

CAPÍTULO VII

LA MECÁNICA SOCIAL Ó LOS MOTORES DEL MOVIMIENTO SOCIAL

I. MOTORES EGOÍSTAS.—EL SALARIO

SUMARIO: 50. *Mecánica social.*—51. *Los cuatro motores del movimiento social.*—52. *El comercio jurídico. Definición.*

50. MECÁNICA SOCIAL.—Acabamos de mostrar la imagen de la sociedad tal como ésta aparece en la constante realidad. Sin descanso, como en una máquina poderosa, se mueven en sentidos diversos mil cilindros, mil ruedas, otras tantas agudas láminas; en apariencia independientes unos de otras, y como si aisladamente existiesen, hasta se amenazan, como si quisieran mutuamente destruirse; y sin embargo, todas obran por una acción común. Todo se mueve según un plan uniforme. ¿Cuál es la potencia que somete al orden las fuerzas elementales de la sociedad, las obliga á una acción común, les señala su camino y regula sus movimientos? La máquina *debe* obedecer al dueño; el arte mecánico da á éste el poder de *obligarla*. Pero la fuerza que mueve los rodajes de la sociedad humana es la *voluntad* del hombre, y, diferente en esto de las fuerzas de la naturaleza, tiene para sí la libertad. La voluntad considerada en esta función es la diferente voluntad de millares de individuos; es la lucha de los intereses diversos, es el antagonismo de las aspiraciones; es el egoísmo, la porfía, la resistencia, la lentitud, la debilidad, la maldad, el delito. La disciplina, la sumisión de la voluntad humana, es el más maravilloso espectáculo que ofrece el mundo, y es la sociedad quien lo realiza.

Llamo *mecánica social* al conjunto de los móviles y de las energías que llevan á cabo esta obra. Si ellos faltasen, ¿dónde estaría, para la sociedad, la garantía de que las fuerzas motrices, con las cuales cuenta, no llegarían un día á negarle sus servicios ó á operar en contra de los fines asignados? ¿Quién le aseguraría que en este ó aquel lugar de tan vasto conjunto, la voluntad no se rebelaba contra su papel y no detenía un día el funcionamiento de todo el organismo? En realidad, semejantes pasajeros accidentes se producen aquí y allí; hasta sobrevienen sacudidas que parecen poner en peligro la existencia de la sociedad, lo mismo que las enfermedades amenazan la del cuerpo. Pero la resistencia de la fuerza vital de la sociedad es tanta, que el desorden es en seguida reparado y el orden sucede á la anarquía. Cada trastorno social no es más que una aspiración hacia una organización mejor. La anarquía es sólo un medio, no un fin; es pasajera, nunca durable. En la lucha de la anarquía contra la sociedad, es siempre esta última quien acaba por triunfar. Y es que, frente á la voluntad humana, la sociedad está armada de un poder coercitivo. Hay una *mecánica social* para obligar á la voluntad humana, como hay una *mecánica física* para hacer obedecer á la máquina. Esta *mecánica social* responde á la teoría de los motores que pone en movimiento la sociedad para dirigir la voluntad hacia sus fines, ó, en términos más breves, *la teoría de los motores del movimiento social*.

51. LOS CUATRO MOTORES DEL MOVIMIENTO SOCIAL.— Estos motores son en número de cuatro. Dos de ellos se basan en el egoísmo; son los motores sociales *inferiores* ó *egoístas*: el salario y la coacción. Sin ellos no se podría concebir la vida en sociedad; sin salario no hay *relaciones* posibles; sin coacción no hay *derecho*, no hay Estado. Estos dos factores son, pues, las condiciones elementales de la sociedad; ellos proporcionan la fuerza motriz, que no puede faltar en parte alguna, cualquiera que sea su estado de imperfección ó de inferioridad. Enfrente de éstos se colocan otros dos móviles, á los cuales permanece extraño el egoísmo, y que se apoyan

en un sentimiento del todo contrario á éste. Se mueven, no en la inferior región del fin puramente individual, sino en la esfera más elevada de los fines generales. Les llamaré, pues, los motores *superiores*, ó mejor aún, los motores *morales ó éticos*, del movimiento social; porque la sociedad—lo demostraré más tarde (cap. IX)— es la fuente de la moralidad; éstos motores son el *sentimiento del deber* y el *amor*; aquél, la prosa; éste, la poesía del espíritu moral.

De los dos motores egoístas, la coacción es, desde el punto de vista psicológico, el menos noble. Con relación á ésta, el salario presenta un carácter más elevado. Se dirige, en efecto, á la libertad del sujeto, y es el libre arbitrio de éste quien únicamente lo regula. Para el perezoso es ineficaz, entre tanto que la coacción lo aprisiona, porque, ó bien como coacción mecánica excluye completamente la libertad, ó bien como coacción psicológica la limita.

La coacción ejerce sobre el hombre la influencia menos elevada; es la rueda inferior de la mecánica social. De ella sería, pues, de quien debiéramos hablar en primer término. Pero nuestro estudio no consiste en darnos cuenta de la acción psicológica ejercida sobre el individuo por esos móviles; nosotros vamos á examinar su importancia práctica para la sociedad, y desde este punto de vista es evidente que la organización social del salario, es decir, el comercio jurídico, aparece inferior á la de la coacción, es decir, del derecho y del Estado. El estudio de la sociedad debe partir de sus elementos inferiores, remontándose á los más elevados, y es, por lo tanto, necesario proceder desde luego al examen del salario.

52. EL COMERCIO JURÍDICO.—DEFINICIÓN.—El *comercio jurídico* es la organización de la satisfacción de todas las necesidades humanas, asegurada por medio del salario. Esta definición encierra tres elementos: la *necesidad*, como *motivo*; el *salario*, como *medio*, y la *organización* de su enlace recíproco, como forma de las relaciones. Esta organización, quizá en un grado más poderoso que en cualquier otro dominio del mundo humano, es el resultado natural de la libre evolución de la fina-

lidad. Es la dialéctica—y no la lógica de la noción, en la cual no creo—, es la fuerza práctica del fin, quien, de estos dos factores, la necesidad y el salario, ha hecho nacer gradualmente la infinita variedad de aspectos que presentan las relaciones. Para el pensador que examina el lado práctico de las cosas, no hay tarea más fecunda que seguir aquí la marcha del fin, contemplarlo en su investigación del camino que hay que seguir, y observar cómo el germen más rudimentario ha hecho nacer insensiblemente, pero con imperiosa necesidad, formas y organismos más y más elevados. Quiero hacer ver esta dialéctica del fin, buscando, en todos los fenómenos que las relaciones nos ofrecen, los puntos donde, como las ramas de un árbol, salen del tronco, desde abajo hasta la cima, exponiendo al mismo tiempo las causas irresistibles que han producido estos movimientos aislados. El aspecto económico de la cuestión permanece extraño á mi estudio. Este es de naturaleza social exclusivamente. Sólo me ocupo de las disposiciones sobre las cuales reposa, para la sociedad, la garantía de la satisfacción de las necesidades humanas, sin examinar las leyes que regulan el movimiento de las relaciones. El aspecto jurídico de la cuestión es inseparable de este estudio.

La *garantía* de la satisfacción de las necesidades humanas: tal será el decisivo punto de vista en que me colocaré siempre. Es la medida á que reduciré todos los fenómenos de las relaciones. Valiéndose de la necesidad, obra la naturaleza sobre los hombres en sociedad, y mediante ella realiza las dos leyes fundamentales de toda moralidad y toda civilización: cada uno existe para el mundo y el mundo existe para cada uno. Dependiendo de los demás hombres á causa de sus necesidades, y creciendo esta dependencia á medida que sus necesidades aumentan, el hombre sería el ser más miserable de la creación si la satisfacción de aquéllas dependiese del azar, y si no pudiese, por el contrario, contar seguramente con la ayuda y el concurso de sus semejantes. Tendría motivo para envidiar la suerte del animal, porque la naturaleza ha organizado á éste de tal manera que, cuando le ha dado

todo su vigor, puede pasar sin semejante asistencia. La realización práctica de este recíproco enlace en el destino de los hombres; la exclusión del azar; la garantía de la satisfacción de las necesidades humanas, como fundamental forma de la existencia social; la regulada organización de esta satisfacción, ensanchándose á medida que crecen las necesidades; he aquí las *relaciones de la vida* en sociedad.

Para el hombre, como para el animal, el modo más sencillo de dar satisfacción á sus necesidades es recurrir á sus propias fuerzas. En el animal las necesidades existen en proporción á las fuerzas; pero no ocurre igual en el hombre. Y es precisamente esta desproporción, esta insuficiencia, lo que la naturaleza emplea como medio para obligarle á ser hombre; es decir, á buscar al hombre y alcanzar, en comunidad con los demás, los fines que solo no le es posible conseguir. Por sus necesidades, la naturaleza lo ha hecho solidario del mundo y de su semejante. Veamos cómo se sirve de ellos para dar satisfacción á sus necesidades.

1. INSUFICIENCIA DE LA BENEVOLENCIA PARA EL FIN DEL COMERCIO JURÍDICO

SUMARIO: 53. *Papel jurídico de la benevolencia.* —54. *Insuficiencia de la benevolencia.* —55. *Antítesis del trabajo oneroso y del trabajo gratuito en Roma.* —56. *Merces y Munus.* —57. *Salario ideal.* —58. *El servicio público y la jurisprudencia.* —59. *Introducción del salario económico.*

53. PAPEL JURÍDICO DE LA BENEVOLENCIA.—Benevolencia y beneficencia implican la idea de *querer* y de *hacer el bien* de otro por este mismo bien y sin personal interés. Una y otra suponen, por lo tanto, el espíritu de desinterés, de olvido de sí mismo. Es evidente que ambas son insuficientes

para crear el comercio social entre los hombres. La benevolencia, sin embargo, puede ejercer cierta acción, aunque restringida, para el fin de las relaciones humanas. Veamos en qué medida.

Al preguntarse hasta dónde se extiende el papel *jurídico* de la benevolencia, se podría contestar que este papel es tan amplio como el del egoísmo, pues el cuadro de los contratos *desinteresados* (contratos liberales, de complacencia, de beneficencia) concuerda perfectamente con el de los contratos á *título oneroso* (egoístas, de negocios).

Se puede ceder:

	A título oneroso.	A título gratuito.
1. Una cosa.	Venta, Cambio.	Donación.
2. El uso :		
a) de una cosa.	Alquiler.	Comodato, Precario.
b) de un capital.	Préstamo con interés.	Préstamo sin interés.
3. Una prestación de servicios.	Locación de servicios, Contrato de servicios.	Mandato, Depósito, Gestión de negocios sin mandato.

54. INSUFICIENCIA DE LA BENEVOLENCIA.—A cada contrato de negocios corresponde, pues, un contrato de complacencia, y á primera vista se juzgaría que esta circunstancia establece de suficiente modo la importancia de la benevolencia para las relaciones de la vida. Mas porque aquélla aparezca también en los dominios del derecho y tome un aspecto jurídico, no resulta, sin embargo, que presente para el fin de las relaciones una *importancia práctica*, que es necesario tener en cuenta. Los contratos que figuran en la primera columna suponen el dinero, y no otra cosa. El que paga más, obtiene la cosa, sea ó no personalmente conocido. Por el contrario, los que aparecen en la segunda columna suponen ciertas relaciones personales ó ciertas cualidades individuales, que son el motivo determinante de parecido acto de beneficencia (1); no

(1) En particular, la amistad. Los jurisconsultos romanos señalan con frecuencia este elemento en los siguientes contratos: *affectio*, L. 3, § 9 de neg. gest. (3, 5); L. 5 de don. (39, 5); *officium amicitiae*, L. 23 de reb. auct. (42, 5); *officium atque amicitia*, L. 1, § 4 Mand. (17, 1). El servicio prestado es una

se da al primer recién venido, no se presta á todo el mundo, no se sirve á todo el que llega; se tiene en consideración la persona á quien se favorece, y esta influencia del elemento personal hace á la benevolencia impropia para realizar el fin de las relaciones, el cual exige que se haga abstracción completa de la persona. (Véase más adelante.)

La iniciativa que, en todas las prestaciones solicitadas de otros para la satisfacción de las necesidades, parte del que siente éstas, se llama en los contratos de negocios: la *oferta*, en los contratos de complacencia se llama: la *petición*; toma el nombre de *ruego* en los contratos de beneficencia. Estas tres expresiones caracterizan suficientemente la diferencia de relación personal en los tres casos. La *oferta*, cuando se puede esperar en la buena voluntad de la otra parte, no exige relaciones ni cualidades individuales particulares. No ocurre lo mismo con las otras dos formas de iniciativa. Si el que la toma fundamenta su deseo en su pobreza ó en su desnudez, la manifestación de este deseo se llama *mendicidad* y el donativo acordado es una *limosna* (que, *en derecho*, no se distingue nada de la donación): las mismas palabras contienen la repro- bación de la cosa é indican la ineficacia de esta forma de socorro para conseguir el fin del comercio social. El socorro, que humilla al que lo recibe, es precisamente lo contrario de lo que constituye el fin más elevado y más noble de las relaciones humanas, como veremos tarde: la independenciam de la persona. La petición, es verdad que no supone esta humillación; pero su campo es muy limitado, tanto de hecho como con relación á la persona: no se puede pedir todo—entonces se convertiría pronto en mendicidad—ni á todo el mundo, á menos que la petición tenga por objeto complacencias que nada cuestan á otro: cortesías en la calle, petición de noticias, etcétera. Toda consideración personal está desde luego descartada y estas peticiones se encuentran, tocante á ello, en la

complacencia, un beneficio: *beneficium*, L. 17, § 3, Comm. (13, 6); *liberalitas*, L. 1, § 1, L. 2, § 2 de prec. (43, 26), *liberalitas et munificentia*, L. 1, pr. de don. (39, 5).

misma línea que las gestiones de negocios. Todo el mundo puede solicitarlas sin temor á una negativa. Por otra parte, la extensión de esas complacencias es tan limitada, que se desvanecen ante la multiplicidad de los fines á los cuales las relaciones deben satisfacer. Más allá de este mínimun, la petición y su otorgamiento se refieren á relaciones personales (amistad, vecindad, conocimiento, dependencia, etc.), y aun cuando ellas existen, presentan en sí mismas tan poco interés, que la imposibilidad de basar un fin cualquiera de las relaciones en la abnegación (complacencia), en vez del egoísmo (salario), surge evidentemente.

Aquí se presenta una objeción que debo exponer. La teoría que desarrollo tiene su fuente en la vida actual, y la tesis es exacta para el estado moderno del desenvolvimiento de las relaciones sociales, donde el dinero ha ocupado el puesto de la complacencia. Pero hubo un tiempo en que no ocurría así, en que se podían obtener de balde prestaciones que hoy en día no se realizan más que por dinero, y aquéllo de un modo absoluto, ilimitado, lo que hacía entonces de la complacencia un factor de la vida de relaciones y le asignaba una *función social*. Aún en nuestros días la hospitalidad, en los pueblos sin civilizar, nos ofrece ese espectáculo, que se presenta también en los pueblos civilizados, en las regiones poco pobladas.

La objeción es de peso, y no me parece superfluo detenernos; pues por su naturaleza facilita la concepción de la vida de relaciones. Para esto, sin embargo, nos será útil representar nos la sociedad de antes en su forma histórica concreta. No sabría yo elegir nada mejor, independientemente del interés jurídico que presenta la cuestión, que la descripción del contraste entre los servicios onerosos y los gratuitos, tal como durante siglos la práctica nos lo revela en Roma. Después veremos cómo en la época siguiente las cosas se modificaron de raíz. Obtendremos algunos frutos de esta excursión jurídica.

55. ANTÍTESIS DEL TRABAJO ONEROSO Y EL TRABAJO GRATUITO EN ROMA.—La antítesis del trabajo oneroso y el trabajo gratuito en la antigua Roma, corresponde á la oposi-

ción del trabajo corporal al trabajo intelectual. Solamente aquél, éste no, tiende la mano al salario. La concepción de estas dos nociones no pertenece propiamente al derecho romano. Se encuentran en todos los pueblos y en todos los individuos poco civilizados, porque no es más que la aplicación de la idea grosera que del trabajo tienen. El trabajo corporal es para todos un hecho sensible. El que á él se somete lo siente; un tercero lo ve, y no sólo ve el acto mismo del trabajo, sino que comprueba el resultado. Únicamente el trabajo corporal merece salario, porque sólo él ha costado un sufrimiento; porque, según el informe concepto que uno se forja, sólo él crea (1). El trabajo intelectual, por el contrario, no es considerado como trabajo; no fatiga al hombre, no le causa ningún esfuerzo. ¿Con qué derecho reclamaría un salario el que por todo trabajo para nosotros no hace más que pensar, y cuyos servicios consisten en razonamientos? Las palabras no cuestan dinero; al que no ha tenido para dar más que palabras, se le paga en la misma moneda, se le gratifica con las palabras: «Dios os lo pague», y no se le da nada.

56. MERCES ET MUNUS.—Así piensa aún hoy día el hombre vulgar; tal ha sido en todas partes el concepto original. Este había revestido en la antigua Roma un carácter tal de intensidad, que se consideraba como un deshonor el hecho de hacer pagar un trabajo intelectual. Sólo se pagaba el trabajo manual; por eso era tan despreciado. En efecto, el salario (*merces*) lo convierte en una mercancía (*merx*); se alquila (*locatur*, de *locus*) (2), se compra como tal. El dueño se lleva al hombre (*conducere*: llevar consigo), como se lleva la cosa que compra (*emere*: tomar). Las expresiones que designan el

(1) Expresión de este concepto en el lenguaje: En alemán la palabra GESCHAFT (negocios, de *schaffen*: crear), está exclusivamente consagrada al trabajo en el sentido arriba indicado. Relación del trabajo con la idea de creación, de patrimonio; en latín: *opera*, la labor; *opus*, la obra; *opes* y *copia*, el patrimonio. En alemán: *Arbeit*, el trabajo (*arb*, *arbi*, *arpi*, con inversión en eslavo: *rađ-ota*, en polaco *robota*), y *Erbe*, el heredero (*arbja*, *arbi*, *arpi*, *erbi*; *das Erbe*: el patrimonio). *Dienen*, servir, y *verdienen*, ganar.

(2) *Locare* es sinónimo de ofrecer públicamente. Según PLAUTO, los cocineros son expuestos en el mercado y llevados por aquél que da más dinero;

arrendamiento son idénticas, refiéranse á hombres libres, á esclavos ó á las cosas; el servidor ó artesano es un esclavo temporal, su servicio le imprime una degradación social (*ministerium*) (1), le somete á prestaciones á que debe sustraerse el hombre libre, abandonándolas al esclavo (*operæ ILLIBERALLLES*), (2).

El servicio del hombre libre no es un *ministerium*, sino un *munus*; no consiste en una acción corporal; su actividad es toda intelectual, y presta el servicio, no por un salario, sino por benevolencia (*gratia, gratis*). Constituye una complacencia (*munificentia, beneficium, officium*), en relación con la dignidad del hombre libre (*liber, liberalitas*), y que no impone á la otra parte más que un deber de reconocimiento (*GRATIÆ, gratum facere = GRATIFICATIO*). El *munus* puede, sin embargo, según las circunstancias, ser devuelto (*re-munerari*) hasta en dinero; pero esta remuneración no es una *merces*; aparece como *honor, honorarium*, como un regalo honorífico que no ofende la dignidad de las partes (3). Se requerían una habilidad ó un saber especiales para la prestación de ciertos servicios; era una ventaja, una virtud (*ἀρετή = ars*) que adorna al hombre libre (*ars liberalis*). La molestia que se ocasiona para adquirir este mérito, no es *labor, opera*, sino *studium*, el

en la *opus*, á la inversa, la *locatio*, es decir, la oferta pública, se realiza por parte de aquél que busca alguien que se encargue del trabajo (*conducit*). La misma idea de exposición, de busca de trabajo, se encuentra en la palabra alemana *Gewerbe* (profesión; de *werben*, solicitar trabajo, un salario). Esta palabra no se aplica á los trabajos intelectuales, como tampoco en Roma la terminología del arrendamiento (*merces, locatio, conductio*).

(1) De MINUS, *minuere, ministerium*; es decir, disminución, en contraposición á MAGIS, *magister, magistratus*; es decir, elevación por encima del nivel social del hombre vulgar.

(2) CICERÓN de off. I, 42: *merces auctoramentum servitutis*. Es sórdida — dice — la ganancia de todos los trabajos asalariados, *quorum operæ, non quorum artes EMUNTUR*, el de todos los artesanos (*in sordida arte versantur*), el de los vendedores ambulantes y hasta el de los tenderos. De ahí *sordidum =* el salario del corredor. (L. 3 de prox., 50. 14.)

(3) L. I pr. *Si mensor* (II, 6)... *ad remunerandum dari et inde honorarium appellari*. El valor no estriba en el dinero, sino en la intención, concepto que se encuentra en la palabra *honorare*, empleada en los legados; el hombre perfecto ve más el reconocimiento, el honor (*honor legati*, L. 36, pr. de exc. 27, 1), que el dinero, hasta cuando acepta ávidamente este último.

objeto de los esfuerzos que hace (*studere*) para satisfacer su propia ambición.

Tal era la antigua concepción del trabajo en Roma. La agricultura, la banca, el alto comercio, son bien mirados; toda otra fuente de ganancia es vergonzosa. La fuerza intelectual, el talento, el saber, son bienes de que todo hombre de honor debe liberalmente hacer aprovechar á sus conciudadanos y al Estado. El funcionario del Estado no recibe sueldo; las magistraturas son cargas puramente honoríficas (*honores*); sólo el servicio subalterno, cuando no lo realizan los esclavos públicos, está pagado. La profesión de los jurisconsultos, tan íntimamente ligada á la vida romana, no es nunca asalariada.

Para la antigua Roma, este concepto del trabajo tenía una inmensa importancia social. No porque regulase la posición social del individuo y la distinción de clases, sino porque concedía una función social á los servicios gratuitos. Estos, en Roma, respondían á necesidades esenciales de la sociedad y del Estado. Durante siglos la sociedad y el Estado romanos se mantuvieron bajo el imperio de la idea de que los servicios públicos estaban suficientemente asegurados sin ser retribuidos, como entre nosotros el agua para beber: indispensable, y sin embargo, gratuita.

57. SALARIO IDEAL.—¿Qué sentimiento inspiraba al romano á prestar así sus servicios á cambio de nada? ¿La benevolencia, el abandono de sí mismo? Sería necesario conocer muy poco á los romanos para creer esto. No, el romano no renunciaba á todo salario en recompensa de sus servicios; pero este salario no consistía en moneda sonante. Consistía en una ventaja que ejercía, sobre el individuo de las clases superiores, una seducción más poderosa que la del dinero sobre el hombre del pueblo: era el honor, la consideración, la popularidad, la influencia, el poder. Tal era el premio que ambicionaba cuando trabajaba para el pueblo, y esto lo que concedía valor á las magistraturas que solicitaba. Las cargas eclesiásticas, las del *rex sacrificulus*, la de los *flamines*, etc., que no daban poder alguno, no le tentaban. Cuando había *honores*, las gen-

tes corrían en pos de las funciones; no siendo así, las funciones debían ir á buscar al hombre.

No era, pues, la abnegación, sino un sentimiento muy conocido: el egoísmo, quien garantizaba en Roma el cumplimiento de los servicios indispensables para el Estado y para la sociedad. El salario que se tenía en perspectiva no era de naturaleza *económica*; tenía sólo un valor *ideal*. Debemos, no obstante, admirar este fenómeno, para nosotros tan extraño, del prosaísmo del dinero substituído por el idealismo. En la práctica, sin embargo, este idealismo tenía un funesto reverso.

58. EL SERVICIO PÚBLICO Y LA JURISPRUDENCIA.—Una profesión que sólo honor reporta, y que no da pan, permanece cerrada para aquellos á quienes no ha favorecido la fortuna. Esto es lo que pasó en Roma. El servicio público y la jurisprudencia eran de hecho monopolizados por las gentes ricas. Uno de los jurisconsultos más distinguidos de principios del Imperio (1), que se había dedicado á la ciencia sin tener fortuna, expió esta audacia por la necesidad en que se encontró de aceptar los socorros de sus oyentes. Allí donde la ciencia no ha conquistado aún su *derecho* al salario, es el *cortés regalo* quien suple á este último.

Esta imperfección contenía en germen el fin de toda la organización. El cambio que se introdujo, la substitución por el sistema del salario, fué un progreso social considerable. La primera mudanza se realizó en el dominio de la ciencia y fué originada por la presión de influencias exteriores. Los profesores griegos en todas las ramas del arte y de la ciencia: *rhetores, grammatici, philosophi, mathematici, geometræ, architecti, pædagogi*, y todos los demás cuyo sólo nombre denuncia el origen, aflúan en masa, en busca de bienestar, hacia la ciudad universal. Ricos de ciencia, muy diestros, tenían los bolsillos vacíos y el estómago gritando hambre. La necesidad les hizo desafiar el prejuicio romano: se hicieron pagar la enseñanza que daban. Los romanos se habituaron á

(1) Masurius Sabinus, L. 2, § 47, de O. J. (I, 2).

este nuevo espectáculo del saber corriendo tras el dinero. A los griegos corresponde el mérito —que sí lo era— de haber vencido el prejuicio nacional, de haber conquistado al arte y á la ciencia su posición jurídica en el suelo romano. Era un triunfo, en efecto, que el derecho no aplicase la forma de la *actio locati* y de la *merces*, que habría arrojado sobre ellos el descrédito, sino que para ellos hubiese sabido crear una acción nueva, la *extraordinaria cognitio* del Pretor, sobre los honorarios. El procedimiento sólo atestiguaba que concedían al arte y á la ciencia un rango aparte del trabajo manual (1). A los honorarios privados se agregaron más tarde los sueldos dados á los profesores con los dineros del Estado y de la Comunidad.

La evolución ejerció igualmente su acción sobre la jurisprudencia. La influencia griega introdujo una división desconocida en la época antigua. La profesión se desdobló: hubo el ejercicio puramente práctico ó de negocios y el ejercicio exclusivamente científico ó teórico. Bajo el primer aspecto encontramos el *Pragmaticus*: es el jurista de nombre griego y formado según el modelo griego, totalmente desconocido en la antigua Roma. Es el hombre de negocios que, por el dinero, presta todos los servicios que su oficio comprende; un comisionista ó agente jurídico, un hombre para todo. La segunda rama profesional nos da al jurista de nombre romano (*jurisconsultus*); al antiguo estilo de Roma, es el hombre de ciencia que, fiel á las viejas tradiciones romanas, desdeña hacer de aquélla una fuente de beneficios. Se ofrece gratuitamente á cualquiera que reclame sus consejos ó solicite su enseñanza. Vive solitario, honrado, lejos del tumulto del mercado y de la vida de los negocios: espera que vayan á él. La opinión pública le tiene en gran estima, y él domina desde su altura á los que, en el ejercicio de su profesión, ven sólo una manera de ganar el pan. Su ambición suprema era estar re-

(1) Esta forma estaba comprendida como distinción, como privilegio, según resulta de la L. I § 6, 7, de extr. cogn (50. 13).

vestido del *jus respondendi*, que lo convertía en el oráculo oficial del pueblo. La incompatibilidad del salario con su misión científica era, para el jurisconsulto romano, un axioma inquebrantable. En el siglo tercero del Imperio, cuando después de largo tiempo la evolución ya se había realizado en todas las demás ciencias, negó á los profesores de Derecho, un jurisconsulto, el derecho á recibir honorarios (1), y en la época de Constantino se les negaba todavía el sueldo oficial, del que gozaban, hacía tiempo, todos los demás profesores públicamente instituídos. No parece haber sido admitido hasta el período de decadencia de Constantino á Justiniano (2).

59. INTRODUCCIÓN DEL SALARIO ECONÓMICO.—Si Roma es deudora á los griegos de haber introducido el salario en el arte y en la ciencia, debe á las provincias la introducción de los procedimientos relacionados con los servicios públicos. Los Ediles habían llegado á gastar más de las cantidades otorgadas por el Senado para los juegos públicos. Tenían entonces que cubrir enormes pasivos con sus propios recursos. Tal estado de cosas había llegado á ser tan corriente en el último siglo de la República, que el que no quería perder el favor del pueblo ó cerrarse todo porvenir político, no podía, como Edil, calcular ni escatimar, debiendo dedicar á ello todos sus bienes. En compensación, la moral popular le permitía rehacer su fortuna como gobernador de provincia. Como tal no tenía derecho más que á su equipo oficial, reemplazado después por la asignación de una suma á tanto alza-

(1) ULPIANO L. I § 4, 5, de extr. cogn. (50, 13): *est quidem res sanctissima civilis sapientia, sed quæ pretio hummario non sit æstimanda nec dehonestanda*. También los profesores de filosofía estaban comprendidos en esta distinción dudosa; se dice de ellos: *hoc primum profiteri eos oportet mercenariam operam spernere*, ¡como si un filósofo pudiera vivir del aire! Sólo se les permite, á los unos y á los otros, aceptar honorarios libremente convenidos: *quædam enim tametsi... honeste accipiuntur, inhoneste tamen petuntur*.

(2) En la L. 6. Cod. de profess. (10, 52) de Constantino, en la cual las palabras: *MERCEDES ac salaria* no se refieren á los honorarios, como admitían los glosadores, sino al sueldo público (arg. L. I § 5, de extr. cogn. 50, 13) lo agregado decisivo: *doctores legum*, que falta en el texto original de la ley (L. un. Cod. Theod. de præb. salar. 12-2) ha sido añadido por los compiladores de Justiniano. Esto justifica nuestra conclusión más arriba estampada.

do (*vasarium*); pero, de hecho, el cargo le indemnizaba de sus gastos como Edil y de los que producía la magistratura, y le autorizaba de cierto modo á recuperar, por su salida del servicio público todo lo que al entrar había arriesgado. Recibía algo así como una patente de corso que le permitía echarse encima de los provincianos en nombre del pueblo y del Senado. El que sabía usarla sin gran torpeza, no tenía nada que temer. Los emperadores juzgaron más provechoso disponer ellos mismos el saqueo de las provincias. Evitaron, por medio de un sueldo, la importuna concurrencia de los gobernadores de provincia. Tal es el origen de los sueldos asignados á los servicios públicos en los últimos tiempos de Roma. Bien pronto todos los funcionarios imperiales fueron colocados sobre ese pie. Las magistraturas republicanas, perdida su importancia, permanecieron fieles al antiguo régimen.

Hemos probado que, durante siglos, la sociedad romana supo mantener el funcionamiento de una rama importante de su gobierno mediante una remuneración ideal que fundaba todo su valor en el poder, en la influencia, en el honor, en la consideración que confieren las funciones ejercidas, pero que en una época posterior tuvo que recurrir á la ayuda del salario económico, en dinero. Digo recurrir á la ayuda, y no reemplazar por el dinero; detallaré la razón más adelante (núm. 7). Es que el pago en dinero, que encontramos en los dos puntos que hemos indicado, no constituye un simple caso de aplicación del salario económico, sino una combinación del salario económico y el salario ideal.

2. EL PRINCIPIO DEL TÍTULO ONEROSO

SUMARIO: 60. *Papel de la compensación en las relaciones de la vida.*—61. *El egoísmo motor exclusivo del comercio jurídico.*—62. *Ventajas del título oneroso.*—63. *Transición de la condición gratuita á la remuneración.*—64. *Omnipotencia del dinero.*—65. *Contratos onerosos.*—66. *Formas fundamentales del comercio jurídico.*—*Cambio y asociación.*

60. PAPEL DE LA COMPENSACIÓN EN LAS RELACIONES DE LA VIDA.—El título oneroso sólo aparece en la vida social como la aplicación aislada de un pensamiento general, que reina en todo el mundo humano: el de la expiación. Comenzando por la *venganza*, que es la expiación del mal por el mal, la idea de la expiación pone en juego impulsos cada vez más nobles, hasta que, elevándose por encima del mundo humano, llega á Dios para revestir su más alta expresión: la justicia divina, la expiación impuesta por la divinidad.

La idea de compensación del bien por el bien, del mal por el mal, es una de las que se imponen al hombre con mayor autoridad. Más adelante veremos si es innata en éste, ó si, como muchas otras que tal se creen, es el resultado del desenvolvimiento histórico del pensamiento humano.

61. EL EGOÍSMO, MOTOR EXCLUSIVO DEL COMERCIO JURÍDICO.—Cualquiera que sea este origen, no es menos verdad que el papel de la compensación, en las relaciones de la vida, está exclusivamente inspirado por el egoísmo. Todo el funcionamiento del comercio jurídico ó social es un sistema, perfectamente organizado, del egoísmo. Esta apreciación, lejos de ser la crítica de la organización social, no hace más que señalar el mérito y ensalzar el elemento que constituye su grandeza y su fuerza. Cuanto más perfecto sea esto, más se desarrollarán las relaciones de la vida. Mejor sabrá la so-

ciudad, en todas las relaciones de sus miembros, fundar en el egoísmo, exclusivamente, la garantía de la satisfacción de sus necesidades, substituir la benevolencia y el desinterés, por el amor á la ganancia y el interés personal, y llenará mejor su misión.

Ya sé que este panegírico del egoísmo ofenderá los sentimientos de aquellos que no han fijado su atención en este punto.

62. VENTAJAS DEL TÍTULO ONEROSO.—Se me objetará que si el egoísmo, en el comercio de la vida, es un mal necesario, no hace falta introducirlo donde aún no existe y que puede uno regocijarse de su ausencia. Tomemos un caso particular y que el lector juzgue por sí mismo.

Figúrese que tiene la elección de un viaje á un país lleno de hoteles ó á una comarca en que no los hay, pero donde la hospitalidad es general y fielmente observada. ¿Cuál elegirá, bien entendido que ninguna circunstancia particular dicte su preferencia? Elegirá seguramente el primer país.

La hospitalidad que abre la puerta al viajero fatigado, es, indudablemente, una hermosa cosa: tiene el poético atractivo de los ladrones, los bandidos, los leones; mas para la vida práctica los caminos seguros valen más que aquellos en que se corre peligro, y es más agradable encontrar bueyes y agentes de policía que leones y salteadores. La hospedería atrae más que la hospitalidad; porque aquélla mejor que ésta me garantiza la verdad de la acogida. Mi dinero me ahorra la humillación de la súplica, del beneficio recibido, del reconocimiento. Llevo, en mi bolsa, mi libertad y mi independencia. Es también un adelanto muy grande la fundación de hospederías en una región donde el extranjero estaba obligado, hasta entonces, á mendigar la subsistencia. Sólo desde ese momento está semejante país abierto para el viajero. Desde el punto de vista del viaje, el hostelero tiene tanta importancia como el mercader para los cambios. Ambos ofrecen la garantía de la satisfacción, asegurada y obtenida sin pena, de determinada necesidad humana; realizan la organización de esta satisfacción

como negocio, es decir, fundada sobre el principio de la compensación.

63. TRANSICIÓN DE LA CONDICIÓN GRATUITA Á LA REMUNERACIÓN.—Este paso de la condición gratuita á la remuneración se efectúa en otras muchas materias y se renueva todos los días. Cualquiera que sea el que lo facilite, merece bien de la sociedad, aún cuando la gran masa le otorga la censura más que el elogio. La mayor parte de las personas sólo consideran los inconvenientes de la innovación; en adelante tendrán que pagar lo que hasta entonces conseguían gratis. No ven las ventajas enormes que con el cambio obtienen. Vamos á evidenciarlas.

64. OMNIPOTENCIA DEL DINERO.—¡Superioridad del dinero sobre el desinterés! Sólo el dinero consigue realmente el fin perseguido en las relaciones de la vida: asegura de un modo cierto la satisfacción de las necesidades humanas. El dinero satisface todas las necesidades, las más nobles como las más ínfimas, y en la medida más amplia ó más limitada posible. Hace que las condiciones de la satisfacción de todas las necesidades imaginables queden reducidas á una cosa única, infinitamente simple, siempre igual y apreciable. Ciertas observaciones parecen tan necias, que casi avergüenza el hacerlas. Es necesario, sin embargo, realizarlas para poner las cosas en su punto. Así ocurre con el carácter absoluto del poder del dinero. La complacencia, para manifestarse, requiere muchas condiciones. Debe ser solicitada con respeto, con destreza; tiene sus preferencias, sus caprichos y sus antipatías; á veces se aparta del que hace el más apremiante llamamiento, ó lo abandona en el momento más necesario; aun cuando es benévola, obra dentro de estrechos límites. El dinero ignora todas estas contingencias. La consideración del individuo le es indiferente; no tiene caprichos; es igualmente accesible en todo tiempo, y, en fin, su buena voluntad no tiene límites. El egoísmo tiene el mayor interés en ponerse al servicio—*de cada uno—en todo tiempo—y en la mayor medida posible.* Cuanto más se le pide más otorga y se presta á dar aún.

UNIVERSIDAD
DE
MEXICO

INVESTIGACION

Si debemos esperar todo de la complacencia de otro, seremos miserables y reducidos al papel de mendigos. Nuestra libertad personal y nuestra independencia están sometidas, no sólo á lo que podamos pagar, sino á lo que debemos pagar. El dinero contiene nuestra *independencia económica* y nuestra *independencia moral*.

65. CONTRATOS ONEROSOS.— El dinero no es el último término de la antítesis entre la remuneración y la condición gratuita. Hay cosas y servicios que pueden, en lugar del dinero, realizar el objeto de la contra-prestación. Los contratos que de esto resultan, toman en la terminología del jurista el nombre de contratos *onerosos* ó *bilaterales*; los contratos gratuitos, el de *liberales*, *lucrativos* ó *unilaterales*. Un elemento psicológico aparece como condición necesaria de los primeros: es la convicción, en uno y otro de los contratantes, de que lo que recibe vale más que lo que da. Cada uno de ellos, no sólo pretende ganar en el trato, sino que está convencido de que gana. Sin esta consideración, aunque sea infundada, el cambio sería imposible. La designación objetiva de la contra-prestación como *equivalente*, exacta desde el punto de vista del funcionamiento de las relaciones sociales, como más adelante veremos, no lo es en atención á cada contratante individualmente. Una contra-prestación que sólo da al individuo contratante un equivalente, es decir, que no vale más de lo que la prestación vale, no tiene, psicológicamente, el poder de producir un cambio en la situación de las cosas. Para obtener este resultado, es necesario que haya un excedente, un mayor valor, no objetivamente, entiéndase bien, sino desde el punto de vista individual de los contratantes. Éstos deben estar convencidos, cada uno por su parte, de que ganan en el cambio.

Puede que haya en realidad ganancia para los dos. El que vende por un precio moderado una cosa que le es absolutamente inútil, mejora su situación económica porque, en lugar de una cosa que no le sirve, recibe una que empleará. También el comprador, por otra parte, realiza una ganancia com-

prando barato. Esta posibilidad de la ganancia obtenida por una y otra parte, se funda sobre la diversidad de las respectivas necesidades. Cada una de las dos partes toma, según su particular necesidad, en cuanto á las dos cosas ó prestaciones que son objeto del cambio, una diferente medida de valor. Así sucede que uno gana sin que el otro pierda.

Tal es, pues, la lógica del contrato bilateral; cada uno persigue su ventaja, sabiendo que el otro procede del mismo modo, y esto se efectúa bajo la protección del derecho (1). El derecho autoriza el libre funcionamiento del egoísmo, siempre que en la persecución de su fin se abstiene de recurrir á medios prohibidos.

La relación que se establece entre las partes sobre la base de su egoísmo respectivo, se llama en el mundo de las transacciones la *base de los negocios*. Su antítesis es la *base de la complacencia*, que señala la relación que une á las dos partes en los contratos liberales. En ésta, ambas partes reconocen que una hace á la otra un beneficio. El derecho romano hace derivar consecuencias importantes de esta diferencia de posición (por ejemplo, para la ruptura de la relación, el grado de la *culpa*, la prestación de evicción, la infamia).

66. FORMAS FUNDAMENTALES DEL COMERCIO JURÍDICO: CAMBIO Y ASOCIACIÓN.—Considerada objetivamente la operación en el contrato oneroso, consiste en un cambio de cosas ó en prestaciones recíprocas. Cada una de ellas busca la persona en cuyas manos realiza mejor su destino, y para la cual, por consiguiente, representa un valor más grande que para su actual detentador. Cambia por otro el lugar que ocupa.

El término *contrato de cambio*, que para el jurista sólo

(1) L. 22, pár. 3, Loc. (19.2): *Quemadmodum in emendo et vendendo naturaliter concessum est, quod pluri sit, minoris emere, quod minoris sit, pluri 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) supone lo contrario; aquí el *dolus* comienza desde que se persigue la propia ventaja; en las relaciones de negocios no comienza hasta que se persigue esta ventaja con alteración consciente de la verdad.

indica el cambio de dos cosas (1), conviene á todos los valores que se encuentran en el curso de las relaciones sociales (cosas, dinero, servicios). La expresión alemana *Verkehr*, que designa el comercio jurídico, ha nacido de esta idea del cambio de las cosas de un lugar á otro: vuelve (*Kehren*) y devuelve (*Verkehren*), es decir, cambia las cosas. La expresión latina correspondiente: *commercium* está tomada del nombre de la mercancía: *merx, mercari*. Refleja el elemento de la comunidad de las partes (*com-mercium*), que es el resultado. Por lo tanto, desde el punto de vista lingüístico, *Verkehr* equivale á *comercio de cambio*.

Pero en la vida, el comercio jurídico es cosa distinta del comercio de cambio. Comprende dos grupos de negocios, de los cuales uno tiene por objeto el cambio de prestaciones; el otro atañe á la reunión de varias personas con la mira de un fin común. El cambio supone la *diversidad* de necesidades respectivas, y, por consecuencia, la diversidad de medios propios para satisfacerlas; es decir, prestaciones recíprocas. Distinto es el caso en que las necesidades de las dos partes son *idénticas*; entonces sus intereses tienden hacia un solo y mismo fin. Si cada una de las partes es por sí sola apta para conseguir este fin tan fácil y seguramente como lo conseguiría unida á la otra parte, no hay razón para solicitar la cooperación de esta última. Pero cuando el fin excede las fuerzas del individuo aislado, ó cuando hay economía, facilidad, seguridad mayores persiguiéndolo en común, el interés respectivo de las partes les ordena la unión de sus fuerzas y medios de acción. Se llega á esto mediante el *contrato de sociedad*. Lo mismo que el contrato de cambio, en el sentido lato que le hemos dado, el contrato de sociedad comprende, no un contrato aislado, sino un grupo especial de ellos en la vida de los negocios. Como el contrato de cambio, contiene una forma fundamental de las relaciones cuya utilidad práctica es ilimi-

(1) Conforme con la noción romana de la *permutatio*. *A mutare* (*movitare, mover*) se refiere el *mutuum*, préstamo; lingüísticamente es un *cambio de lugar* (de la cosa fungible conviniendo su devolución ulterior).

mitada: la *asociación*. La distinción esencial que es necesario establecer entre estas dos formas fundamentales del comercio jurídico, consiste en la oposición entre la *diferencia* y la *identidad* del fin. En el cambio, el fin de un contratante difiere del fin del otro; y precisamente por esta razón *cambian*. En la sociedad, todas las partes tienen el mismo fin, y por eso se *reúnen*. No hay, no puede haber una tercera forma fundamental, porque no se puede concebir el fin que une dos partes más que como diferente ó idéntico. Indudablemente, el contrato de sociedad debe estar comprendido entre los contratos onerosos: el principio de la remuneración recibe una aplicación evidente.

El cambio es el aspecto inferior de estas dos formas fundamentales. Por lo tanto, es históricamente el más antiguo. Constituye la forma primordial del comercio jurídico; la inteligencia más rudimentaria podía descubrir fácilmente la ventaja del cambio de dos cosas ó de dos prestaciones; pero la concepción de una operación realizada en común fué la obra de un espíritu inventor. Y aun para que pudiese surgir, fué menester que las relaciones del comercio jurídico (1) hubiesen adquirido cierto desenvolvimiento.

Esta relación de las dos formas fundamentales de la vida social nos señala el orden de nuestras siguientes explicaciones. Examinaremos desde luego la forma inferior y más antigua. Trataremos de seguir en su exacta marcha los elementos

(1) La *societas*, como contrato provisto de una acción, pertenece en Roma al derecho comercial moderno (*jus gentium*), en tanto que la venta bajo la forma de *emancipatio* y el préstamo bajo la forma del *nexum*, se remontan á la época primitiva; lo cual no quiere decir, sin embargo, que antes de la introducción de la *actio pro socio* no hubiese de hecho contratos de sociedad obligatorios ó no, y basados puramente sobre la recíproca buena fe (*fides*), y eventualmente sobre el temor á la opinión pública (infamia en caso de mala fe), terminados con fuerza jurídicamente obligatoria bajo la forma de estipulación. Yo creo que es un error querer llevar el origen de la sociedad á la vida de familia de los antiguos romanos; cuando los hermanos, después de la muerte del padre, continuaban la misma vida en común, ésta se encontraba en derecho bajo la protección de la *actio familiae erciscundæ*, y aun más tarde esta relación de los coherederos, lo mismo que de los copropietarios, no ha sido mirado nunca por los juristas romanos como una sociedad.