

al reconocimiento cada día mayor de la personalidad y del derecho de propiedad, así como á la evolución social, vamos á decir algo acerca de la función de las obligaciones, sobre cuya materia bastará que hagamos observaciones análogas á las que hacíamos á propósito de la propiedad.

Es, sin duda, del mayor interés para la sociedad que existan relaciones varias entre los individuos, porque el que vive aislado se hace misántropo y egoísta. En la vida social es en donde se originan los sentimientos simpáticos, y cuanto más fuertes son éstos, tanto más dispuestos nos encontramos á estrechar relaciones duraderas. El aumento en el número y en la variedad de las obligaciones implica mayor confianza entre los individuos. Cuanto más continuas y variadas son las relaciones entre hombre y hombre, tanto más eficazmente se produce una corriente constante que reúne á todos los individuos en un solo todo y hace que conspiren á un fin común, que es el bienestar de todos. Una sociedad no puede convertirse en organismo sino á condición de que se distribuyan las funciones de manera que cada uno necesite á los demás y que todos se hallen mutuamente obligados. La división del trabajo produce resultados beneficiosos precisamente porque cada uno contribuye con aquello para lo cual tiene una particular aptitud y recibe de los demás lo que puede necesitar. De esta manera, el individuo, apremiado cada vez por mayor número de necesidades, encuentra más facilidad para satisfacerlas. La fuerza acumulada se emplea en provecho del individuo, y éste, por su parte, contribuye con su trabajo al bienestar de todos, de manera que el interés privado se concilia perfectamente con el interés público. La historia nos enseña que la prosperidad de las naciones ha estado siempre en razón directa del desarrollo de los contratos, porque este desarrollo implica la existencia y la circulación de mercancías y de capitales. Buena prueba de ello nos ofrecen las florecientes repúblicas de la Edad Media y las grandes naciones comerciales modernas. Y aun en tiempos de luchas intestinas y de opresiones, el auxilio que mutuamente se prestan los débiles es lo que viene á constituir su fuerza y lo que establece entre ellos una solidaridad que es la única que puede hacer frente á los opresores. Precisamente por medio de las asociaciones de obreros es como se trata hoy de oponerse á las exorbitancias de los capitalistas.

Por tanto, el progreso de las obligaciones es un verdadero indicio de riqueza y de civilización.

## CAPÍTULO XVIII

### Investigación genética de los derechos obligatorios.

253. Carácter originariamente confuso de las obligaciones en la época primitiva.—  
 254. Carácter colectivo de las obligaciones en la época de la matriarquía y de la patriarquía. Origen de las relaciones comerciales.—255. Comparación con los salvajes actuales.—256. Con la afirmación de la familia frente al poder social aparecen las relaciones obligatorias entre familia y familia. Cómo se manifiestan en un principio las obligaciones provenientes de contrato y de delito. Uso de la moneda.—257. La moneda entre los salvajes contemporáneos.—258. De qué manera los cambios comerciales entre los diferentes pueblos se convierten en asunto privado de las familias.—259. Las obligaciones en la época de las castas. Ulterior desarrollo de los contratos; el contrato de matrimonio; el préstamo con interés; la esclavitud por deudas.—260. Comparación con pueblos contemporáneos.—261. La moneda metálica. Referencia al desarrollo ulterior de las obligaciones.

253. En las condiciones de hecho del hombre primitivo es donde debe buscarse siempre la génesis de los sentimientos humanos, y por consiguiente, de las instituciones jurídicas. Lo mismo que hemos hecho con relación á las demás instituciones del derecho civil vamos á hacer al investigar la génesis paleontológica de las obligaciones.

Se ha dicho varias veces que el hombre primitivo vivía en grupos sin organizar, inestables, sin jefes fijos, sin división del trabajo. En estas condiciones, no estando organizada la sociedad, faltándole consistencia, y no existiendo la institución doméstica ni aun en su forma más rudimentaria, por necesidad tenían que faltar las relaciones íntimas entre los individuos. Los asociados, reunidos en grupo para la consecución de fines comunes, de los fines más elementales de la subsistencia, cooperaban todos juntos para la consecución de los mismos; pero todavía no se habían establecido vínculos íntimos de simpatía entre individuo é individuo. Limitándose las relaciones entre particulares á pocos cambios de servicios, estas relaciones

debían ser eminentemente transitorias, y, por tanto, tener un carácter eminentemente confuso. Además, la inestabilidad del grupo y la falta de una verdadera organización del mismo, juntamente con la enemiga feroz para con los otros grupos, hacían que no pudiera existir ninguna otra relación entre grupos y grupos.

254. Cuando el grupo humano primitivo comenzó á ser estable y cuando apareció un cierto organismo de funciones, los sentimientos simpáticos entre los individuos se hicieron más íntimos y más continuos, y, por tanto, los cambios de servicios se hicieron más frecuentes; sin embargo, las relaciones obligatorias entre individuo é individuo tenían escasísimo desarrollo. En cambio, comenzaron á afirmarse las mismas entre los individuos y el grupo, este último representado por el jefe. Desde el momento en que el jefe ha distribuido las funciones, cada cual depende de aquél y cumple la función que se le ha encomendado; de manera que su trabajo es una especie de arrendamiento de obra que el individuo presta á cambio de la parte que le corresponde en la división de los productos y de todas las demás cosas útiles á la convivencia. Claro está que todo esto lo regula el jefe á su arbitrio. No hay que buscar ni el asentimiento libre del individuo obligado, ni la facultad en el mismo para eximirse de sus obligaciones; sino que él encuentra sus ventajas en la vida social, y trabaja voluntariamente porque comprende que fuera de la asociación nada valdría. Pero, en general, el trabajo se reparte según la diferente aptitud de los individuos. No le habría tenido cuenta al jefe hacer trabajar á sus súbditos en cosas contrarias á las aptitudes particulares de cada uno. Y si el individuo no podía comprometer su trabajo en favor de otros, tampoco podía comprometer su propiedad; porque, así como el trabajo individual corresponde al jefe, á este mismo jefe, ó, mejor, al grupo entero pertenece la propiedad. Todo lo más, se podía realizar entre individuos é individuos el cambio de pocas cosas muebles, como comestibles, armas é instrumentos de trabajo.

Pero así como el grupo entero poseía colectivamente la propiedad y obraba como un solo todo, dada la solidaridad entre los miembros que lo componían y el hecho de que todos se consideraban unidos por los vínculos de la sangre, así también cuando comenzaron á existir relaciones de simpatía entre grupos y grupos—gracias á la residencia estable y á la mayor comodidad de la vida—empezaron á verificarse algunos cambios comerciales. El origen de las relaciones internacionales es coetáneo con el de las relaciones

comerciales. Las relaciones obligatorias en el terreno del derecho civil se reducen á la permuta. Lo que á un grupo le sobra puede serle necesario á otro grupo, y al revés. Mediante el cambio de productos, cada grupo recibe lo que necesita y entrega lo que le sobra. Estos cambios son regidos por la misma ley que gobierna el campo económico de un modo soberano, á saber, la ley de la oferta y la demanda. A medida que aumenta la necesidad de una mercancía determinada y que disminuye la oferta de la misma, aumenta el valor de dicha mercancía; y, al contrario, cuando aumenta la oferta y disminuye el pedido, la mercancía se deprecia. Por consiguiente, entre los diferentes grupos humanos unidos por relaciones simpáticas, se establecieron algunas obligaciones sencillísimas, esto es, de las que tenían por objeto únicamente la permuta de cosas muebles. Estas cosas debían ser frutos recogidos, animales apresados, instrumentos de trabajo, etc., que se cambiaban por otros objetos semejantes.

Hemos visto más arriba que á la terminación de la época cuaternaria se encuentran ya pruebas de la existencia de estos cambios, por cuanto se han encontrado mezclados y confundidos objetos de piedra pertenecientes á localidades distintas; y que estos cambios aumentaron durante la época neolítica, y mucho más en la época de los metales.

Estas relaciones comerciales, nacidas de las necesidades recíprocas, debían verificarse con la mayor circunspección.

255. Echando una ojeada á los salvajes contemporáneos y á la manera cómo realizan sus cambios comerciales, podremos formarnos una idea de las relaciones existentes entre los distintos grupos humanos en la época prehistórica. Es probable que el primer paso hacia las relaciones comerciales se diese por medio de una especie de guerra simulada entre los dos pueblos que quisieran cambiar sus productos. En efecto, hemos dicho que en la época primitiva no se conocían relaciones entre las diferentes hordas humanas que se iban formando. Cuando algún grupo carecía de una cosa que poseía otro grupo, se acudía á las armas. El vencedor despojaba al vencido, y aquí concluía todo.

Mas cuando comenzaron á construirse las chozas y las cabañas, y los grupos humanos empezaron á vivir á poca distancia los unos de los otros sin hacerse daño, era natural que lo que á un grupo le sobraba pudiera cambiarlo por lo que le sobraba á otro grupo. Pero los grupos vecinos concluían por fundirse, y, por lo demás, tenían

pocas cosas que cambiar, porque los productos del suelo y de la industria no podían ser muy diferentes entre dichos grupos. El verdadero comercio se verificaba con pueblos más distantes, con los cuales no podían existir aquellas relaciones simpáticas que unían á los grupos vecinos. De lo cual resultaba que, cuando un grupo carecía de alguna cosa, tomaba las armas y se dirigía allí donde pudiera obtener lo que buscaba. Si podía lograr pacíficamente un cambio, todo quedaba concluído; en otro caso, se acudía á las armas. Como la necesidad de los cambios era cada día mayor, debía irse haciendo cada vez menos uso de las armas por motivos comerciales; pero la desconfianza quedaba siempre. Los nubianos de nuestros días trafican de la siguiente manera: los grupos que van á realizar los cambios se colocan armados el uno frente al otro; después se adelantan algunos individuos y verifican el cambio (1).

La desconfianza y el temor de que la presencia de las armas pudiera hacer degenerar el cambio pacífico en un conflicto sangriento debió ser causa de que se recurriese á otro medio: el de depositar la mercancía en un lugar determinado con una señal que indicase lo que se deseaba en cambio. La otra parte hacía lo mismo, y sólo cuando existiese fraude es cuando se recurría á las armas. Este comercio por depósito está muy en uso en los pueblos salvajes. En la Colombia rusa se verificaba de la siguiente manera: el extraño comenzaba por depositar una mercancía en la orilla, y se retiraba; luego venía el indiano, colocaba junto al primer depósito lo que creía conveniente ofrecer en cambio, y se alejaba también. El extraño volvía, y si lo que el indiano había depositado le parecía que era suficiente, lo tomaba; si no le parecía suficiente, se retiraba de nuevo á esperar á que aquel añadiese algo más. Si no llegaban á entenderse, cada uno tomaba su mercancía. El mismo procedimiento empleaban en el Nuevo Méjico los soldados españoles de los *Presidios* y los indios. Los indios que querían comerciar clavaban en el camino que va desde Chinana á Santa Fe pequeñas cruces, de las cuales colgaban una bolsa de cuero con un poco de carne de ciervo; luego depositaban al pie de la cruz pieles de búfalo, que se solían cambiar por comestibles. Los soldados tomaban las pieles y dejaban en cambio al pie de la cruz carne salada (2). Otra forma curiosa de comerciar es la que usan los salvajes de la

(1) Letourneau: *Evol. de la propr.*, pág. 453.

(2) *Idem*, id., pág. 452.

Australia. En efecto, entre los naringeros, cuando dos tribus quieren establecer relaciones comerciales, ó continuar en estas relaciones, proceden de la siguiente manera: por una y otra parte se confían las funciones de agente comercial á un individuo que se elige para este fin desde que nace, conservando su cordón umbilical envuelto en un montón de plumas. Este objeto se llama *kalduco*, y los padres de ambos muchachos lo cambian entre sí. Los muchachos consagrados al comercio de esta manera no deben hablarse jamás, y en la edad adulta se convierten en agentes comerciales en nombre de sus respectivas tribus (1).

256. El estado de cosas de que hemos hablado más atrás debió durar mucho tiempo: todo el período cuaternario y buena parte de la época neolítica. De tal estado de cosas no se pudo salir sino cuando la familia se afirmó frente al grupo mayor de que formaba parte, con autonomía propia. Esto aconteció especialmente en los últimos tiempos de la patriarquía, es decir, cuando del grupo patriarcal primitivo vinieron á originarse el clan, la *gens*, la tribu y los otros grupos mayores. En este tiempo, aunque la ingerencia del jefe de tribu en la esfera de los individuos y de las familias fuese grande, sin embargo, las familias poseían ya en propiedad varias cosas muebles, esclavos y algunos ganados. No obstante, el principio de que cada uno responde por sí no podía comprenderse ni en las relaciones civiles ni en las penales. La solidaridad se va restringiendo á medida que se extienden las relaciones sociales, y mientras que antes era la sociedad entera, aunque bajo la forma familiar, la que poseía y obraba, después poseía y obraba la familia. Y así como en la sociedad el jefe obraba en nombre de todos, así también en la familia quien disponía era el padre. La división del trabajo no fué ya una función de la competencia exclusiva del patriarca, sino que se introdujo una cierta libertad de movimientos, aunque regulada por el jefe, y la costumbre obligaba á los hijos á seguir exactamente el oficio de su padre. Con esto comenzaron á existir entre los individuos las formas más sencillas de contratación, referentes á la locación de obra y á la permuta; y asimismo debió nacer la obligación de resarcir el daño causado por medio de delito. Estas obligaciones revestían ya verdadero carácter jurídico; pero, como hemos dicho, se referían á la familia entera, á causa de la solidaridad de la misma. El que se

(1) Letourneau: *Obra citada*, pág. 451.

obligaba, cuando la obligación no era nula, obligaba también á toda su familia, que se consideraba solidaria con él; el que transfería la propiedad, á menos que se tratase de objetos muebles, no podía hacerlo sin que prestasen su consentimiento para ello todos aquellos que se consideraban propietarios *pro indiviso*, es decir, los miembros de la familia; y aquel que hubiera sufrido una injuria la vengaba contra todos los miembros de la familia de su adversario, y de todos ellos reclamaba el resarcimiento de daños y perjuicios.

De ello tenemos ejemplos aun en épocas históricas adelantadas, como entre los germanos.

La repetición de estas rudimentarias relaciones obligatorias dió lugar á la institución de la moneda. Los cambios de objetos por objetos debían ser difíciles cuando, habiendo aumentado la población, se multiplicó el número de las permutas, así como el de la prestación de servicios mediante recompensa y el del resarcimiento de los perjuicios causados. No siempre el que poseía determinados objetos podía necesitar los que se le ofrecían en cambio; por tanto, era preciso recurrir á una tercera especie de mercancía tipo, que sirviese de medida de los valores. La remuneración de los servicios no era posible siempre por medio de la entrega de aquello que podía necesitar el que los prestaba; se requería, pues, una tercera mercancía que sirviese de término de comparación, mediante la cual cada uno pudiese proporcionarse por sí mismo lo que necesitaba. Lo propio cabe decir del resarcimiento de daños. Por consecuencia, se empezó á considerar como medida del valor una tercera mercancía que no se alterase fácilmente y que pudiera conservarse. En un principio, esta mercancía debió consistir en ganados y en esclavos, así como también en los productos naturales del suelo, en sal gema, en piedras preciosas, metales en bruto, etc.

257. En los actuales pueblos salvajes que conocen la moneda, ésta consiste en una mercancía de aquellas de que acabamos de hablar. En toda el Africa Ecuatorial, los esclavos constituyen una mercancía de cambio, y el que más tiene es el que se considera más rico. La riqueza de un hombre, dice Du Chaillu, se calcula en el Africa negra, en primer lugar, por el número de esclavos, y en segundo lugar, por el número de mujeres (1). Lo mismo dice Burton con respecto á toda la región de los Grandes Lagos, en donde el esclavo se considera como un objeto de cambio (2).

(1) Du Chaillu: *Afrique équatoriale*, pág. 286.

(2) Burton: *Voyage aux Grands Lacs*, pág. 415.

Ya hemos visto que entre los aborígenes de Bengala los esclavos forman, como en Africa, parte de la riqueza, calculándose la influencia de un hombre por la importancia de su capital servil, y que cada jefe reúne en torno de sí una guardia de unos sesenta esclavos (1). También en la Malasia los esclavos constituían un importante valor de cambio. Se tenían tantos esclavos como se podían poseer, y el número de ellos era la medida de la riqueza de los señores javaneses (2). Lo mismo debe decirse de los esclavos nootkacolumbianos (3). También hemos visto que, en las sociedades que habían salido de la matriarquía, la mujer era considerada como un objeto de cambio, como una verdadera moneda, que hasta se entregaba para expiar los delitos cometidos. Pero las cosas que más comúnmente debieron emplearse como moneda fueron los ganados. De ello tenemos ejemplo hasta en los tiempos históricos. En Egipto, como veremos, el más importante objeto de cambio era el ganado. En Roma, no sólo la palabra *pecunia* venía de *pecus*, sino que en los tiempos históricos el *ager publicus* servía para que pastasen en él los ganados de propiedad de los particulares, los cuales empleaban á los animales guías de rebaños como moneda. Hoy en día se hace un grandísimo tráfico de éstos, especialmente en Africa. Los cafres no conocen otra moneda. Esta moneda de cuatro patas, dice Letourneau, tiene todas las ventajas y todos los inconvenientes de la nuestra. Puede acumularse en grandes cantidades en manos de un particular, dándole un poder enorme. Con el dinero, es decir, con el ganado puede un cafre comprar los niños que los padres pobres están siempre dispuestos á vender; con los ganados se proporciona todas las mujeres que quiere; con los ganados se adquiere, por fin, la influencia política, no pudiéndose conseguir el poder supremo en Cafrería sino á condición de tener ó de proporcionarse por medio de robos productivos numerosos ganados. Los clientes y los guerreros de un jefe no le sirven sino por ganados, necesitando una cantidad considerable de éstos para satisfacer á sus súbditos y tenerlos subordinados. El ganado es, pues, el alimento, el vestido, la influencia, todo (4).

Junto á las monedas vivientes, encontramos también entre los salvajes las monedas minerales, y entre los minerales, el más apre-

(1) Letourneau: Obra citada, pág. 135.

(2) Idem, id., pág. 148.

(3) Idem, id., pág. 77.

(4) Idem, id., pág. 112-113.