

# Matemáticas y Derecho

## AUTOMÓVILES A 12 PESETAS... REEMBOLSABLES

En estos últimos meses se ha visto inundada España por títulos impresos del tenor siguiente :

Bono número..... Serie..... (con cuatro cupones adheridos). Como contraventor del presente Bono, cuyo precio es de 25 pesetas, o sean cinco pesetas por el primer cupón y cinco pesetas por cada uno de los cuatro cupones que dependen de él, la Casa.... de.... se compromete a entregar (tales objetos) una vez llenadas las condiciones estipuladas.

El propietario de este Bono debe vender los cupones que dependen de él a razón de cinco pesetas uno; las 20 pesetas que cobra, le pertenecen ; de manera que, en realidad, no habrá desembolsado más que cinco pesetas por el presente Bono.

El poseedor del Bono nos comunicará los nombres y direcciones de las personas a quienes haya vendido los cupones, con el número del Bono correspondiente. Entonces entregaremos a cada una de estas personas otro Bono con cuatro cupones mediante la entrega de 20 pesetas. Tan pronto como se haya hecho este pago, enviaremos al propietario del presente Bono (tal cosa, o el objeto que elija entre varios).

El propietario debe dar a conocer nuestras condiciones a los adquirentes de cupones, para que no sea posible ninguna equivocación y se observe rigurosamente lo establecido.

La Casa..... no devolverá en ningún caso la cantidad desembolsada, pero si el negocio se suspendiese, se avisaría (con tal anticipación y por tales medios) a los poseedores de Bonos, que podrán retirar (tales objetos), abonando (tal cantidad).

## OTRO MODELO

Ganáis sin riesgo ni pérdida: escoged  
 2.000 florines holandeses al contado,  
 o un auto Ford...  
 o una motocicleta Indian...  
 o un piano de cola...

Nada os cuesta... Acaso pensaréis que tratamos de venderos  
 un billete de lotería o cosa parecida. No se trata de eso.

Comprad al precio de cuatro florines cuatro cupones de un flo-  
 rín y vendedlos entre vuestros conocidos a cuatro personas antes  
 de quince días, recogiendo lo que habéis gastado.

Los compradores de vuestros cupones (que son de color blan-  
 co, por ejemplo) los envían con tres florines y reciben otros cu-  
 atró cupones, con los que hacen lo mismo...

Los cupones blancos van seguidos de otros rojos.

Los cupones rojos van seguidos de otros amarillos.

Los cupones amarillos van seguidos de otros azules.

Los cupones azules van seguidos de otros verdes.

Los cupones verdes van seguidos de otros oscuros.

En cuanto los cupones oscuros estén en circulación, avisa-  
 mos al primer comprador para que pueda escoger los 2.000 flo-  
 rines o cualquiera de los objetos mencionados.

## CÁLCULOS ELEMENTALES

No intento descubrir el Mediterráneo si llamo la atención de  
 mis lectores sobre la prodigiosa fecundidad de las progresiones.  
 Todos conocen el problema planteado por el inventor del ajedrez,  
 al pedir como recompensa de su obra al Emperador chino, un  
 grano de arroz por la primera casilla, dos por la segunda, cuatro  
 por la tercera... y así sucesivamente, hasta llegar a la 64. Ni en  
 China, ni en el mundo entero podría recogerse tan enorme co-  
 secha.

Pues bien, en el caso que estudiamos la progresión se desenvuelve con arreglo a las potencias de la base empleada, o sea el número de cupones unidos a cada Bono.

Si el primero ha de colocar tres y cada uno de éstos otros tres, tendremos la siguiente serie :

1-3-9-27-81-243-729-2.187.

Y como estas personas se comprometen unas a otras sucesivamente, se hallarán enredadas en el negocio, en el momento examinado, suponiendo que solamente los últimos se hallen con el cupón respectivo entre las manos :

364 que han retirado el objeto.

729 que han colocado sus cupones.

2.187 que todavía no han pedido el Bono.

3.280

Es decir, calculando que cada cupón sea de diez pesetas :

$$3.640 + 7.290 + 21.870 = 32.800 \text{ pesetas.}$$

Y como los objetos valdrán, sobre poco más o menos, 60 pesetas en venta ordinaria, el comerciante habrá desembolsado :

$$364 \times 60 = 21.840 \text{ pesetas}$$

En las primeras series el negocio parece, si no de los normales, por lo menos de los aprovechables para personas vivas y madrugadoras ; pero la progresión crece rápidamente y el desenvolvimiento se atasca.

Basta para hacerse cargo, de los espantosos números a que se llega suponer que cada Bono representa cuatro cupones y que estamos en la décima serie :

El logaritmo de  $4 = 0,602060$ , de modo que

$$0,602060 \times 10 = 6,02060,$$

lo cual nos dice que el último término tiene siete cifras ; es decir, está entre un millón y diez millones.

Al llegar a la centésima serie :

$$0,602060 \times 100 = 60,2060$$

el número de tenedores de un cupón se representaría con 61 cifras, o sea millones de veces el número de habitantes de la tierra.

Ahora bien, ¿cómo repercute esta particularidad sobre las relaciones jurídicas ?

¿Estamos en presencia de un contrato al que sean aplicables las normas ordinarias del Derecho civil ?

¿O de un procedimiento comercial que deba prohibirse radicalmente ?

## I I

### LA AVALANCHA, O MEJOR DICHO, EL ALUD

Estas cuestiones han sido ampliamente discutidas en el Occidente de Europa a fines del pasado siglo.

En diversos cantones suizos se adoptaron energicas medidas desde el primer momento ; ya en 24 de Octubre de 1899 aparece en Berna una disposición prohibitaria de esta práctica comercial.

Un economista francés, M. Marquart, en una serie de artículos publicados en el periódico «Séicle», a mediados de 1900, puso en evidencia las desagradables consecuencias y los peligros del procedimiento.

El conocido civilista M. Demogue estudiaba en la reseña de Jurisprudencia, inserta en el número de la «Revue trimestrielle de Droit Civil», correspondiente a los meses de abril, mayo y junio de 1904, la validez de la operación, ya bautizada con el significativo nombre de «Bola de Nieve» (boule de neige).

De cuatro sentencias que hasta entonces se habían dictado sobre la materia, dos, procedentes de Tribunales de Comercio, admitían su validez, otras dos, pronunciadas por Tribunales civiles, habían declarado nulo el contrato. El ilustre comentarista no atribuía la discordia a una simple casualidad, sino que la ex-

plicaba indicando que las jurisdicciones civiles se habían adelantado a la modernísima teoría, según la cual el Juez es más que el simple intérprete y el ejecutor de las convenciones, un interventor, casi un enderezador de entuertos, que ha de dirigir las voluntades individuales por la gran ruta del bien social. En una palabra: el Juez debe, como la Ley, intervenir en los contratos para impedir el abuso del derecho.

Reconoce, sin embargo, el eximio civilista, cuán difícil era buscar una razón jurídica para anular el contrato. El Tribunal de la Seine se fundaba en que el organizador del negocio podía retener todas las sumas recibidas por objetos que no entregaba y se enriquecía sin causa; argumento un poco débil, puesto que el suscriptor si no recibe nada, tiene, por lo menos, la esperanza de ganar. Algo así como el asegurado que creyera haber pagado inútilmente la prima de incendios porque la casa no se hubiera quemado.

Tampoco admite Demogue, con el Tribunal de Lille, que el contrato fuese nulo por falta de causa: ésta no deja de existir porque una persona no se exponga a ninguna pérdida, mientras que la otra parte pueda sufrirla.

La verdadera razón acaso esté en que el negociante abusa de la buena fe de gentes crédulas, y el contrato encierra algo de lésivo, no por el beneficio de aquél, sino por la pérdida que sufrián los tenedores del cupón innegociable.

En cambio, para los Tribunales de Comercio de Boubaix y de la Seine, como defensores natos de la libertad mercantil, no son nulas más que las convenciones francamente ilícitas, y es necesario dejar al industrial el paso libre, a fin de que desenvuelva como quiera sus negocios. El suscriptor ha corrido un riesgo, la suerte no le ha favorecido, peor para él; es un negocio como otro cualquiera y no puede quejarse.

En la misma «*Revue trimestrielle*» se dió a conocer hace unos meses (1) una proposición del diputado M. Leboucq, con las siguientes observaciones:

«El procedimiento de venta llamado «Bola de Nieve», ha sus-

(1) Año 1925, pág. 223.

citado hace tiempo las desconfianzas de los comerciantes honrados. Llega, en efecto, un momento, en que por la fuerza de las cosas y la multiplicación de los clientes, el vendedor ha de encontrarse en la imposibilidad de proveer las mercancías prometidas; entonces especula sobre el hecho de que un número enorme de colaboradores no podrán transmitir sus cupones y perderán su valor.

¿Constituye la operación una estafa? Frecuentemente no, porque el fabricante que ha lanzado la bola no ha realizado ninguna maniobra fraudulenta de las previstas en el artículo 405 del Código Penal. Desde este momento la policía está desarmada.

Por eso, M. Leboucq ha presentado una proposición de ley que tiende a prohibir terminantemente este procedimiento de venta, haciéndolo caer bajo las penalidades del artículo 405. La operación quedaría así definida: todo procedimiento que consista en ofrecer al público mercancías de cualquier especie, induciéndole por medio de una combinación destinada a persuadirle, la esperanza de obtener, sea gratuitamente, sea mediante una modesta suma y con la colocación de tikets a terceros, un artículo de un valor superior.

### III

#### UNO DE LOS TRABAJOS DE HÉRCULES

Mucho más viva se presenta la discusión en Alemania.

Una Sentencia que el Tribunal del Imperio pronunció en 14 de Febrero de 1901, aplica el artículo 286, part. 2.<sup>o</sup> del Código penal (1) y la Ley del Timbre (2) a la creación y venta de estos

(1) El que sin permiso de la Autoridad sostiene loterías públicas será castigado con la pena de dos años de prisión o con multa de mil talers. Están equiparadas a las loterías las rifas públicas de cosas, muebles o inmuebles.

Con este criterio sería aplicable en España el art. 359 del Código penal, a cuyo tenor los empresarios y expendedores de billetes de loterías o rifas no autorizadas, serán castigados con la pena de arresto mayor en sus grados mínimo y medio y multa de 125 a 1.250 pesetas.

Por de contado, el dinero o efectos y los instrumentos o útiles caerán en comiso (art. 360 del Código penal español).

(2) Por Decreto de 6 de Junio de 1900 se declararon en Austria sujetos los cupones al pago del Timbre.

cupones, condenando al negociante como explotador de juego no autorizado.

Sus fundamentos son, en substancia, los siguientes: puede llamarse juego cualquier artificio por el que el público, a cambio de una prima o postura, adquiere la esperanza de conseguir por medio del azar un objeto cualquiera.

No basta para disculpar la empresa, que en un prospecto se consignen las condiciones del negocio. La compraventa une la adquisición de los géneros al pago del precio, mientras que la compra del cupón no es un fin en sí misma, sino más bien un paso hacia la adquisición, como el comprar una participación en la lotería.

El cupón solo no tiene valor, y la posesión de los objetos deseados depende del cumplimiento de ulteriores condiciones y de la voluntad de terceras personas. A medida que el proceso se desenvuelve, la inseguridad es mayor. Indudablemente hay una mezcla de venta y juego, con un riesgo que no se especifica en los prospectos.

De un golpe de maza parecían quedar aplastadas las cabezas del monstruo y condenados los diferentes sistemas conocidos por los especialistas con los nombres de Schneeballen = Hidra = Lawinen = Multiplex = Gellasystem (1); pero la Sentencia extractada tropezó con la opinión de dos esclarecidos juristas, el doctor Hermann Staub y el profesor Von Liszt.

Para el primero, la decisión del Reichsgericht desconocía el concepto verdadero del azar. Un acontecimiento es casual respecto de una persona cuando las causas que lo originan son tan poderosas que la fuerza humana no puede evitar su desenvolvimiento o cuando el hombre ignora la existencia de tales causas.

(1) *Hidra de Lerna*: Monstruo que asolaba los alrededores de Argos. Su muerte fué uno de los doce trabajos de Hércules. Por cada una de las nueve cabezas que le cortaba salían otras dos. Según Tümpel se trataba de un verdadero pólipo, no de una culebra.

*Gellasystem*: Un procedimiento comercial puesto en práctica por la Sociedad Mercantil Gella.

*Schneeballen*: Bola de nieve.

*Lawinen*: Lavinen o Lauinen, Avalanche.

*Gutscheinhandel*: Negocio de cupones.

La adquisición de los cupones y su colocación dependen, en primer término, de la actividad y relaciones del colaborador. Certo es que su habilidad y esfuerzos pueden ser inútiles; pero la industria humana no siempre vence las dificultades que en su camino encuentra. Si por el mero hecho de intervenir en el desenvolvimiento de un negocio la voluntad de terceras personas fuésemos a calificarle de casual, la mayor parte de las acciones buenas o malas no serían imputables, porque siempre dependerían de acontecimientos independientes, inciertos o indeterminados. No debemos admirar a ningún arquitecto; según la doctrina del Reichsgericht, su obra maestra será cuestión de azar. Nada ha conseguido totalmente con su esfuerzo y actividad; el resultado dependía de que los obreros ejecutasesen sus órdenes, los proveedores, sus encargos, y de que cuantos interviniesen en el asunto cumpliesen sus obligaciones.

El comprador de cupones no confía en el azar, sino en sus relaciones y facultades, en la obsequiosidad de sus allegados, o en su afán de obtener igual ganancia. Quien aprecia las consecuencias de sus actos, conoce el círculo en que se mueve, emprende una operación con plena conciencia y persigue el resultado con constancia, no se entrega a la casualidad ni especula sobre el acaso.

Ni aun se puede llamar casual la colocación de la serie siguiente de cupones, porque las cuatro personas que han de colocarlos son previamente elegidas por el portador del Bono, en atención a su carácter y condiciones a propósito para encontrar e incitar a nuevos compradores.

Análogos argumentos desenvuelve el eximio penalista Von Liszt, al impugnar la examinada Sentencia. El Tribunal Imperial, en otras anteriores, había sentado la doctrina de que para apreciar la existencia de un juego, era necesario que el acontecimiento de que depende la ganancia estuviese esencialmente condicionado por el azar, o se emplease un procedimiento en cuya virtud la decisión dependiera esencialmente de la suerte, o que la ocurrencia del suceso descansara en lo principal sobre el acaso.

Falta en la decisión del Reichsgericht esta característica, indispensable en el concepto para evitar confusiones. No hay jue-

go donde el azar colabora, sino donde desempeña un papel decisivo, como principal factor.

En cualquier acto humano actúan al lado de los coeficientes de imputabilidad otros factores que la rebajan o destruyen, y es preciso ponderar las relaciones entre unos y otros para fijar el carácter aleatorio del resultado.

La victoria de un campeón ajedrecista en un torneo internacional dependerá de circunstancias que no pueden preverse con seguridad, y, sin embargo, nadie dirá que el ajedrez es un juego de azar.

Si éste no siempre ha de provocarse por un medio mecánico, como el sorteo en una lotería, por lo menos deben de usarse procedimientos de suficiente analogía para que podamos afirmar que existe un juego prohibido.

Pero hay más, añade Von Listz: La naturaleza del juego se evidencia por contraposición al trabajo. El juego significa esparcimiento, recreo, contentamiento, quizás sea un estimulante; el trabajo se orienta hacia la adquisición, la vocación, la cultura. La línea divisoria pasa bien clara entre el aficionado y el profesional de un deporte. Donde hay una explotación económica, se acaba el juego.

Cierto es que el azar auxilia al colocador de cupones, mas no es lo esencial en la negociación.

La verdadera característica del sistema está en el aprovechamiento de medios ajenos para obtener una ventaja propia. El primer adquirente, si encuentra otros cuatro que paguen por él, hace un buen negocio, y su actuación no es antieconómica, sino prudente y previsora.

La jurisprudencia alemana no resistió el formidable empuje de estas opiniones, sin vacilar. En la revista jurídica que el mismo Staub publicó en el número del «Deutsche Juristen-Zeitung», correspondiente al 1 de junio de 1901, se habla de dos Sentencias absolutorias de un tribunal criminal de Berlín y de un Juzgado de Bayreuth, respectivamente.

Desde otro punto de vista, los Tribunales trataron de incluir este procedimiento entre los prohibidos por la Ley del Imperio, que combatía la competencia desleal: ningún comprador delicado

do del Bono primitivo entraría en el negocio si con toda claridad se hiciera cargo de que son sus conocidos los que pagan por él, ni trataría de presentarles como una ventaja la adquisición de cupones que a él principalmente le beneficia.

Tal conducta, dice un fallo, es en alto grado inmoral, y tiene éxito cuando se oculta a los tomadores de cupones la verdadera naturaleza de la operación o se la disfraza de modo que aún personas de buen juicio y conocimientos jurídicos se dejan engañar. Y por otra parte, es indudable que el vendedor sabe con seguridad que el primer objeto, como cualquier otro posterior, ha de ser pagado, hayan o no caducado los cupones de la serie.

Por el contrario, una sentencia dictada por un Juzgado de Berlín (Amtsgericht-I) el 18 de mayo de 1901, considera esta clase de contratos sencillas compraventas, sin conceder gran valor a la citada opinión del Tribunal del Imperio. El criterio diferencial del juego, es que el acontecimiento dependa de la suerte, no de la actividad y reflexión del interesado. El jugador se limita a adquirir la participación y espera el resto de la fortuna. Si interviene activamente en el desarrollo del proceso, como el banquero que desnivela la ruleta, viola la Ley del contrato. Este criterio principal es inaplicable al supuesto examinado. El comprador de cupones, lejos de limitarse a adquirirlos, desenvuelve su actividad y destreza para colocarlos y sufre el daño correspondiente a su negligencia y falta de habilidad. El riesgo, sin duda, puede frustrar sus esperanzas, del mismo modo que si hubiera acaparado grandes cantidades de trigo, estaría pendiente de la futura cosecha; pero la asimilación de estos casos a un sorteo haría ilimitado el número de los contratos aleatorios.

Contra estos razonamientos arguye Lehmann (Deut. Juris. Zeit. VI-328), que ciertos procedimientos, como el juego de bolos, que para algunas personas presentan pocos azares, son para otros esencialmente aleatorios. La posibilidad de encontrar nuevas series de compradores entre las clases pobres, a quienes principalmente se presenta el cebo de la ganancia en nuestro caso, se halla tan contrarrestada por los escasos medios de que disponen las amistades y relaciones del adquirente, y el círculo en que éste se mueve es tan estrecho, que la esperanza se desvanece rápidamente.

mente y puede asegurarse que para colocar los cupones confía, sobre todo, en la buena ventura.

En el mismo sentido, Finger (Deut. Jur. Zeit. VI-403), pone de relieve que esta clase de negocios avivan la pasión del juego e incitan, por su novedad, a las clases humildes. Un caso de habilidad para colocar los cupones, es lo raro y poco atendible, y, en cambio, una vez puesto en marcha el negocio, lo corriente es confiarse al azar para obtener una buena ganancia con la postura inicial. Juzgando de un modo abstracto, podrá no parecer aleatorio el contrato, pero en la realidad, el público a quien interesa, se compromete con probabilidad tanto menor cuanto mayor sea el número de cupones en curso.

## IV

### LA SOLUCIÓN PRAGMÁTICA

En el fondo de la discusión que acabamos de extractar late un poderoso sentimiento de justicia y commiseración, que trata de exteriorizarse en formas legales; pero la hidra, como un verdadero pólipo, se escurre de entre los dedos. Es preciso, por lo tanto, buscar las tenazas para aprisionarlo.

Según el artículo 1.255 de nuestro Código civil los contratantes no pueden establecer pactos, cláusulas ni condiciones contrarias a la moral o al orden público.

El procedimiento estudiado, cuyos matices tienen indudable parecido con los llamados timos del entierro, de las limosnas o de la cartera, explota la debilidad de cierto público, la inexperiencia de las clases modestas, los pequeños caprichos de la gente joven y hasta el inconfesable deseo de aprovechar el trabajo o el dinero ajeno.

Esta última afirmación ha recibido escandalosa prueba, cuando desde los relojes y bicicletas se pasó a prometer suministro de fondos. Una Sociedad inglesa, la «National Edowment Company», de Londres (Sraffa-Les boules de neige-Revue trim. de Droit civil, 1906) presentó al público un prospecto que decía: «Toda persona puede obtener una libra esterlina pagando dos

chelines y seis peniques, por un número determinado de cupones, y presentando veinte amigos que estén dispuestos a obtener una libra esterlina bajo las mismas condiciones».

Tras ello se preparó el negocio de los «préstamos gratuitos», que ofrecía un capital a todos los que comprometieran a otros para que contribuyesen a la formación del mismo. Medio Londres mordió el cebo. «Terrible prueba, decía el diario «Truth», de la imbecilidad del público».

Movidos por el deseo de contrarrestar esta presión inmoral, que desencadena poco elevados instintos, algunos autores han intentado presentar el negocio como desprovisto de causa, ya que el adquirente de cupones realiza una prestación sin equivalente. No puede hacerse esta afirmación de un modo absoluto: en los primeros momentos, la probabilidad de colocar los cupones y adquirir los objetos, es grande; la causa aparece con fuerte relieve y apenas teñida por el azar. Rápidamente crece en la proporción examinada el número de cupones y baja hacia cero la curva de probabilidad. Entramos en el terreno de los juegos prohibidos, con la agravante de que el explotador lleva una ventaja cada vez mayor. El valor de los cupones desciende; la posibilidad de perdida o destrucción de uno de los de la serie, o de que uno de los adquirentes desista o no encuentre compradores dentro del término fijado, ya transformando las relaciones jurídicas obligatorias.

Justo es confesar que si se reserva al adquirente la opción de pagar en cupones o de consumar el negocio interponiendo personas, se «dulcifica» su situación económica, aunque no se destruyen las características analizadas.

Es más, como la «inmoralidad» se propaga velozmente por la expansión congénita del contrato, se ha opuesto a su validez, de un lado, como hemos visto la razón de que este procedimiento comercial busca ganancias desmedidas e implica una competencia desleal, y por otra parte constituye un grave peligro para el ahorro público.

A primera vista, el aspecto cooperativo del problema nos impide formular un anatema fulminante. Ya Von Liszt en la extractada discusión aludía a la especie de comisión que se paga a

una señorita de almacén por la colocación de géneros, y nada de censurable encontramos en que un negociante busque agentes para el desarrollo de sus negocios, retribuyéndoles con una parte de los objetos vendidos. Pero los «comisionistas espontáneos» que compran cupones para su reventa, los adquieren en firme y no tienen un mandato revocable, ni las responsabilidades del que opera por cuenta ajena. El negociante se contenta con embolsar su dinero, y gana si los cupones son «endosados» a nuevos clientes, como si caducan o se extravíen.

Prescindiendo de la modalidad que imprime a las relaciones jurídicas, la existencia de títulos en donde aparecen condensadas, la figura examinada es una serie de contratos bilaterales y commutativos «*do ut fácias*», como sostienen unos, «*do ut des sub conditione*» según otros, de tipo análogo a la compraventa en cuanto el comerciante se compromete a entregar la cosa una vez adquiridos ciertos cupones o entregada determinada cantidad. Bien entendido que no se compra la esperanza («*emtio spei*») ni la mercancía futura o esperada («*emtio rei speratœ*»), sino un objeto determinado mediante la realización de una serie de prestaciones sucesivas que desempeñan la doble función de servir para consumar una adquisición primitiva y poner en marcha otra nueva.

Las personas que sirven de eslabones en estas cadenas no pueden, por lo tanto, pedir lo ya pagado, fundándose en que el cobro carecía de causa (repetición de lo indebido, art. 1.895 del C. c.), o en que se hizo la entrega por una causa que no se ha perfeccionado («*condictio causa data causa non secuta*»), porque existe el juego de contraprestaciones necesario y suficiente para descartar la hipótesis de un «enriquecimiento torticero» por parte del negociante o almacenista.

Consumada la enajenación, son aplicables las normas de la compraventa relativas a la entrega del objeto, evicción y saneamiento, etc.

Estas consideraciones sugeridas por el análisis de un trozo de la serie pierden casi toda su virtualidad en cuanto nos elevamos a la apreciación del conjunto y vemos el desenvolvimiento matemático de la operación provocar la congestión del mercado, imposibi-

litar la colocación de cupones y destruir las esperanzas de los tenedores.

La cantidad, como en la afirmación de las escuelas, reaccionará sobre la calidad, el contrato, lícito desde el punto de vista de sus elementos, se corrompe por las consecuencias que fatalmente engendra. La visión del atolladero final que a los ojos del comerciante que pone en marcha la bola, se presenta con rasgos inequívocos, vicia «ab initio» el procedimiento. La previsión de la imposibilidad afecta a la moralidad del convenio.

Esta inmoralidad, según Sraffa, es independiente de la intención de los contratantes, especialmente del comprador (es objetiva), no radica en la obligación sino en las operaciones tomadas en conjunto.

Por esto nos inclinamos a denegar a la autoridad judicial la facultad de resolver la cuestión planteada, y a llamar la atención de los Poderes públicos para que prohiban esta clase de negocios.

JERÓNIMO GONZÁLEZ.