vendido para luego ser comprado, tanto a manifestar sus capacidades y rendimientos como a recibir sueldos altos. Será este sueldo alto (primas y demás) a generar mejores rendimientos.

4.4.- Longitud temporal entre la compra y la venta.

El tiempo que media entre la compra inicial y la venta posterior le llamamos longitud temporal en el contrato de compra y venta. Aquí apreciamos dos realidades objetivas: una es el precio de compra y el de venta, que suele ser pactado. Otra es el valor neto del esclavo, el cual viene determinado por su valor de nuda propiedad y el usufructo. A su vez estas dos últimas configuran el rendimiento total. Procedamos a su análisis total:

4.5.- El valor y los beneficios en el mercado de compraventa.

1° Supongamos que el precio de compraventa no se encuentre pactado. En este caso puede haber una cláusula de cesión, como hemos advertido en apartados anteriores. En este caso valdría el precio de mercado del producto en su definición más homogénea posible y que depende de varios factores como son rendimiento físico, edad, sexo, nivel intelectual, cultura, y sobre todo por su experiencia marginal o rendimiento marginal última en la empresa última donde haya trabajado el esclavo.

En este contexto entraría también la efervescencia del mercado en sus fuerzas netamente especulativas. En este caso, que suele ocurrir en el fútbol momentos antes de cerrarse el mercado de fichajes, funciona las potencias de la demanda y de la oferta, ambas especulativas.

2° El valor de la nuda propiedad depende mucho de la edad (en el marco del tiempo que media entre la compra y la venta). Un esclavo adolescente tiene una gran esperanza de vida y por tanto su valor es alto. Lo propio ocurrirá con una esclava cuyo rendimiento puede ser alto en el mundo de la alta costura y la cosmética. Por las mismas razones y opuestas, un esclavo maduro, cerca de la ancianidad (y sobre todo si es anciano), su valor residual será muy bajo y no digamos el productivo.

3° El usufructo es la cadena de rendimiento que genera un esclavo. En el caso de la compraventa, será la cadena de rendimientos que media entre la compra y la venta del mismo. Como hemos visto el tiempo en el apartado 4.4 el usufructo ganado será la cadena de frutos (rendimientos) ganados en la longitud temporal entre la compra y la venta. De esta afirmación podemos obtener las siguientes conclusiones:

- a.- El empresario comprador tenderá a pagar en la compra como mínimo el usufructo que estima logrará del esclavo.
- b.- De esta manera (apartado anterior: a.-) tenderá a cubrir sus gastos en el caso límite en que el ingreso derivado de su posterior venta sea cero.

c.- Los beneficios netos (monetarios reales): B, será el valor de la venta: V más el valor de la corriente monetaria del usufructo: U^{-n} menos lo pagado en concepto de compra: C_p . O sea que:

$$B = V + U^{-n} - C_p$$

d.- En el caso del mercado efervescente o especulativo periódico los beneficios netos se pueden obtener aún en el caso de que el valor del usufructo sea igual a cero. O sea que si $U^{-n} = 0$, si $V > P$

$B > 0$;

Comentario: al igual que hemos razonado al principio de este trabajo y de lo que comentemos, el análisis neoclásico económico, (nuestro análisis) es objetivo, real y consecuente. Se encuentra aislado de toda consideración ética y no es necesariamente antiguo en el sentido que abarcaba a los períodos de esclavitud a los que estaba sometida la humanidad. Incluso es adaptable al Derecho y leyes actuales a las que hemos despojado de formalismos. Si nos asomamos a ciertos mercados como investigación farmacéutica, grandes corporaciones, factores de producción como lo son los deportistas, etc. podemos en algunos casos observar las enormes ventajas que tienen los compravendedores y los esclavos modernos que gozan éstos últimos de envidiable calidad de vida.

5.- El usucapio.

Es una forma o manera de adquirir la propiedad (derecho real) sobre una cosa que se posee según modos y tiempo determinados. Es condición que se use la cosa como si fuera propia, con probada buena fe y durante un periodo de tiempo. En este sentido y complementariamente, para que haya un nuevo propietario es necesario que se extinga el derecho del anterior propietario, o sea que se produzca una prescripción extintiva.

En nuestra aproximación debemos caminar por la diferencia que existe con una compra normal, o sea la adquisición con dinero que es una relación bilateral entre la cosa y el dinero que se entrega. Esto no es usucapio y pronto veremos por qué nos resulta útil proceder en lo que no es usucapio.

5.1.- No hay que pagar en nuestro ejemplo por el esclavo.

1°1.- Esta afirmación no es del todo cierta, ya que por la mera posesión debemos comprender que hay que mantenerlo en sus necesidades vitales como son la alimentación, calor, etc. habrá un coste a medio plazo fijo, al menos durante la posesión pacífica.

1°2.- Coste de mantenimiento. Según los códigos civiles contemporáneos el usucapio implica la posesión pacífica y de buena fe de la cosa, o sea del esclavo en nuestro estudio. Ahora bien, dicha posesión implicará dos costes (otros costes) exógenos del mismo y son los siguientes:

1°2.1.- Coste de seguridad y defensa contra los intentos de rebelión del esclavo. Sofocar una sublevación representa una posesión pacífica del esclavo. No hacerlo, representa anarquía y desorden que genera la pérdida de posesión y de ulterior propiedad del objeto. Por tanto, los gastos en uso de la fuerza bruta y persuasión moral, se encuentra dentro de la órbita de la posesión pacífica. En definitiva, la posesión pacífica implica la capacidad de poderlo hacer mediante el esfuerzo del dominio físico e intelectual (violencia moral), lo que representa un coste.

1°2.2.- Coste de defensa exterior. En el campo del dominio del esclavo, se encuentra la defensa natural de la posesión frente a las agresiones del exterior de lo contrario se

perdería dicha posesión y con el paso del tiempo se extinguiría el derecho frente a terceros y tribunales.

Nota: todos los costes manifestados representan la voluntad irrenunciable de la posesión del esclavo en su sentido psicológico y de fuerza. Habría que demostrar que inicialmente hubo una posesión natural del mismo. Por tanto caben dos defensas ante los tribunales: la moral o psicológica y la real de violencia, esta última se manifiesta después de la primera, porque de lo contrario sería robo.

5.2.- Los rendimientos en la posesión.

2º1.- Por otra parte, no es del todo cierto que sea gratuito el esclavo (su posesión) ya que es posible hacerle trabajar, en otras palabras, podrá generar una cadena de rendimientos. Queremos decir que se puede obtener por él una cadena de usufructos durante el tiempo en que sea posible poseerlo de buena fe.

2º 2.- Es lógico admitir que si se demuestra la posesión pacífica de un bien, en nuestro caso el esclavo, también se puede adquirir los frutos obtenidos durante el periodo en que se adquiere y después. Si llamamos al periodo de posesión reglada del objeto por p , de modo que tendrá un valor de: U^{-p} y al periodo de plena propiedad por n , cuyo valor será: U^{-n} la cadena de usufructo total generada será:
Valor del usufructo: U^{-p-n} .

Esta fórmula nos servirá para medir el precio de venta si lo que se quiere es vender el esclavo poseído. Siguiendo este argumento llegamos a la conclusión que una cosa vale por lo que rinde (según hemos visto) menos lo que cuesta su mantenimiento. Pero hasta que este hecho probable no se produzca el usucapio, de facto de iure, no implica que sea compraventa.

5.3.- Complejidades del usucapio.

3º1.- En caso de que se piense (planificar) manumitar un esclavo, nos preguntamos si es posible negociar con él, el precio de su libertad. Estimamos, de acuerdo con lo manifestado en el apartado anterior 2º2.- que dicho esclavo debería pagar en el futuro la cadena de rendimientos medido por U^{-n-p} a su actual dueño.

3º 2.- En caso de que el dueño se casara con su esclava, la cuestión se haría más compleja, ya que en el futuro ella podría incrementar el capital humano mediante los hijos que de ella nacieran. Este valor del nuevo capital humano, o sea este incremento sería: $K\Delta$. Obviando la cuestión sentimental, el coste del esclavo sería:

Coste del esclavo libre = $U^{-p-n} - \Delta K$

Incluso entra en juego la cuestión simple de matrimonio por conveniencia para lograr descendencia: prolongar el apellido o linaje por ejemplo, o mejorar la raza. Ejemplo árabe en la Hispania que se casa con una esclava blanca para lograr una mejora racial en su descendencia.

5.4.- El coste de cesión de un esclavo adquirido por usucapio.

En este caso, no muy diferente de los anteriores ejemplos, implicaría los siguientes pasos a seguir:

4.1.- Demostrar la posesión de buena fe y durante el tiempo seguido del esclavo. Esto significa dos hechos ya manifestados: primero, que ha logrado poseerlo mediante el ejercicio de la violencia psíquica y física. Segundo que ha podido transformar la posesión en propiedad.

4.2.- Una vez demostrada la posesión primero y después la propiedad, la cesión implica la valoración de los frutos que

vaya a generar el esclavo cedido. Este sería el umbral de rentabilidad en la cesión.

5.5.- El coste de venta de un esclavo adquirido por usucapio.

Una vez conocido los costes que ha representado la posesión pacífica del esclavo: frente al esclavo y frente a otros, el precio de venta debe ser como mínimo la suma de dichos costes al cual unimos los rendimientos potenciales y reales por usucapio.

Según hemos expresado, el usufructo del esclavo poseído en propiedad es un coste de oportunidad de renuncia que se debe cobrar. A dicho coste se unirán los costes de posesión frente al esclavo y frente al exterior que se quiera arrebatarlo, quedando bien entendido que no implica engaño y que no sabe que hay un dueño inicial.

Nota: debemos hacer hincapié en el término de posesión pacífica del esclavo. No implica necesariamente paz física, sino que es son acciones destinadas a que dicha posesión pueda ser mantenida en el tiempo. Dichas acciones estarán destinadas frente al mismo esclavo y frente a acciones-personas exteriores que quisieran arrebatarlo. Y siempre creyendo que el esclavo no pertenece a otro dueño.

6.- Resumen.

El concepto de esclavitud se manifiesta en este trabajo en doble sentido, ambos complementarios: por una parte la posesión y propiedad real de la persona en su sentido material y de dominio. Por otra la falta total de libertad material y formal: o sea contractual del esclavo para ser libre. En nuestro análisis por tanto, no discernimos con instrumentos éticos sobre la bondad o no de tal relación contractual explícita o implícita, ni siquiera sobre la mejora o empeoramiento sobre el bienestar neto, o sea final, de esta relación entre el propietario o poseedor y el esclavo.

Hemos trazado fugazmente una aproximación a los contratos y hechos económicos muy cercanos y que se parecen a nuestros análisis como son las cesiones, ventas, compra, compraventas, usos, que se realizan en grandes y espléndidos mercados como son el mercado del fútbol, del baloncesto, empresas multinacionales y sus equipos de científicos, por no decir los grandes empresas de Hollywood que poseían en sus patrimonios contratos: posesión y propiedad de directores, actrices, estudios, etc. Se aproximan y mucho a las ideas de venta y compraventa, cesiones, usos, etc. y no por ello se aprecia malestar o degradación económica entre el supuesto esclavo: una artista de cine, un jugador, y su propietario o poseedor. Podemos añadir, figuras contractuales sui generis en ciertos matrimonios donde se pactan los beneficios, la duración del contrato matrimonial e incluso las causas de rescisión.

Por último, destacamos que nos hemos apoyado en las figuras típicas del Derecho Civil: posesión, propiedad, cesión, usucapio, etc. para analizar objetivamente las figuras contractuales. La diferencia entre el Derecho y nuestro análisis es que el primero contempla la cosa en sí, mientras que nosotros identificamos la cosa con la persona que es el esclavo.

Bibliografía

1. Baudrit Carrillo, D.: Derecho Civil IV, Vol. I. Teoría General del Contrato. 3.ª edición, 2000.
2. Brenes Córdoba, A.: Tratado de los Contratos. 5.ª edición. 1998.

3. Castán Tobeñas, J.: Derecho civil español, común y foral. T-III. Derecho de obligaciones. La obligación y el contrato en general. Editorial Reus. Madrid, 1977 - ISBN 84-290-1215-X.
4. Castán Tobeñas, J.: Derecho civil español, común y foral. T-IV. Derecho de obligaciones. Las particulares relaciones obligatorias. Editorial Reus. Madrid, 1977 - ISBN 84-290-1177-3.
5. Díez-Picazo y Ponce de León, L., y Gullón Ballesteros, A.: Sistema de Derecho Civil. Volumen II.. Teoría general del contrato. La relación obligatoria en general. Las relaciones obligatorias en particular. 1ª edición. Editorial Tecnos. Madrid, 1977.
6. García Francisco: Nuevas y especiales formas de garantía en el comercio. Estudio sistemático y crítico. Ed. La Ley. Madrid, 2009 - ISBN 978-84-8126-209-4.
7. Lasarte Álavarez, C.: Derecho de obligaciones. Principios de Derecho Civil II. Ed. Marcial Pons. Madrid, 2.006.
8. Pérez Vargas, V.: Derecho Privado. 3ª edición. Ed. Librería Lehmann. San José, 1961aC.
9. Ruiz Vadillo, E.: Derecho civil. Introducción al estudio teórico-práctico. Ed. Ochoa. Logroño, 1987 - ISBN 84-7359-272-7 - págs. 305-361.
10. Stiglitz, Rubén: "Contratos. Teoría general" (Director y autor de obra colectiva de Cátedra), Depalma, Buenos Aires, t. I, 1990 y t. II, 1993.
11. Stiglitz, Rubén: "Contratos civiles y comerciales. Teoría general", dos tomos, Abeledo-Perrot, 1998/1999.
12. Blasco Gascó, F.P.: La hipoteca inmobiliaria y el crédito hipotecario. Editorial Tirant Lo Blanch. Valencia, 2000 - ISBN 978-84-8442-110-8.
13. O'Callaghan Muñoz, J.: Compendio de Derecho Civil. Tomo 3 (Derechos reales e hipotecario) Edita Edersa. Madrid, 2004 - ISBN 84-95748-93-2.
14. Marshall, W.D.: Mortgage lending. Fundamentals & Practices. Ed. Reston Publishing Company, Inc. Reston. Virginia, 1.983, págs. 7, 54, 55, 77-80.
15. Ruiz Prieto, Enrique: El Ordenamiento Jurídico en el Derecho Civil: Familia, relaciones y propiedades. pdf: http://www.ruizprietoasesores.es/pdf/Civil_1.pdf
16. Moreno Navarrete, M. A.: "El concepto de Derecho Civil. Dimensión histórica". Revista de Derecho Actual 3 (2017). ISSN: 2445-4001.