

2) *El principio del título oneroso*

El título oneroso en la vida de relación contiene sólo un caso aislado de aplicación de una idea general que invade al mundo humano entero, la idea de la expiación. Comenzando con la venganza, la expiación del mal con el mal, lleva a la idea de la expiación en su efecto de impulsos cada vez más elevados, hasta que finalmente, superando la región de la existencia humana encuentra su más alta expresión en la idea de una expiación y una justicia divinas. Intentemos posesionarnos del contenido que encierra de la mano del lenguaje.

“*Gelten*” (ser válido, valer) expresa igualdad de valor, en la significación originaria, actualmente conservada sólo en la significación transitiva del ofrecer, otorgar, en la intransitiva del existir (*dasein*), de ahí “*Geld*” (dinero, antes *Gelt*), el igual en valor (intransitivo) y la cosa equiparable (transitivo) al valor. La más antigua aplicación lingüística históricamente descubrible de la expresión (*gëltan*, *këltan*, *gildan*) se remonta al culto pagano (J. Grimm, *Mythologie*, pág. 34), con el sacrificio de gracias “*galt*” satisfacía, pagaba el hombre a la divinidad el bien que le había proporcionado, con el sacrificio de la expiación el mal por él perpetrado. Nuestro uso lingüístico actual ha puesto la voz “*vergeltan*” (recompensar, reparar, indemnizar), que distingue de “*entgelten*” (pagar, remunerar). La última expresión la tomó en posesión el derecho para lo que se ha prometido de ante-

mano o bien para la liquidación, la compensación en ciertas circunstancias esperable de una prestación (contratos a título oneroso), de la primera expresión se sirve el lenguaje para la respuesta no tomada de antemano en perspectiva de lo bueno con lo bueno, de lo malo con lo malo.

La organización de la remuneración en la vida social es la relación, la reparación; la indemnización de lo socialmente malo es el derecho penal. En la reparación de lo socialmente bueno participan el Estado, la opinión pública y la historia, su punto ideal más elevado lo alcanza la idea de la reparación según ambas tendencias en la idea de la justicia divina. No hay ninguna idea que tenga para el ser humano algo tan coactivo como la de la compensación. Se deba ello a que la misma es innata en el hombre o, como muchas ideas que consideramos innatas en él, sólo sea la cristalización de un proceso histórico, no es asunto que haya de preocuparnos; volveremos a tomar el examen de la cuestión en el lugar adecuado.

Pero cualquiera que sea la última fuente a la que haya que atribuir la idea de la compensación, no puede existir ninguna duda de que la realización de la misma en la relación tiene simplemente el egoísmo como motivo impulsor. La relación es el sistema acabado del egoísmo, nada más. Con ello no quiero comprobar un defecto, una falla de la relación, sino un mérito de la misma, el factor en que basa su grandeza y su vigor, y según cuya formación se determina el grado de altura de su desarrollo. Cuanto más consiga fundar en el egoísmo todas las relaciones de la vida la garantía de la satisfacción de las necesidades humanas, sustituir la benevolencia y el desinterés por el interés personal y el impulso a la ganancia, tanto más perfectamente cumplirá su misión.

Yo sé que este panegírico del egoísmo repugnará a cada uno de mis lectores que no haya reflexionado mayormente sobre este asunto. El egoísmo en la relación, se me objetará, es un mal necesario, pero donde no existe todavía, no se le habría de suscitar, sino alegrarse de que se pueda pasar sin él. El lector debe hacer la prueba por sí mismo en una relación especial.

Figúrese que tiene la elección entre un viaje a un país en donde encuentra en todas partes hoteles, o a uno en donde esos hoteles faltan por completo, pero son reemplazados por una hospitalidad general usual. ¿A dónde dirigirá sus pasos con preferencia, siempre que en lo demás ninguna circunstancia de otra naturaleza influya en su elección? Yo no dudo de que se pronunciará por el primer país.

Es en verdad una cosa hermosa la hospitalidad que abre la puerta al viajero fatigado, y el encanto poético de la cosa no debe de modo alguno ser discutido, como el de los bandoleros, los ladrones, los leones, pero para la vida práctica los caminos seguros son mejores que los inseguros, los bueyes y los agentes de policía que encuentra uno son mejores que los leones y los bandoleros, una hostería mejor que una hospitalidad. Pues la hostería me garantiza la seguridad de la admisión, y mi dinero me ahorra la petición humillante, el beneficio recibido, el agradecimiento — en mi cartera se oculta mi libertad e independencia en el viaje. Por eso contiene un progreso de un valor no bastante altamente apreciado cuando en una comarca poblada pobremente, en la que hasta allí el viajero estaba obligado a mendigar por un alojamiento, se establecen hosterías; tan sólo así se abre verdaderamente tal región para el público viajero — para los viajes el hostelero no tiene menor importancia que para el tráfico de intercambio el comerciante, ambos garantizan la satisfacción segura, sin esfuerzo, de una cierta especie de la necesidad humana, entrañan la relación, es decir esa satisfacción sobre el principio de la organización edificada en la onerosidad.

La transición expuesta en este ejemplo de la gratuidad a la onerosidad o de la base de la complacencia a la base de la relación se ha realizado en muchas otras condiciones y se repite bajo nuestros ojos. Todo el que colabora en ello, conquista un mérito de la sociedad, aunque coseche de la gran masa más bien censura que reconocimiento. La mayor parte de las gentes se atienen sólo a la parte para ellos incómoda de la innovación, que en lo sucesivo tienen que pagar algo que hasta allí tenían gra-

tuitamente, sin advertir lo ricamente que fue contrapesada esa desventaja por las ventajas. No puedo eludir la tarea de poner en evidencia esas ventajas.

Excelencia del dinero ante la gratuidad. Sólo el dinero es capaz de resolver prácticamente la función de la relación, es decir de establecer de manera perfecta la satisfacción segura de las necesidades humanas. Lo "perfecto" del sistema está en parte en la difusión extensiva del mismo — el dinero satisface todas las necesidades, las más nobles como las más bajas, y en toda la medida deseada, en lo más grande como en lo más pequeño — en parte por el hecho que las condiciones para la satisfacción de todas las necesidades imaginables fueron reducidas a una sola, infinitamente simple, eternamente igual y calculable: el dinero. Hay observaciones que parecen tan burdas que casi se vacila en hacerlas, y que no se deben pasar por alto, sin embargo, cuando se quiere ofrecer una cosa en su plena luz. A ellas pertenecen la absoluta ausencia de condiciones previas del dinero. La complacencia tiene muchas condiciones, el dinero no tiene ninguna más que él mismo. La complacencia es expresada con respeto y habilidad, tiene estados de ánimo, caprichos y antipatías, se aparta quizás justamente de aquellos que más la necesitan o del momento, en la situación en que les es más necesaria, y aun cuando siempre fuese accesible, tiene sin embargo límites estrechamente trazados. De todo eso no sabe nada el dinero. El dinero no conoce el aspecto de la persona, no sufre caprichos, no tiene horarios, en que sería menos accesible, y no conoce finalmente fronteras en que se agota su disposición. El egoísmo tiene el más vivo interés en estar al servicio de cada uno, en todo momento, en cualquier medida; cuanto más se le pide, más otorga. No habría ninguna condición más insoportable que si todo lo que necesitamos hubiésemos de esperarlo de la complacencia, ¡sería el destino del mendigo! Nuestra libertad e independencia personal no se basan sólo en eso que *podemos* pagar, sino al mismo tiempo en que *debemos* pagar — en el dinero está nuestra independencia económica, y también nuestra independencia moral.

El contraste de la onerosidad y de la gratuidad no es agotado por el dinero, la contraprestación puede hacerse en lugar del dinero también en otras cosas, consistir en cosas o contraprestaciones. Todos esos contratos se llaman en la terminología de los juristas contratos a título oneroso o bilaterales, los gratuitos son contratos liberales, lucrativos o unilaterales. La condición psicológicamente ineludible del proceso en los primeros es la convicción de ambas partes de que aquello que cada una recibe es más valioso que lo que da, cada cual trata no sólo de ganar, sino que está convencido de que gana; sin esa condición, aunque objetivamente pueda no acertar, no se lleva a cabo ningún intercambio. La designación objetiva de la contraprestación como *equivalente*, por justa que sea, como se mostrará más adelante, desde el punto de vista de la vida de relación contiene sin embargo subjetivamente desde las dos partes una inexactitud decidida. Una contraprestación, que para la parte no es más que un equivalente, es decir la prestación del mismo valor, no tiene psicológicamente la fuerza para lograr un cambio del estado existente, para ello se requiere más bien un excedente, un predominio, naturalmente no en el sentido objetivo, sino sólo en el subjetivo; ambas partes tienen que estar persuadidas de que ganan en el cambio.

Es posible que esto corresponda realmente a ambos. El que vende su cosa, para la que no tiene en absoluto ningún empleo, por un precio moderado, mejora su situación económica, pues recibe en lugar de algo no utilizable, algo provechoso, y lo mismo gana el comprador, que ha comprado la cosa barata. Esa posibilidad de la ganancia mutua en el negocio se basa en la diversidad de la necesidad de ambas partes, cada una de ellas tiene para las dos cosas o prestaciones que constituyen el objeto del intercambio, en su necesidad propia, una medida de valor individual que se aparta de la de la otra, y así ocurre que cada cual gana sin que el otro pierda.

Tal es pues la lógica del contrato oneroso: cada cual busca su ventaja y sabe que el otro hace lo mismo, y el

derecho les reconoce esa disposición (*), permite al egoísmo pleno juego libre, en tanto que no se sirva de medios prohibidos para la persecución de su finalidad.

La relación de las partes entre sí basada en la condición del egoísmo mutuo de las mismas, como la que ofrece la vida comercial, se llama *base de los negocios*. Lo contrario de ella lo constituye la *base de la complacencia*: la relación de ambas partes en los contratos gratuitos, en los que las dos están de acuerdo en que el uno hace al otro un beneficio, una diversidad de la posición, a la que el derecho romano vincula consecuencias importantes (por ejemplo en relación con la disolución de la relación, la medida de la *culpa*, la obligatoriedad de la evicción, la infamia).

El proceso en el contrato oneroso, considerado objetivamente, es el del cambio de lugar de las cosas o prestaciones mutuas. Cada uno de ellos elige la persona en la cual puede alcanzar mejor su destino, para el que tiene también relativamente un mayor valor que en su actual detentador; cambia así su puesto actual por uno nuevo. La expresión: *contrato de permuta*, que el jurista emplea sólo para el intercambio de dos cosas (*), se refiere a todos los valores de relación (cosas, dinero, servicios). La representación del traslado de las mismas de un lugar a otro se manifiesta en la expresión alemana: *Verkehr* (relación, tráfico) — vuelve, vuelve a través, es decir

(*) (L. 22, § 3 Loc. (19.2). *Quemadmodum in emendo et vendendo naturaliter concessum est, quod pluris est, minoris emere, quod minoris sit, pluris vendere et ita invicem se circumscribere, ita in locationibus quoque et conductionibus juris est.* La naturaleza de la relación de confianza (mandato, tutela, sociedad, etc.) entraña lo contrapuesto, aquí comienza el *dolus* ya con la persecución de la ventaja propia, en las relaciones comerciales tan sólo con la persecución de la misma mediante la desfiguración consciente de la verdad.

(**) En adhesión al concepto romano de la *permutatio*. A *mutare* (*movitare* — *mover*) se vincula *mutuum*, el préstamo; lingüísticamente se caracteriza como cambio de lugar (la cosa fungible con el acuerdo para su devolución ulterior).

cambia las cosas —, mientras que la expresión latina *commercium* de los artículos (*merx, mercari*), acentúa el elemento de la comunidad de las partes producida por ello (*com-mercium*). *Verkehr* (relación, comunicación, tráfico), es, pues, en el lenguaje, prácticamente relación de cambio.

Pero la relación no coincide en la vida de ningún modo con la relación de cambio, comprende más bien dos grupos de negocios, de los cuales sólo uno tiene por motivo el intercambio de prestaciones, los otros en cambio la asociación de varios para un fin común. El negocio de cambio tiene por condición la *diversidad* de la necesidad de ambas partes y en consecuencia también la de los medios por los cuales debe ser satisfecha la misma: las prestaciones mutuas. La antítesis de esto la constituye el caso en que las necesidades de ambas partes son idénticas, aquí coinciden sus intereses en uno y mismo fin. Ahora bien, si puede cada una de ellas alcanzar el fin para sí sola con igual facilidad y más seguramente que en comunidad con la otra, no existe ningún motivo para buscar su colaboración. Pero es distinto cuando el fin supera las fuerzas de los individuos, o cuando la persecución común del mismo pone en perspectiva un ahorro en relación con los medios necesarios o una mayor seguridad del logro del fin; en este caso corresponde al interés de ambas partes la reunión de sus fuerzas y medios. La forma jurídica para ello es el *contrato de sociedad*. Como el contrato de permuta en sentido amplio que le hemos atribuido más arriba, no entraña el único contrato, sino la esfera propiamente dicha del contrato en la vida de relación, lo mismo el contrato de sociedad. Contiene como aquél una forma básica de la relación de ilimitada aplicabilidad: es la asociación. La diferencia teórica de esas dos formas básicas de la vida de relación se funda en el contraste de la *diversidad* y la *identidad* del fin. En el cambio es el fin del uno diverso del del otro, y en eso consiste el motivo por el que intercambian; en la sociedad, el fin, el objetivo es el mismo, y a eso se debe el que se *asocien*. Una tercera forma fundamental no la hay, no puede haberla, pues no es imaginable otra cosa

que el fin, que reúne a las partes, ya sea distinto o el mismo. Que la sociedad pertenece a los contratos onerosos, o lo que es lo mismo: que el principio de la onerosidad también interviene en ella, es evidente.

De aquellas dos formas básicas es la del intercambio la inferior y por ello históricamente la más antigua, es la forma primigenia de la relación, según la cual ha sido bautizada ella misma. Para comprender el provecho del intercambio de dos cosas o prestaciones, bastaba ya la idea más rudimentaria; para la idea de una operación común la relación era obra de una cabeza inventiva, pensante, e incluso en tal cabeza tan sólo posible en una cierta etapa del desarrollo de las relaciones (*).

Con esta proporción de ambas formas básicas de la relación se nos ha trazado el ordenamiento de la exposición siguiente. Trataremos primero de la inferior y más antigua, intentando presentar en su exacta sucesión los diversos factores e impulsos formativos en que se desarrolla y realiza la fuerza impulsiva del fin.

(*) La **societas** como contrato reclamable en justicia pertenece en Roma al moderno derecho comercial (**jus gentium**), mientras que la compra en forma de **mancipatio** y el préstamo en la forma de **nexum** se remontan a los tiempos primitivos, con lo cual, naturalmente, no se quiere decir que no ocurriesen realmente contratos de sociedad antes de la introducción de la **actio pro socio**, ya sea obligatoria y pura fundada en la honestidad mutua (**fides**), eventualmente en el temor a la opinión pública (**infamia** en el caso de deslealtad), ya sea concertada con fuerza jurídica obligatoria en la forma de estipulación. Querer indagar el origen de la sociedad en la vida familiar de la antigua Roma, sería para mí un extravío; mientras los hermanos continuaban la vida en común llevada hasta allí después de la muerte del padre, estaban legalmente bajo la protección de la **act. fam. erciscundae**, y tampoco ulteriormente la relación de los coherederos lo mismo que la de los copropietarios fue puesta por los juristas romanos bajo el punto de vista de la sociedad.