

# “LA PARABOLA DEL MAL SAMARITANO”. APUNTES SOBRE LA LESIÓN EN EL DERECHO DE CONTRATOS

Alfredo Bullard González

*La figura de la lesión intenta corregir la desproporción existente entre las prestaciones pactadas aprovechándose de la situación de necesidad apremiante de una de las partes. No obstante, el legislador no se ha percatado que la aplicación de esta figura realmente desincentiva operaciones de rescate que pudieran ser motivadas por la oportunidad de obtener un lucro mayor al que se obtendría en una operación de mercado común y corriente, lo que implica que quienes estén en estado de necesidad encontrarán menor cantidad de opciones posibles para salir de dicho estado.*

## 1. INTRODUCCIÓN

Un hombre descendía de Jerusalén a Jericó y cayó en manos de unos ladrones los cuales le despojaron de sus pertenencias, lo hirieron y se fueron dejándolo medio muerto. Un sacerdote que bajaba por aquel camino lo vio y pasó de largo. Lo mismo hizo un levita que al verlo también siguió su camino. Un samaritano, que venía por el mismo camino, se detuvo y se acercó a preguntarle qué había pasado. El herido contó lo ocurrido y el samaritano se ofreció a ayudarlo a cambio de que le pagara 100 denarios. El herido, temeroso de que nadie más pasara por el camino o que quienes pasaran se negaran a ayudarlo, aceptó. El samaritano lo subió a su asno y lo condujo hasta un mesón donde curó sus heridas, lo vistió y cuidó de él.

Al día siguiente, una vez que el herido se había recuperado y había entrado en contacto con sus sirvientes, quienes le trajeron dinero y vestido, el samaritano le reclamó su recompensa. La víctima de los ladrones se negó a pagarle. Si bien reconocía que había hecho una promesa, dijo que la misma había sido obtenida aprovechándose de su estado de necesidad apremiante y que por tanto, si se le deman-

---

\* Master en Derecho, Yale Law School. Profesor de Derecho Civil y Análisis Económico del Derecho en la Pontificia Universidad Católica del Perú y en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Ex miembro del Comité Directivo de Thēmis - Revista de Derecho.

daba ante los tribunales el pago del monto acordado por el rescate, iba a alegar lesión, pues de acuerdo al artículo 1447 del Código Civil él podía rescindir el acuerdo.

Efectivamente, el samaritano demanda reclamando el rescate. El juez, sin embargo, acoge la defensa del rescatado y niega el pago de la compensación acordada.

Al poco tiempo, el mismo samaritano pasa por el mismo camino y encuentra nuevamente a la misma persona que una vez más había sido asaltada por ladrones y dejado medio muerto en el camino. Se acerca al herido quien le pide que le ayude y le ofrece pagarle los cien denarios del rescate anterior más cien denarios adicionales. El samaritano le contesta que no pensaba perder su tiempo. Él sabía que una vez el herido se recuperara volvería a alegar lesión y no podría cobrar nada. Así, dejó al herido abandonado a su suerte.<sup>1</sup>

A diferencia de la parábola del buen samaritano<sup>2</sup>, en esta parábola el samaritano era egoísta. Si bien no se negó inicialmente a ayudar al herido, lo hacía motivado por un interés económico. Una vez que descubrió que ese interés económico no podía verse satisfecho, perdió todo incentivo para ayudar a la víctima de los ladrones.

La parábola del buen samaritano contiene una hermosa enseñanza que ojalá muchos sigan; pero no muchos son como el buen samaritano. Las historias de solidaridad con el prójimo suelen relatarse como excepciones a la regla. Quien rescata al prójimo sin mayor interés que su propia humanidad suele ser retribuido con el reconocimiento público, con una medalla de honor al mérito o simplemente con la satisfacción personal de haber sido una buena persona.

Pero aparentemente, en el mundo real, este reconocimiento público, estas medallas o estas satisfacciones, parecerían ser insuficientes para motivar los actos de

rescate del prójimo que serían deseables. Los actos de solidaridad son escasos con relación a los actos que se motivan por el interés económico. De alguna manera parecería que el principio de solidaridad no está en capacidad de crear los incentivos para que la oferta de acciones de rescate cubra la demanda existente por dichos actos de rescate.<sup>3</sup>

Traslademos la parábola del mal samaritano a algunos casos más actuales.

El barco ballenero Richmond encalló en una costa desértica del Océano Ártico. Como consecuencia del incidente, el barco comenzó a hundirse con toda su carga de aceite de ballena. En los días subsiguientes, tres barcos se acercaron al Richmond. Los capitanes de los tres barcos se comportaron como buenos samaritanos respecto de la tripulación y aceptaron rescatarlos sin costo alguno.<sup>4</sup> Pero no hicieron lo mismo respecto a la carga. Le dijeron al capitán del Richmond que no rescatarían la carga a menos que éste aceptara llevar a cabo una subasta entre los tres capitanes presentes. Presionado por la situación, el capitán del Richmond aceptó la subasta. Uno de los capitanes ofreció un dólar por barril por toda la carga que pudiera recoger, mientras los otros dos ofrecieron 0.75 dólar por barril. Ambos precios se encontraban muy por debajo del valor de mercado del aceite. Cuando los barcos retornaron al puerto con la tripulación y la carga, los dueños del Richmond, de la misma manera como lo había hecho el rescatado en nuestra parábola del mal samaritano, demandaron a los propietarios de los otros tres barcos reclamándoles que se dejara sin efecto el contrato invocando una figura similar a la lesión. La Corte acogió la pretensión de los propietarios del Richmond, dejó sin efecto la subasta y ordenó el pago de una compensación justa por el rescate.<sup>5</sup>

Cabe preguntarse en este caso qué pasará cuando los barcos "rescatadores" vuelvan a encontrar otro barco ballenero hundiéndose en las heladas aguas del

<sup>1</sup> La idea de la relación entre el buen samaritano y la lesión la he tomado del trabajo de LANDES, William y Richard POSNER. "Salvors, Finders, Good Samaritans, and Other Rescuers: An Economic Study of Law and Altruism". En: *Journal Of Legal Studies*, No. 7, 1978. p. 82.

<sup>2</sup> Biblia, Evangelio de Lucas, capítulo 10, versículos 30-35.

<sup>3</sup> Ello explicaría por qué algunas normas del ordenamiento crean algunos incentivos adicionales de sentido inverso. Por ejemplo, el artículo 127 del Código Penal sanciona el abandono de personas en peligro, de manera que quien no es "solidario" en ciertas ocasiones tiene que pagar un "precio" por no serlo. Así, esa norma señala: "El que encuentra a un herido o a cualquier otra persona en estado de grave e inminente peligro y omite prestarle auxilio inmediato pudiendo hacerlo sin riesgo propio o de tercero o se abstiene de dar aviso a la autoridad, será reprimido con pena privativa de libertad no mayor de un año o con treinta a ciento veinte días-multa".

El mal samaritano posiblemente hubiera podido ser objeto de sanciones penales (como el sacerdote o el levita) por no atender al herido y así enfrentar incentivos adecuados para acudir en ayuda de quien está en estado de necesidad.

De manera similar, ciertas normas referidas al transporte aéreo o marítimo imponen obligaciones de "solidaridad" a quienes desarrollan ciertas actividades, precisamente para generar incentivos que importen un número de rescates mayor al que generaría la solidaridad pura y simple.

<sup>4</sup> Lo cual no era muy meritório. Las normas de navegación marítima imponen obligaciones a los capitanes de las naves de auxiliar a las víctimas de un naufragio, por lo que no podría asegurarse que se trató de un acto de pura solidaridad.

<sup>5</sup> *Post v.s. Jones* 60 U.S. (19 How) 150 Corte Suprema de los Estados Unidos. 1856.

Océano Ártico, y cuáles serán sus incentivos para llevar a cabo un riesgoso rescate en esas circunstancias.

Otro caso que se suele usar como ejemplo para la aplicación de la lesión es el del dueño de una famosa pintura que requiere con urgencia dinero para pagar la operación de su hija que se encuentra grave en el hospital. Desesperado por no poder vender el cuadro rápidamente, decide aceptar una oferta por sólo la mitad del valor de tasación del cuadro, cantidad que es pagada en efectivo. Luego de culminada con éxito la operación, reclama la rescisión del contrato alegando lesión, pues había aceptado un precio excesivamente bajo motivado simplemente por el estado de necesidad en que el estado de salud de su hija lo había colocado. Su acción tiene éxito y el contrato es dejado sin efecto.

Cabría preguntarse qué pasará cuando nuevamente requiera dinero para una operación de urgencia y no encuentre a nadie dispuesto a pagar rápidamente el valor de tasación. Quienes conozcan el antecedente del contrato anterior desconfiarán de hacer ofertas por precios menores pero pagadas en efectivo de manera inmediata.

Los casos que hemos relatado muestran los complejos riesgos y problemas que se pueden derivar de la aplicación de una figura como la lesión. La figura trata de impedir que los “malos samaritanos” se aprovechen del estado de necesidad de alguna persona para obtener contraprestaciones que no guarden un supuesto equilibrio desde el punto de vista económico. Esta figura persigue desincentivar una conducta excesivamente egoísta. Sin embargo, al hacerlo, la lesión crea un incentivo peligroso en sentido contrario. Así, la lesión desincentiva operaciones de rescate que puedan ser motivadas por la oportunidad de obtener un lucro mayor al que se obtendría en una operación de mercado común y corriente. En esa circunstancia es difícil tener una respuesta clara. Por un lado, no se quiere que la gente se aproveche del estado de necesidad de otros, por el otro, se quiere que quienes están en estado de necesidad encuentren la mayor cantidad de opciones posibles para salir de dicho estado. Y como las leyes de mercado indican, a mayor precio (o a mayor contraprestación) mayor cantidad ofertada.

Como también indican las leyes de economía, los controles de precios tenderán a reducir la cantidad ofertada. La lesión es una suerte de control de precios en el que las prestaciones son evaluadas a fin de determinar si han sido fijadas de manera justa o como consecuencia de un aprovechamiento del estado de necesidad. Pero al hacerlo envía a los agentes económicos el mensaje que los precios o contraprestaciones que pacten pueden ser evaluados por el juez, de la misma manera en que lo haría un regulador de precios en un servicio público, sólo que incluso con menores herramientas para poder hacerlo. Así como los controles de precios generan escasez y colas para obtener productos, la lesión puede generar escasez de rescatadores y “colas” de potenciales rescatados esperando un rescate.

El presente trabajo trata de analizar la compleja relación que existe entre los incentivos a que los agentes económicos no aprovechen el estado de necesidad de otros y los incentivos para que existan suficientes agentes económicos dispuestos a emprender el rescate de quienes están en estado de necesidad. Trata, en consecuencia, de discernir hasta dónde el mal samaritano puede ser realmente considerado malo y hasta dónde considerar que confiar sólo en buenos samaritanos puede resultar iluso.

## **2. LA LESIÓN EN EL CÓDIGO CIVIL PERUANO**

El Código Civil peruano regula la lesión en los artículos 1447 a 1456, estableciendo un conjunto de principios para su aplicación. Sin embargo, deja un amplio campo de discrecionalidad al juez.

La definición de la figura está en el artículo 1447<sup>6</sup> y determina básicamente tres elementos:

- a) Una desproporción entre las prestaciones que al momento de celebrar el contrato es mayor a las dos quintas partes.
- b) Un estado de necesidad apremiante de una de las partes.
- c) El aprovechamiento por parte de uno de los contratantes de dicho estado de necesidad.

<sup>6</sup> Artículo 1447.- La acción rescisoria por lesión sólo puede ejercitarse cuando la desproporción entre las prestaciones al momento de celebrarse el contrato es mayor que las dos quintas partes y siempre que tal desproporción resulte del aprovechamiento por uno de los contratantes de la necesidad apremiante del otro.

Procede también en los contratos aleatorios, cuando se produzca la desproporción por causas extrañas al riesgo propio de ellos.

Aunque el Código no lo dice expresamente, es claro que la desproporción está en relación de causalidad con el aprovechamiento del estado de necesidad, es decir, la desproporción se origina en que una de las partes la acepta a fin de salvarse del estado de necesidad en que se encuentra.

Otras normas definen algunos aspectos operativos. Por ejemplo, el artículo 1448<sup>7</sup> dispone que si la desproporción fuera igual o superior a dos terceras partes se presume el aprovechamiento del estado de necesidad. Así, no basta la simple desproporción en términos generales, debiendo probarse en principio que la desproporción es consecuencia del aprovechamiento. Pero el Código acude en ayuda del supuesto lesionado a través de una presunción que le facilita probar, en caso de desproporciones más marcadas, la existencia del aprovechamiento del estado de necesidad.

Si bien la acción o lesión permite rescindir el contrato, el supuesto lesionante puede “curar” la lesión por la vía de consignar la diferencia de valor entre las prestaciones, según el artículo 1450<sup>8</sup>, o reconviendo el ajuste de valor, tal como establece el artículo 1451<sup>9</sup>.

Si uno aplica este esquema en general a los casos que comentamos en la introducción del presente trabajo, veremos que, en teoría, su aplicación es relativamente simple, pero en la práctica plantea problemas bastante complicados.

En el caso del mal samaritano la desproporción se produce entre lo que vale un rescate en esas circunstancias (es decir, subir al asno a la víctima de los ladrones, atenderlo y llevarlo al mesón) con relación a los cien denarios pactados. Si bien desconozco cuánto valía un denario, en la parábola del buen samaritano se dice que éste dejó al dueño del mesón dos denarios con la instrucción que lo cuide y que, en todo caso, cualquier diferencia que se gaste de más le sería reembolsada a su retorno. Sólo para fines explicativos asumamos que hoy uno deja a una persona malherida en un hotel para que sea atendida por un tiempo razonable. Posiblemente hablemos de una cantidad que se encuentre alrededor de US\$ 200.00, con lo que un denario equivaldría a US\$ 100.00. Los 100 denarios ofrecidos serían como US\$ 10,000 por el rescate.

El precio de rescate en este caso puede parecer exagerado para las acciones tomadas (subirlo al asno, llevarlo al mesón, cuidarlo, etc.) aunque puede ser reducido desde el punto de vista de salvar una vida humana. Subir un herido a la cabalgadura del samaritano y darse la molestia de llevarlo hasta el mesón son razones en las que será difícil justificar una remuneración de US\$ 10,000, pero será fácil justificar que alguien pague US\$ 10,000 por salvar su vida. Como veremos más adelante, uno de los grandes problemas que enfrenta la lesión es cómo valorizar las prestaciones, en especial cuando no existe un “mercado de rescates” desarrollado que sirva de referente. Pero el problema, como veremos en el presente trabajo, es aún más complejo.

Asumamos, sin embargo, que la desproporción entre el valor del rescate y lo que se ofreció por el mismo es importante. En tal caso la acción del rescatado ante el Poder Judicial para rescindir el contrato será exitosa, salvo que el mal samaritano contrademande el reajuste del valor de las prestaciones a su real valor.

En el caso del barco ballenero Richmond las cosas no son muy distintas. De la lectura de la sentencia del caso se desprende que había una desproporción manifiesta entre lo que se pagó por el aceite de ballena y lo que el aceite de ballena valía en el mercado. Esta desproporción fue calificada por la Corte como una que era consecuencia del aprovechamiento del estado de necesidad en que se encontraban los tripulantes del Richmond. En tal sentido, la Corte Suprema de los Estados Unidos llegó a una solución similar a la que plantea nuestro Código Civil al establecer el pago de un valor razonable de rescate a los propietarios de los tres barcos involucrados, tal como ocurriría si el supuesto lesionante contrademandara el reajuste del valor de las prestaciones.

Finalmente, en el caso del padre que vende la pintura para poder operar a su hija, el comprador que paga un precio menor al de tasación actúa como una suerte de “mal samaritano”. Al generarse dicha desproporción el padre podría solicitar la rescisión del contrato si demostrara que la diferencia de precio obedece a que este “mal samaritano” se aprovechó de su estado de

<sup>7</sup> Artículo 1448.- En el caso del artículo 1447, si la desproporción fuera igual o superior a las dos terceras partes, se presume el aprovechamiento por el lesionante de la necesidad apremiante del lesionado.

<sup>8</sup> Artículo 1450.- Fenece el proceso si el demandado, dentro del plazo para contestar la demanda, consigna la diferencia de valor.

<sup>9</sup> Artículo 1451.- El demandado puede reconvenir el reajuste del valor. En este caso, la sentencia dispondrá el pago de la diferencia de valor establecido, más sus intereses legales, dentro del plazo de ocho días, bajo apercibimiento de declararse rescindido el contrato.

necesidad. Siempre, sin embargo, el comprador de la pintura podrá, de acuerdo a nuestro Código Civil, consignar la diferencia de valor o contrademandar el ajuste de las prestaciones.

Los incentivos de estas soluciones pueden ser, no obstante, preocupantes para generar un número adecuado de oferentes de rescate, tal como analizaremos a continuación.

### **3. LOS TIPOS DE RESCATE Y LOS INCENTIVOS PARA SU REALIZACIÓN**

Cooter y Ulen clasifican los rescates en tres clases según los costos que estos implican<sup>10</sup>. A continuación usaremos su clasificación para entender cómo funcionan los incentivos para llevar a cabo un rescate y para fijar la remuneración o contraprestación por el mismo. Según estos autores los tipos de rescate son los siguientes:

- a) Rescate fortuito: un rescate fortuito es aquél que se efectúa utilizando los recursos que estaban a mano por simple casualidad. Por ejemplo, en el caso del mal samaritano, éste utilizó los recursos con que contaba en ese momento y que no habían sido puestos allí con la intención de efectuar un rescate de un herido por los ladrones. Así, su asno estaba allí porque él lo utilizaba y su tiempo era el que usaba para recorrer el camino a fin de llegar a su destino; por mera casualidad tenía lo que la víctima de los ladrones necesitaba. En el caso del barco ballenero los otros barcos tenían espacio en las bodegas para llevar a cabo el rescate del aceite, y lo hubieran tenido a disposición así desconocieran, como efectivamente ocurrió, que iban a tener que rescatar a otro barco encallado en la orilla. En el caso de la pintura y la niña enferma, si el comprador estaba buscando pinturas para su colección y encontró al vendedor en las circunstancias que padecía, utilizó el dinero que hubiera podido usar para comprar cualquier otra pintura en su proceso de búsqueda.
- b) Rescate previsto: este tipo de rescates utiliza recursos destinados a posibles rescates, a pesar que la persona que realiza el rescate no se dedica usualmente a esta actividad. Ello ocurre, por ejemplo, con quien lleva siempre un galón de gasolina en su maleta para auxiliar a automovilistas que se quedan sin combustible. En el caso del mal samaritano esto ocurriría si éste portara siempre

un botiquín y un juego de ropa adicional para atender ocasionalmente a las víctimas de los ladrones en los caminos. En este supuesto, si bien él recorre los caminos no en su calidad de rescatista, toma algunas provisiones por si se aparece la posibilidad de rescatar a alguien. En el caso del barco ballenero podría ser que sea práctica usual de los barcos mantener siempre un espacio reservado en la bodega por si se encuentra un barco encallado a fin de poder eventualmente rescatar su carga. En el caso de la pintura y la niña enferma, podría ocurrir que el comprador de pinturas siempre cuente con una reserva de dinero especial para “compra a personas en estado de emergencia” a fin de tener disponibilidad inmediata de efectivo, a pesar que su actividad normal en el mercado se refiere a transacciones menos idiosincrásicas.

- c) Rescate planeado: un rescate es planeado cuando el rescatador desarrolla como actividad la búsqueda de personas que requieren ser rescatadas. Los recursos que utiliza son consecuencia de una inversión realizada con la intención de dedicarse a dicha actividad. Es lo que hubiera ocurrido si el “mal samaritano” hubiese sido un profesional dedicado al rescate de víctimas de robo y hubiera estado entrenado y equipado con los recursos necesarios para hacer estos rescates, cobrando por los servicios que presta. En el caso del barco ballenero este supuesto se daría si el rescate hubiera sido realizado por una suerte de “guardacostas privado” especializado en salvar a la tripulación y carga en circunstancias como las que se presentaron. Finalmente, en el caso de la pintura y la niña enferma, sería un rescate planeado si el cuadro hubiera sido dejado en una “casa de empeño” que se especializase en entregar efectivo de manera rápida a cambio de valorizaciones relativamente bajas de los bienes empeñados y el cobro de intereses relativamente altos.

Como señalan Cooter y Ulen los distintos tipos de rescate tienen estructura de costos diferentes y por ello requieren incentivos distintos para que se lleven a cabo. Un rescate fortuito no exige a quien hace el rescate efectuar inversiones adicionales en recursos más allá del tiempo que utilizará en llevar a cabo el rescate y el valor de los bienes que se consumen en el rescate mismo. Para llevar a cabo un rescate previsto el rescatador potencial deberá haber invertido en contar con los recursos que se requeriría para atender un rescate si éste se presentara, los mismos que estarán

<sup>10</sup> COOTER, Robert y Thomas ULEN. “Derecho y Economía”. México, Fondo de Cultura Económica, 1998. pp. 338 y ss.

inmovilizados hasta que se presente un rescate. Pero su actividad principal es distinta y por tanto cubre los costos más importantes con lo que recibe por su actividad común. Así, el mal samaritano llevaría igual su asno a pesar que quizás tendría que gastar algo en contar con un botiquín o un juego de ropa adicional. Los barcos balleneros tendrían que reservar un espacio en la bodega, lo cual tiene un costo, pero igual la inversión en el barco y en la operación de pesca se realizaría igual. En cambio, en el caso de un rescate planeado las cosas son distintas. El mal samaritano esperaría recuperar los costos invertidos en el asno y en todo su tiempo en recorrer el camino en busca de víctimas de ladrones con las remuneraciones del rescate. El guardacostas privado que rescata al barco ballenero tendría que cubrir con las remuneraciones de rescate el costo de su propio barco y todos los costos operativos en que incurre.

Lo que se deriva de esto es que los individuos esperarán en cada tipo de rescate remuneraciones diferentes para establecer los valores de rescate. Como el rescate fortuito utiliza recursos que por casualidad están disponibles, la remuneración podrá ser moderada, pues debe cubrir sólo el tiempo del rescatador. Como en el caso del rescate previsto se utilizan aquellos recursos destinados a atender emergencias, entonces bastaría que el valor del rescate remunerere los recursos invertidos para estar preparado para una emergencia. En cambio, en el caso de rescate planeado, el rescatador buscará cubrir todos los costos de los recursos que asume para dedicarse a atender emergencias o rescates.

Basta una somera revisión de la doctrina de la lesión para descubrir que estos aspectos no son siquiera evaluados o considerados, a pesar que son relevantes para determinar la contraprestación. La doctrina de la lesión parte del supuesto que el problema es sólo el de la proporcionalidad de las prestaciones sin considerar que el rescate mismo tiene costos que deben ser compensados. No basta determinar si la tasa de interés que cobra una casa de empeño es razonable comparada con la que se cobra en un banco. La casa de empeño tiene que otorgar el préstamo muy rápido y recuperarlo en la mayoría de los casos con la venta del bien empeñado. Sus costos son mayores y eso explica no sólo el nivel de las tasas de interés que cobra, sino además por qué valorizan los bienes por debajo de su valor de mercado.

De manera similar, un guardacostas privado podría pretender cobrar más que un barco ballenero que pasó por casualidad simplemente porque el guardacostas tendrá que recuperar, además de la inversión en el

barco, el tiempo muerto en que navega por las aguas del Océano Ártico buscando barcos encallados.

A esto debe añadirse que los jueces no tienen capacidad ni recursos para discernir qué tipo de rescate se enfrenta en cada caso ni por qué en uno se cobra más que en otro. Y ello sin considerar aún las condiciones de demanda existentes, sino sólo los costos del rescatador. De hecho ello suele ser determinado de mejor manera a través del propio mercado.

Los jueces podrían, en consecuencia, estar reduciendo los incentivos para que existan ofertas de rescate disponibles. Sin duda sería mejor que se motive la competencia entre rescatadores por la vía de permitir cobros de rescates más elevados y así haya más oferta disponible.

Pero las normas de lesión restringen esa posibilidad de generar competencia y generan, por tanto, incentivos incorrectos.

#### **4. ¿CUÁNTO VALEN LAS COSAS? LA TEORÍA DEL VALOR**

Sin embargo, quizás el mayor error conceptual que se encuentra bajo la defensa de la figura de la lesión es su mala comprensión de la teoría del valor. Para los defensores de la lesión las cosas tienen un valor objetivo, determinable y único, sin comprender que toda valorización es subjetiva y por tanto dos personas diferentes pueden asignar a exactamente el mismo bien dos valores diferentes según sus propias preferencias, sus limitaciones presupuestarias y las circunstancias en las que se realiza la operación.

El problema del valor trasciende las fronteras de lo jurídico e incluso de lo económico para llegar a los terrenos de lo filosófico y hasta lo ético. Este trabajo sostiene que la teoría de la lesión carece por completo de una teoría del valor sostenible. Como veremos, el principal error está en conceptualizar el valor como algo objetivamente determinable. La lesión opera sobre la base de la posibilidad de determinar la desproporción entre dos valores de manera matemática. Nada más falso. No es posible que un juez pueda afirmar que los valores de dos prestaciones están en desproporción en un contrato; no existe una regla única de medición de valor. Cada individuo tiene su propia escala de valores y, en consecuencia, dos valorizaciones de dos personas diferentes no pueden ser comparadas entre sí, como dos valorizaciones del mismo bien llevadas a cabo por la misma persona pero en momentos diferentes tampoco pueden ser comparadas entre ellas.

Para efectos de entender la teoría del valor es pertinente seguir el trabajo de Benegas Lynch en el que describe las distintas formas de entender el valor.<sup>11</sup>

Una posición excesivamente simple de valor, y que parecería encontrarse implícita en la teoría de la lesión, parte de la idea de la reciprocidad en el intercambio. Para esta posición, el valor de lo que se entrega debe ser equivalente al valor de lo que se recibe. De allí se deriva la teoría del “precio justo”, es decir, que existe un precio que cada cosa tiene en justicia.

De esta posición se deriva la idea que hay un valor objetivo que puede ser determinado por un tercero en toda transacción. De hecho, se pierde de perspectiva que no es posible el intercambio sin desigualdad de valorización. Como bien dice Benegas Lynch, si una persona le atribuye idéntico valor al bien “A” que posee respecto del bien “B” que posee otra persona, no sería posible la transacción entre estas personas respecto a estos bienes.<sup>12</sup> Si los valores son iguales ninguno gana nada. Entonces, ¿por qué acordarían un intercambio? Esta teoría pierde de vista un concepto importante: las partes intercambian para obtener una ganancia. Esto quiere decir que están dispuestos a pagar menos que la valorización que tienen de un bien para así obtener como ganancia la diferencia entre su propia valorización y el precio pactado. Si los bienes que se intercambian valieran igual para las partes el intercambio carecería de sentido. Sólo la existencia de valores diferentes para cada parte explica por qué las personas intercambiamos cosas.

Dada la imposibilidad de explicar el valor en términos de reciprocidad de intercambios se formuló una posición que es ampliamente difundida, incluso en nuestros días, y que también parte de una concepción objetiva de valor. Para esta posición el valor es la sumatoria del costo de todos los elementos que intervienen en la producción de un bien. Las cosas valen lo que cuesta producirlas. Esta posición adolece, sin embargo, del mismo problema. Si las cosas valen lo que cuestan ¿cómo se puede explicar que un empresario incurra en los costos de producir un bien si no es entendiendo que puede encontrar a alguien que asigne a dicho bien un valor superior? De la diferencia entre lo que esta persona está dispuesta a pagar y lo que al empresario le costó producir el bien se deriva la ganancia. Los precios no se determinan sólo por

condiciones de oferta (costos) sino también por condiciones de demanda (preferencia de los consumidores, limitaciones presupuestarias de los mismos, etc.). De esta teoría, sin embargo, se derivan algunas figuras o situaciones que son “primas hermanas” de la teoría de la lesión. Por ejemplo, cuando en los periódicos aparecen noticias en las que se dice que las empresas están cobrando muy por encima de sus costos o que hay abusos de las empresas de transporte porque los pasajes suben en la época de Navidad, tales afirmaciones parten de una teoría de costo-valor. Lo mismo ocurre con muchas teorías regulatorias o con los conocidos controles de precios que pretenden fijar el valor sobre la base de la sumatoria de costos incurridos para producir algo. Así, bajo esta concepción, es malo cobrar por encima de los costos. La teoría del costo-valor no puede explicar el precio de los pasajes en temporada alta simplemente porque estos suben no por condiciones de oferta sino por condiciones de demanda. Si la gente está dispuesta a pagar más no es porque las cosas cuesten más, sino porque gozan de una mayor preferencia en determinadas circunstancias.

El problema de entender el valor en términos objetivos es que se pierde la perspectiva de que valor es en sí mismo subjetividad. En realidad el valor es determinado en parte por la utilidad, entendiendo por ésta la capacidad que el sujeto ve en un objeto determinado para satisfacer sus necesidades en un lugar y espacio definidos. Pero la utilidad sola no puede explicar todo el problema del valor. Como bien se pregunta Benegas Lynch ¿cómo era posible que un bien indispensable y por ende de gran utilidad como el pan tuviera menor valor que los brillantes, los cuales no resultan esenciales para la supervivencia del hombre?<sup>13</sup>

Es recién con la Escuela Austríaca que se formuló y desarrolló la teoría de la utilidad marginal en que la utilidad tiene sentido con relación a la escasez, entendiendo por escasez el significado de determinada cantidad para determinado individuo en determinada circunstancia. Es ello lo que vincula la escasez a la utilidad. Esto resuelve la antinomia que señalábamos líneas arriba entre el valor del pan y el valor de los brillantes. El pan y los brillantes valen según lo que una determinada cantidad de dichos bienes significa para un determinado individuo en una determinada circunstancia. Los sujetos no valoran los brillantes o el pan en general sino en particular<sup>14</sup>. Si tengo mucho pan una unidad adicional de pan vale menos para mí;

<sup>11</sup> BENEGAS LYNCH, Alberto (hijo). “Fundamentos de Análisis Económico”. Buenos Aires, Abeledo Perrot, undécima Edición. pp. 63 y ss.

<sup>12</sup> Ibid. p. 64.

<sup>13</sup> Ibid. p. 67.

<sup>14</sup> Ibid. pp. 67 y ss.

si el pan no me gusta también vale menos; si no tengo hambre también vale menos. Y el mismo ejercicio se puede hacer con los brillantes. Si los brillantes valen más que el pan es porque son relativamente más escasos dada la demanda existente. Pero si estoy muerto de hambre en un desierto con una bolsa de brillantes atada al cinto, estaré dispuesto a cambiar una valioso joya a cambio de una hogaza de pan para sobrevivir. Y ello porque en la circunstancia de encontrarme hambriento en medio del desierto el pan se vuelve, en términos relativos, más escaso que los brillantes para satisfacer mis necesidades concretas.

El propio Benegas Lynch explica cómo se define la utilidad marginal y por qué una cosa no vale igual ni entre individuos distintos ni para un mismo individuo en todas las circunstancias:

“Supongamos que un individuo cuenta con un stock total de diez baldes de agua cada uno de los cuales sirve como medio para atender fines de distinta jerarquía establecida de mayor a menor. Se deduce de la “acción humana” que el individuo preferirá primero lo que considera más urgente y así sucesivamente en escala descendente. Supongamos que el primer balde de agua es para aplacar su sed, el segundo para darle de beber a sus animales, el tercero para bañarse, el cuarto para regar el jardín, etc. Si se ve obligado a desprenderse de un balde de agua (no importa específicamente cuál puesto que todos son intercambiables) se desprenderá de aquel que utiliza como medio para atender a su décimo fin en orden de prioridades. Esta última unidad se denomina marginal puesto que se encuentra en el margen y la satisfacción que provee esa unidad marginal se denomina utilidad de la unidad marginal o, simplemente, utilidad marginal. Por ende, *ceteris paribus*<sup>15</sup>, cuanto mayor la cantidad del bien del mismo tipo su utilidad marginal decrecerá y cuanto menor la cantidad del bien del mismo tipo aumentará la utilidad marginal. De lo anterior se desprende que el valor de un bien está determinado por su utilidad marginal, lo cual se denomina “ley de la utilidad marginal” que, como hemos mencionado, constituye una implicancia lógica de la acción humana. Todos los deseos que el individuo piensa satisfacer los ordena en su escala de valores según su utilidad marginal aun tratándose de bienes heterogéneos”.<sup>16</sup>

En términos sencillos el valor es lo que cada persona valoriza en cada oportunidad, por ello un mismo bien puede tener valores totalmente distintos. Toda valoración es efectuada por un individuo sobre la base de sus preferencias, en determinadas circunstancias y en atención a sus limitaciones presupuestarias.

En una ocasión viajé a un seminario y debía dictar una conferencia. Al llegar al hotel, luego que el vuelo se había atrasado y tenía apenas una hora para alistarme y llegar al auditorio, descubrí que había olvidado las corbatas. Desesperado porque no podía presentarme sin corbata al seminario bajé y busqué por los alrededores dónde podía comprar una corbata. Rápidamente descubrí que no había tiendas cerca del hotel ni a una distancia razonable. Regresé al hotel y en la tienda del mismo encontré una corbata, pero su precio era sumamente elevado (más de cien dólares) y la verdad los colores no eran precisamente de mi agrado. Pero era la única opción. La utilidad marginal de dicha corbata era alta para mí porque en ese momento era un bien escaso (había olvidado las corbatas) en relación con mi necesidad (tenía que presentarme en el seminario), y ello me generó una valoración elevada dadas las circunstancias existentes. No tuve más alternativa que comprarla a un valor que nunca hubiera pagado, sólo porque en ese momento mi valoración de dicha corbata era distinta. Mis preferencias y necesidades exigían una corbata, la escasez de las mismas era evidente y las circunstancias apremiantes. El resultado fue una valoración muy superior a la que ordinariamente hubiera tenido. De alguna manera la tienda del hotel operó como un rescatador que me salvó de un estado de necesidad. Y si la diferencia de valor con una corbata similar en otro establecimiento superara los dos tercios el Código Civil hubiera presumido el aprovechamiento de mi estado de necesidad. ¿Podría al día siguiente devolver la corbata alegando lesión? No parece muy lógico, pero hay una pregunta aún más difícil de responder: ¿qué valor usar para definir la desproporción en las prestaciones si hay infinitos valores posibles de un determinado bien según las circunstancias? Si no podemos responder esa pregunta, y creo que ello no es posible, la figura de la lesión pierde todo sentido.

<sup>15</sup> Mantener los demás factores constantes, incluyendo aquí el valor al ir aumentando o disminuyendo los bienes, permite explicar el sentido de la utilidad marginal, concepto que para nada significa que el valor se mantiene constante; muy por el contrario, significa que varía (no es propio en este campo recurrir a la expresión “variables” puesto que, precisamente, no hay constantes). Sin embargo, en los “modelos” antes criticados, cuando estudiamos temas metodológicos, las conclusiones arribadas implican la existencia de constantes.

<sup>16</sup> *Ibid.* pp. 68 y ss.

## 5. VALOR Y LESIÓN. UN PROBLEMA SIN SOLUCIÓN

El error de partida de la lesión se origina en la creencia de la Ley (y su autor, es decir, el legislador) de que un juez está en capacidad de corregir los valores y preferencias que inspiran un acuerdo contractual cuando no son supuestamente justos, como si el valor y las preferencias individuales fueran fruto de concepciones objetivas. Pero como son fruto de concepciones subjetivas, no hay tercero en el mundo, por más imparcial que sea, que pueda resolver el dilema del valor justo de manera correcta. Se parte de la creencia sin sustento de que las cosas valen por sí mismas, como si no fueran las preferencias y circunstancias individuales las que les asignan valor.

Como ya dijimos, todos tenemos valorizaciones diferentes, pero ello no es comprendido por el Código Civil. Por eso nuestras normas asumen que el juez está en mejor situación que las partes para decidir qué es bueno para ellas. Por el contrario, son las partes, incluso bajo circunstancias difíciles, las que tienen que decidir sobre su propio destino, no sólo porque tienen mejor información sobre qué es bueno para ellos, sino porque es justo y se condice con la naturaleza de las decisiones humanas.

En la lesión el juez debe decirnos cuánto valen “objetivamente” las cosas. No se comprende que el valor de las cosas es básicamente algo subjetivo, imposible de objetivar. Depende de que cada cual y de cómo cada cual valore algo. Al lector una corbata le puede parecer horrible y no se la compraría ni aceptaría así se la regalen. A otro la misma corbata le puede parecer muy bonita y la compraría pagando un alto precio. Algunos valorizamos en cero lo que otros valorizan en 100.

¿Cómo se puede tomar decisiones sobre valorizaciones que pueden ser tan dispersas y distintas? ¿Cuál es el valor que debe considerarse? ¿Cómo se determina? ¿Cómo puede saber un juez cuánto vale objetivamente una corbata cuyo valor es finalmente una expresión de subjetividad? El contrato es un mecanismo de revelar valores subjetivos. Si alguien pagó un precio por algo es que lo valoriza en más de lo que pagó y si alguien estuvo dispuesto a vender es porque lo valoriza en menos del precio pactado. Nada falso o verdadero puede decirse de esa valorización más allá de definir quiénes llegaron al acuerdo. Corresponderá a las preferencias individuales de cada uno explicar, en su fuero interno, por qué tomaron tal o cual decisión y en función a qué valorización.

Algún lector estará quizás pensando que la posición que sostenemos es excesivamente teórica. Finalmente, incluso aceptando que cada uno tiene su propia valorización, existe en la mayoría de mercados un precio de mercado, es decir, un elemento objetivamente determinable que puede ser usado por un juez. Bastará ir a la bolsa de un bien determinado (como la Bolsa de Valores para las acciones), a un tasador o analizar las cotizaciones de un producto para definir el valor de mercado. Y ese será un referente objetivo que el juez podrá utilizar.

Pero no es cierto que el valor de las cosas sea el precio de mercado. Ello equivale a decir que todos quieren de presidente a Alejandro Toledo porque ganó una elección. La elección del Presidente es sólo el resultado de la agregación de preferencias a través del sistema electoral, pero está lejos de reflejar cómo valorizamos cada uno de los peruanos al Presidente electo. El precio de mercado es sólo un precio derivado de la agregación de las preferencias, a través de la interacción de oferta y demanda, de un grupo de personas dispuestas a pagar con las de otro grupo de personas dispuestas a vender. Pero cada una de esas personas tiene valorizaciones distintas y la agregación de preferencias no necesariamente es idéntica a lo que cada uno de los integrantes de ese mercado valora.

Si los valores fueran objetivos no habría intercambio porque todo valdría igual para todos. Al precio de mercado miles no venden bienes y miles no los compran. Al precio de mercado solo un grupo de consumidores adquiere un bien y muchos lo dejan de lado. Para un analfabeto un libro no vale nada, el precio de mercado le es irrelevante. Para un amante de Mozart un disco puede valer mucho más que los quince dólares que cuesta en el mercado. Para una persona que necesita una válvula para una operación del corazón de la que depende su vida su valor puede ser igual al que asigna a su vida misma y, para quien goza de perfecta salud, su valor es menor que el que asigna a una entrada al cine. Y ello porque las valorizaciones individuales no coinciden necesariamente con el precio de mercado. Es más, casi nunca lo hacen.

El propietario de una casa que vive en ella la valoriza por encima del valor de mercado, si no ya la hubiese vendido. Si le obligaran a recibir el precio de mercado se estaría transfiriendo un bien de un uso más valioso a uno menos valioso, conduciéndonos a una mala asignación de recursos. Él no quiere venderla a ese precio porque para él no vale eso sino más. Para esa persona el valor de uso es mayor al precio que arroja el mercado.

Bajo esa perspectiva hablar de lesión carece de sentido. Si una persona recibió por un cuadro un precio bajo porque tenía que operar a su hija de emergencia es difícil entender cómo se determina que el valor no es el adecuado. Si el precio es bajo puede obedecer a dos razones. La primera es que exista una suerte de monopsonio por parte del que lo compró, es decir, que sea el único comprador posible en el mercado. Pero ésa es una situación realmente extraña. En los mercados de pinturas, como en la inmensa mayoría de mercados, suele haber muchas alternativas. Y si se diera un monopsonio sería difícil usar un referente de mercado precisamente porque ese referente no existiría al no existir un mercado competitivo. Si esa fuera la justificación, el juez se convertiría en una especie de agencia antimonopolio o un regulador de servicios públicos.

La otra posibilidad es que no haya muchas ofertas disponibles para ser pagadas rápidamente. El precio es determinado también por el tiempo de pago y por los costos de identificar alternativas, es decir, por condiciones de oferta y demanda que incluyen la disponibilidad temporal de la oferta. La gente está dispuesta a recibir precios menores si le toma mucho tiempo obtener otra oferta. Eso se castiga en el precio porque ese es el costo de oportunidad de celebrar la operación hoy y no dentro de unos meses. Allí surgen las oportunidades para la aparición de casas de empeño que entregan efectivo rápido a intereses altos y valoraciones de bienes bajas. Y funcionan porque identifican a personas cuya valorización del dinero es alta porque lo necesitan para pagar algo como la operación de su hija. Y es que cuando uno necesita urgentemente un rescate, sus preferencias para pagar (o sacrificarse) para obtener rescate son altas.

Pero lo más serio de la lesión, si el comprador presume que se la van a aplicar, será que no querrá contratar con quien tiene urgencia de dinero para operar a un ser querido. Finalmente podría rescindir su contrato. El resultado es que, como consecuencia de las normas de lesión, el propietario urgido de dinero tendrá aún más problemas para obtener una oferta en el momento que más necesita el dinero. Así el efecto termina perjudicando al potencial rescatado más que al rescatador. El mercado castiga así la lesión privando de los incentivos para que el rescate se produzca.

## 6. LA LESIÓN COMO UNA DISTORSIÓN DEL MERCADO

Quienes propugnan la existencia de la lesión tienen una comprensión incompleta de cómo funciona el

mercado. Si bien nuestro Código Civil trata la lesión en el libro de Fuentes de las Obligaciones, lo que es cierto es que, por su naturaleza, se asemejaría más a un vicio de la voluntad y como tal debería regularse en el libro de Acto Jurídico. En el sistema anglosajón el equivalente a la lesión es conocido como "*economic duress*" o "intimidación o violencia económica", y parte del supuesto que una situación económica determinada presiona la voluntad de una de las partes para hacerla aceptar términos que no aceptaría fuera de esa situación.

La figura toma sentido cuando entendemos que "*duress*" es como en el sistema anglosajón se entiende a la violencia o intimidación. La diferencia radica, sin embargo, que en la violencia o intimidación la presión sobre la voluntad de una de las partes proviene de un acto de la otra. Así, si una persona se me acerca en la calle y me amenaza con una pistola diciéndome "la cartera o la vida", mi acto de entregar la cartera difícilmente será calificado como una donación voluntaria porque la razón de mi aparente declaración de voluntad es un acto indebido y no admitido por la ley que coacta mi autonomía privada.

Aquí surge una distinción esencial con la lesión. En la lesión el hecho que restringe mis opciones no proviene de la otra parte, sino de circunstancias que son ajenas a la voluntad de las partes involucradas. En el caso del mal samaritano son los ladrones los que ponen a la víctima en estado de necesidad; en el caso del barco ballenero es el naufragio accidental del buque; y en el caso de la pintura es la enfermedad de la niña. Cuando hablamos de violencia o intimidación por parte de una de las partes respecto de la otra el privar de eficacia al contrato genera incentivos para que los hechos que restringen la voluntad de una de las partes no se den. Pero en los casos de lesión el privar de eficacia al contrato no incentivará a los ladrones a no asaltar a los caminantes, ni evitará que los barcos encallen ni que las niñas se enfermen. En un caso de lesión la solución al problema ajeno a las partes es provista por el rescatador a cambio de una contraprestación.

Lo que motiva el cuestionamiento al contrato celebrado en esos términos parecería ser el aprovechamiento del estado de necesidad, es decir, el uso de la solución que puede dar el rescatador al problema como una forma de obtener una ventaja mayor a la que se obtendría en circunstancias normales.

Creo que allí surge precisamente el error de concepción. Si el valor es determinado, entre otros factores, por las circunstancias particulares de la transacción,

ello explica precisamente que no sea dable comparar el valor pactado con el valor que se daría en circunstancias distintas. No puede pues compararse el rescate efectuado por el mal samaritano con el valor de un paseo en asno contratado en otras circunstancias. Son precisamente las circunstancias las que determinan los valores de intercambio.

Mientras que en la violencia o en la intimidación hay un problema de eficiencia, en la lesión hay sólo un problema distributivo. Se mejora la eficiencia si evitamos que las personas utilicen amenazas indebidas en contra de la voluntad de los demás. Si un ladrón me coloca una pistola en la espalda para que le entregue la billetera nada me demuestra que el ladrón valora el contenido de mi billetera más que yo. Sólo demuestra que yo valoro mi vida más que mi billetera. Si yo permitiera esos actos nada asegura una mejor asignación de los recursos.

En cambio, si se produce una operación de rescate en la que yo he accedido al pago de una cantidad de dinero para que se efectúe, está demostrado que, en las circunstancias, valoricé el rescate más de lo que ofrecí o acepté pagar por él. Y ello porque las valorizaciones no pueden ser sustraídas de las circunstancias y el contexto en el que se producen. Podemos considerar que el precio no es justo sólo si sacamos la negociación del momento y lugar en el que se dio y pensamos que es mejor que la transferencia se haga a un valor determinado en circunstancias distintas. Pero ello es mera distribución, y habría que preguntarse si dicha distribución tiene algún fundamento realmente equitativo.

El caso del barco ballenero Richmond nos permite entender esta circunstancia. ¿Vale el aceite de ballena colocado sobre el puerto igual que el aceite de ballena en la bodega de un barco que se está hundiendo en el Océano Ártico? ¿Cuánto pagaría por un aceite de ballena en esas circunstancias? Cada minuto que pasaba el aceite en la bodega del Richmond valía menos. Una vez hundido el barco valdría cero, y cada instante se acercaba más a ese valor. Sin el rescate no habría valor que vender. En consecuencia, no es legítimo considerar que el precio pactado es injusto o inadecuado porque se encuentra por debajo del valor que dicho aceite tendría en el puerto. No se trata de aceite en el puerto sino de aceite en un barco que se hunde.

En las circunstancias en que se da la operación ambas partes ganan. Los propietarios del Richmond pueden recuperar algo del valor de un aceite condenado a no valer nada. Los rescatadores ven compensados sus actos de rescate con la compra de aceite barato. Nadie perdió. Los dos ganaron. Entonces ¿por qué dejar sin efecto el contrato? No es válido hacerlo asumiendo que el aceite se hubiera podido vender en el puerto a otro precio. En las circunstancias particulares del caso ello no era posible. Por eso, sólo hablamos de distribución.

La pérdida que sufre el Richmond no es causada por los rescatadores. Por el contrario, los rescatadores minimizan esa pérdida. La pérdida es causada por el naufragio y la acción de rescate recupera el valor condenado a perderse. Por ello, trasladar al rescatador parte de la pérdida causada por el naufragio es desincentivarlo a rescatar.

Dalzell<sup>17</sup>, al analizar el problema, señala que muchas veces la diferencia entre un contrato coactado y un contrato libre se hace en el punto equivocado. Según él la comparación entre el consentimiento dado en un contrato válido y el obtenido coactando la voluntad de la otra parte suele hacerse considerando que el segundo es menos genuino por ser producto de una restricción a la voluntad derivada de evitar un daño. Sin embargo, como el propio Dalzell señala, la motivación en todo contrato de los que llamamos derivados de la voluntad o de la autonomía privada, está también referida a la selección de una de diversas líneas posibles de acción. Así, nos dice:

“Yo acepto pagar diez centavos por una pieza de pan, no porque yo desee darle al panadero diez centavos, sino porque es la única manera como puedo obtener el pan. Yo estoy eligiendo entre dos alternativas, darle diez centavos o quedarme sin pan. Si mi voluntad estuviera libre de restricciones, sin duda preferiría obtener el pan y quedarme con el dinero. Mi libertad está simplemente en la oportunidad de decidir cuándo voy a desprenderme de los diez centavos o cuándo voy a quedarme sin el pan – escoger entre dos vías de acción, ninguna de las cuales es enteramente “satisfactoria”. Esto es, yo soy libre de seleccionar el menor de dos males; en este sentido la situación que nos concierne es exactamente la situación en la que me encuentro cuando contrato mientras me apuntan con un arma. La no deseada alternativa de comprar el pan puede ser

<sup>17</sup> DALZELL John. “Duress by Economic Pressure”. En: KRONMAN Anthony T. y Richard A. POSNER. “The Economics of Contract Law”. Boston y Toronto, Brown and Company, 1979. pp. 67 y ss.

comparada con la de ser asesinado; aún más, si yo fuese forzado a entregar mi última posesión en el mundo para obtener dinero dudáramos en llamar a dicho acto coacción.

Parece más razonable decir que un contrato o un pago obtenido mediante coacción es defectuoso no por la diferencia en la naturaleza del consentimiento, sino por la manera impropia en que se ha presentado la alternativa; esto es, la presión utilizada.”

Como sugiere Dalzell el problema no está en que quien contrate lo haga entre opciones restringidas y siempre tenga que optar entre dos males. En un mundo de recursos escasos siempre nuestra voluntad está restringida por la escasez. El problema está en qué motiva la escasez de opciones. Es entendible, bajo tal perspectiva, que cuando la limitación provenga de los actos de una de las partes dirigidos a presionar a la otra, y tal presión sea ilegítima, se prive de eficacia al contrato. Pero lo mismo no ocurre cuando tal presión proviene de un factor externo y lo que hace la otra parte es ofrecer la posibilidad de aliviar tal presión.

No existen, pues, bases para cuestionar un acto de los que la legislación peruana califica normalmente como lesión. Si uno entiende la ley de oferta y demanda, y entiende que las condiciones de oferta y demanda responden a la relación entre utilidad y escasez, entenderá que los valores resultantes de un contrato

celebrado bajo el estado de necesidad de una de las partes (es decir, bajo una situación de escasez extrema) es una mera aplicación de las leyes de oferta y demanda. Lo otro es confiar en un mecanismo similar al control de precios.

## **7. CONCLUSIÓN: POR QUÉ EL MAL SAMARITANO ES UN BUEN SAMARITANO**

De todos los resultados posibles de la parábola del mal samaritano la muerte de la víctima de los ladrones es el peor de todos. La parábola del buen samaritano contiene una enseñanza valiosa, pero la del mal samaritano también contiene una enseñanza importante. Admiramos al buen samaritano porque salvó la vida de su prójimo sin pedir nada a cambio. El mal samaritano también salvó la vida de su prójimo, sólo que pidió una compensación para hacerlo.

Corresponde a la religión y a la ética motivar conductas altruistas. La solidaridad es finalmente un principio que es deseable exista en todo ser humano, como quizás coincidamos todos. El valor de la solidaridad está en que se ejerce libre de coacción. Por eso no existe solidaridad impuesta, ello sería mera obligación. Admiramos al buen samaritano porque era libre de no ser bueno, pero no por eso podemos condenar como malo a quien pidió algo a cambio de ayudar. No le corresponde al Derecho crear buenos samaritanos, sólo le corresponde establecer reglas que mejoren el bienestar de los individuos. Y la lesión no contribuye a ese fin.