

Capítulo VII

DE LOS CONTRATOS O DE LOS MODOS POR LOS CUALES SE TRASFIEREN NUESTRAS COSAS A OTROS O QUEDAMOS OBLIGADOS



El tercer modo de transferir un derecho real de la propiedad completa ó dominio pleno, durante la vida y con el consentimiento del precedente propietario, es por medio de los contratos. Las leyes romanas establecían una distinción entre contrato y pacto, limitando el primero á las materias comerciales y el segundo á otras convenciones, como, por ejemplo, el matrimonio; mas en la filosofía del derecho estas distinciones son inútiles.

Un contrato ó pacto es el consentimiento de dos ó más personas sobre un mismo objeto, mutuamente manifestado ó significado, con el fin de constituir un derecho ú obligación. Los contratos son necesarios en los negocios humanos, porque sin ellos no podíamos suplir á las necesidades los unos á los otros de una manera equitativa, ni contar sobre los servicios los unos de los otros.

Se puede manifestar por palabras ó por signos en los cuales convengan las partes interesadas dar una misma significación. Los contratos escritos tienen esta ventaja: que estando más fácilmente bajo la protección de la ley, obtienen más eficacia que los que no se consignan en escritura y se verifican de palabra y por escrito en un simple papel.

Los derechos conferidos por los contratos son unos derechos perfectos, porque la violación de ellos ocasionaría un trastorno en la sociedad. Si los contratos son legales en sí mismos, no se puede anularlos, sino mediante el consentimiento de las partes contratantes; y aun hay otros contratos más solemnes, como, por ejemplo, el matrimonio, que no pueden anularse por el consentimiento de las partes, sin la intervención de la ley.

Los contratos difieren de las resoluciones, porque en muchos casos, no podemos, sin caer en vituperio, modificar nuestras resoluciones, tanto más cuanto que una resolución no confiere derechos á nadie. Difieren también de las promesas, las cuales son universalmente miradas como condicionales, sea que hayan sido ó no estipuladas, que fuesen hechas mediante condición. Así un hombre promete venir á mi casa mañana; pero la muerte, una enfermedad ú otros muchos accidentes, pueden impedir legítimamente cumplir su promesa. Un hombre promete dejarme un legado, pero mi mala con-

ducta ó un quebranto sobrevenido en su fortuna puede muy bien excusar el cumplimiento de su promesa. Sin embargo, es un deber de cada uno el evitar las promesas temerarias y guardarse de engañar ó de frustrar la esperanza dada y de huir hasta de la apariencia de ligereza en nuestro carácter y manera de ser.

La validez de un contrato depende en primer lugar del estado de razón de los contratantes; en segundo lugar de su voluntad y en tercero de la materia del contrato. Sobre lo primero hay que observar: que un contrato implica consentimiento, el consentimiento á su vez implica el uso de la razón y cierto conocimiento de la naturaleza de las cosas que son objeto del consentimiento. Para que un hombre sea capaz de administrar y guiar por sí mismo sus negocios, es necesario cierta madurez de edad. Más cual es la edad requerida para esta madurez y hasta que punto la esencia de esta condición puede debilitar la validez de un contrato? Esto es ya una cuestión de hecho que toca á las leyes humanas determinarla. La ley romana fijaba la edad de veinticinco años y declaraba que los hombres antes de los catorce y las mujeres antes de los doce, no son capaces de ninguna gestión en sus negocios; pero sus padres sí los tienen y á falta de estos sus tutores obran por ellos, y durante este periodo de tiempo se dice que están bajo tutela. Pasada esta edad y hasta que entraban á los veinticinco años eran menores y estaban bajo curatela y durante este periodo en el caso de muerte de sus padres, podían escoger y nombrar curadores para que dirigiesen y administrasen sus negocios, á menos que los curadores hubiesen sido nombrados por el padre. La ley francesa ha fijado la menor edad hasta los veintiún años, pasados los cuales puede

administrar libremente sus bienes, y la mayor parte de las legislaciones modernas tomando el ejemplo de la ley francesa la han fijado también en esa edad. Mas si se observa que de cien jóvenes que reciben sus bienes á la edad de veintiún años dos terceras partes los pierden antes de tocar los veinticinco y que de un número igual que los reciba después de esta edad, no los pierden hasta llegar á la edad de treinta años, una tercera parte; no se puede vacilar en dar la preferencia á la sabiduría de la ley romana.

De cuántas maneras la imprudencia ó el error pueden invalidar un contrato? Esto no es fácil determinar en pocas palabras. Lo que hay de cierto es que en esta materia todo fraude debe ser destruido. Los contratos celebrados con idiotas, con locos durante su acceso de locura, y con hombres en estado de embriaguez, no deben ser válidos, por la razón que nadie querría tratar sus negocios con tales personas, á menos de tener la intención de engañarlos. Algunas veces puede haber excepciones sobre esta regla, respecto de la embriaguez. Todos los hombres en estado de embriaguez no son igualmente incapaces de gobernar sus negocios, y todos los hombres en estado de ebriedad no son igualmente hábiles para descubrir el estado de espíritu de otro.

Hay otros contratos, como el de matrimonio, por ejemplo, que liga aún á los hombres que lo celebran en estado de embriaguez, y cuyos vínculos tienen efecto. Los que consideran esta disposición como rigurosa, deben tener mucho cuidado en ser siempre sóbrios, á fin de no tener que arrepentirse de sus actos.

En segundo lugar, todo lo que afecta la libertad del agente, afecta también la validez de los con-

tratos. En general, los contratos en que interviene fuerza ó violencia no son válidos; pero esta regla tiene excepciones. Sucede, con alguna frecuencia, que un enemigo victorioso obligue al ejército vencido á concluir un tratado; este tratado debe ser religiosamente observado, porque si no lo fuese los males de la guerra seguirían sin remedio, y no tendrían fin. Las promesas arrancadas por la fuerza deben cumplirse, cuando su cumplimiento es favorable al bien público y no arrastran tras de sí algún daño corporal á la persona que promete. Si un pirata me pone en libertad bajo la promesa que le hice de un rescato, yo debo pagárselo si puedo, no á causa de un derecho que tenga sobre mí, sino porque si yo no lo hago, podrá mostrarse más inexorable con otros prisioneros. En casos de este género, la persona á quien se le ha arrancado una promesa, debe considerar hasta que punto su no ejecución podría comprometer el bien público y en seguida la dignidad de su carácter. Se puede consultar en este punto la historia de Régulo y las reflexiones que hace Cicerón sobre tal acto en su libro 3.^o de los deberes morales. Mas fuera de estos casos en todos los contratos en que interviene fuerza y que se deduce que por este temor se obligó uno de los contratantes, los convenios son nulos, porque el consentimiento debe ser libre y no hay cosa más contraria á la libertad, que la fuerza ó violencia.

En tercer lugar, todo contrato para ser válido, debe ser posible y legal. Los contratantes, sin embargo, pueden engañarse algunas veces en cuanto á la una ó la otra de estas dos condiciones. Si el error fuese inevitable, ningún perjuicio se sigue; pero todo fraude que viniese á descubrirse será reparado. En el caso de muchos contratos contradic-

torios celebrados con una misma persona, el primero es nulo y el último solo es válido; pero si han pasado con diferentes personas, el primero es válido y el último es nulo. Si yo contrato los servicios de un criado por un precio determinado, y en seguida convengo con él que ganará más, la última convención es la que me obliga. Si un hombre se casa segunda vez viviendo su mujer, el primer matrimonio es válido, y el segundo es á la vez nulo y criminal.

Por último, se opone al consentimiento el error y éste, en el uso ordinario, significa el engañarse tomando una cosa por otra. El error siendo sobre la naturaleza de la cosa ó sobre su cualidad principal, como si toma el cobre por oro, anula la convención. El error sobre alguna cualidad particular no tiene el mismo efecto, como, por ejemplo, si se toma oro menos puro, por el más puro. Si el error es tal que las partes no se hayan entendido, como si la una haya tenido á la vista una cosa, y la otra, otra, la convención es nula y las cosas deben volver á su primitivo estado. Más si uno fingiere haber entendido mal los términos del otro, ó si realmente lo entendió mal por su culpa, tanto peor para él, la convención le obliga. Error en los términos del derecho tiene otra significación; quiere decir ignorancia. El error de hecho es la ignorancia de lo que ha sido hecho y el error de derecho es la ignorancia de las leyes.

Antes de hablar de los contratos es necesario hacer algunas consideraciones sobre el valor y precio de las cosas, objeto de los contratos, y que sin este conocimiento no podría juzgarse de la justicia de ellos, principalmente en los contratos onerosos cuya base ó principio es la equidad entre los contratantes.

Las cosas que tienen valor son las útiles ó

agradables y el valor de una cosa es proporcionado á la dificultad que se tiene en obtenerla y á la cantidad de pedidos que de ella se hacen. La dificultad de procurarse un objeto puede resultar de muchas causas; por ejemplo, de que este objeto sea raro, de que tal ó cual circunstancia aumente la rareza ordinaria, de que la producción de este objeto exige de parte del artista un gran trabajo ó mucha ciencia ó habilidad; en fin, cuando las personas que se ocupan en la elaboración del objeto, por costumbre del país, son obligadas á tener un género de vida dispendioso. El valor y el precio no son la misma cosa. Hay objetos de gran valor que no tienen precio, como las cosas sagradas, las que no pueden reducirse á la propiedad individual, como el aire, la luz y las aguas corrientes. Otros objetos de poco valor pueden tener muy alto precio si son raros y se desea vivamente su posesión, como el oro, la plata, y piedras preciosas. Otras cosas de ningún valor tales como las plumas de color rojo, las cuentas de vidrio, en las tribus salvajes son recibidas con mucho aprecio en cambio de pieles y otros objetos de casa y provisión.

Los más antiguos y más frecuentes contratos comerciales, fueron los cambios de mercancías por mercancías; pero á falta de todo otro género de comercio, los contratos de cambio deben estar sujetos á graves desigualdades. Yo puedo tener necesidad de una cosa de pequeño valor, por ejemplo, un par de zapatos que mi vecino puede darme, mientras que yo no puedo darle en cambio, sino una cosa de alto valor, que no es susceptible de división, como un caballo. O bien, puede serme necesario para vivir durante un viaje que emprendo, llevar de mi casa parte de lo que poseo, como bueyes, ovejas, granos y una cantidad suficiente de provisiones para este efecto. Para que

el comercio pueda hacerse fácilmente y para que la igualdad pueda ser conservada en las compras y ventas, las locaciones y otros contratos de la misma naturaleza, fué necesario imaginar una suerte de signo representativo de las mercancías, cuyo valor sea de todos generalmente apreciado y convenido, y que todo hombre esté dispuesto á aceptar en cambio de lo que vende, para que por el mismo medio pueda procurarse todo lo que tiene necesidad de comprar.

Estos signos representativos deben ser de gran precio á fin de que sean de un transporte fácil y que puedan en corta cantidad equivaler á una gran cantidad de mercancías. Deben también ser durables y de una consistencia sólida y firme y no estar expuestos á romperse ó deteriorarse sensiblemente por el uso que se pueda hacer. Es necesario, en fin, que sean susceptibles de dividirse en pequeñas fracciones, sin que su substancia sea alterada. Estas propiedades pertenecen á los metales preciosos como el oro y la plata; lo que hace que en todos los países comerciales se empleen estos metales en el uso de la moneda; ó, en otros términos como los signos representativos del valor ó del precio de los objetos.

La moneda antiguamente se evaluaba al peso; pero esta manera de contar á la vez que era molesta, era inconveniente; porque un metal bien que de suficiente peso, puede muy bien no ser suficientemente puro, y pocas personas, pueden juzgar de la pureza ó calidad de un metal. Por esto se determinó hacer uso de una moneda sellada por la autoridad, porque así puede conocerse su valor á la simple vista, valor que el público sólo, ó el soberano, obrando á nombre de la autoridad pública, tienen el derecho de fijarlo.

El oro y la plata puros, sin amonedarse, se lla-

ma *barra*, y el oro y la plata amonedados con las barras del mismo peso, deben estar en cuanto sea posible en una relación de igual valor, porque los gastos de acuñación se reducen á muy poca cosa. Si la plata amonedada tuviese más grande valor que en pasta ó barra en igual peso, las naciones extranjeras no las querrían recibir por el precio que se les dá en el país en que se acuñan y harían muy mal su cuenta los comerciantes de este país al llevar sus mercancías á una plaza extranjera, donde recibirían una moneda de un valor intrínseco superior al que tenía en su país. Si al contrario, la barra valiese más que la plata ú oro amonedados; como si un peso fundido que representa una onza se vendiese en este estado por más de ocho reales, todos los comerciantes harían fundir la moneda para venderla en barras, ó de hacerla salir del país para disponer más libremente, y entonces, mientras más numerario hubiere para la circulación exterior, más perdería el Estado.

El oro y la plata, como cualquiera otra mercancía, tiene más ó menos valor, según que es más ó menos abundante.

En Europa, desde el descubrimiento de la América, principalmente la del Sur, más de mil millones de pesos se importaron; y á proporción que se importaban esas sumas las monedas de las plazas europeas bajaban continua y rápidamente de su valor. Lo que se compra hoy por veinte, no habría costado hace trescientos años la mitad. Es necesario entender de este hecho, no que la cosa se haya hecho más cara, sino que el dinero amonedado se ha hecho menos raro ó más abundante; porque en el fondo el trabajo de un hombre y su alimento, valían entonces, tanto como hoy. Las cosas necesarias para la vida tienen en todo tiempo, poco más ó menos, el mismo valor, bien que el

precio no sea siempre el mismo. A la verdad, ciertas diferencias pueden resultar de que haya abundancia ó escasez; pero en un cálculo que comprendiese gran número de años, estas diferencias no serían considerables; por otra parte, los años de grande abundancia ó de grande escasez son muy raros.

Establecido este principio por lo que toca á las cosas necesarias de la vida, podemos hacer algunas conjeturas, tocante al valor de las antiguas monedas; y de las monedas actuales de nuestro país.

Sí, por ejemplo, hace 200 años, un buey se compraba en 20 pesos, y un caballo de trabajo en 25, y hoy se compra al mismo precio, podemos deducir, no con una certidumbre, sino con una probabilidad que una onza de plata acuñada tenía más ó menos el mismo valor; porque el valor intrínseco de un buey ó caballo, sea por el trabajo que pueda prestar, sea por el alimento que tenga que consumir, debe haber sido siempre poco más ó menos el mismo, y así puede conjeturarse del precio del trigo y demás cereales necesarios para la vida.

Los billetes de banco, que representan la moneda, deben ser considerados como garantías personales, sobre las compañías comerciales para el pago de ciertas sumas de oro y plata. La compañía se compromete á pagar, cuando le presenten el billete, la suma que había recibido al expedir aquel. En los países donde el papel marcado con un sello sirve de moneda, estas cosas no tienen ningún valor por sí mismos, sino que este valor lo toman de una convención ó contrato mediante el cual el público, es decir, el gobierno se obliga á dar lo que ha recibido. La moneda hecha de los metales más comunes debe ser de un volumen proporcionado al bajo precio del metal. Para abolir

el comercio en Esparta, Licurgo dió una ley estableciendo que la moneda que tuviese fuese de fierro, metal de bajo precio en esta comarca, de donde resultó que la moneda de Lacedemonia era de tal manera pesada que nadie la portaba, ni quería, y que el poco comercio que se hacía, se verificaba por medio de los cambios.

En las sociedades comerciales es algunas veces necesario para facilitar ciertas relaciones, fijar un *pretium legitimum*, ó precio legal que no puede ser sobrepasado. Esto tiene lugar particularmente respecto de las cosas con ocasión de las cuales el vendedor podría veneficiarse desmedidamente sobre el comprador. Si el que presta un dinero, es decir, que vende su goce por un tiempo limitado, pudiere exigir un precio cualquiera, ó en otros términos la tasa de interés que le agradase, el prestador del dinero podía de muchas maneras sacar ventajas de la necesidad en que se hallase el que pedía el préstamo. La ley de la mayor parte de las naciones ha fijado cierta tasa de interés en los préstamos, y los prestadores de dinero que exijan ó reciban más, se exponen á ser perseguidos por el delito de usura que en algunos países unas veces nulifican el contrato, condenando al prestador á perder la ganancia y otros dejan válido el contrato pagando el prestador una multa del duplo de lo que importen los intereses. El interés del dinero es más ó menos considerable según la abundancia ó escasez de la plata que haya en circulación en el país, y también según el más ó menos riesgo de insolvabilidad de parte de los tomadores. En la antigua Roma la suma prestada se consideraba dividida en doce partes, de las cuales una se pagaba por meses como interés, de suerte que la tasa era de doce por ciento. En Inglaterra, bajo los reinados de Enrique VIII y de Isabel

el interés legal en los préstamos era de diez por ciento; de un ocho bajo el reinado de Jacabo I y de seis bajo el de Carlos II, y por un estatuto de la Reina Ana fué reducido á un 5 por 100, tasa la más elevada que la ley permite pagar ó exigir.

La ley francesa considera el interés bajo un doble aspecto, á saber, como legal ó convencional. El interés convencional no puede exceder de un 5 por 100 en materia civil, ni en materia de comercio de un 6 por 100. Cuando el interés excede de esta tasa, la estipulación no es nula del todo, sino que el interés se reduce á la tasa legal, y el prestador debe volver el exeso si lo hubiese recibido. En cuanto al interés legal, se ha fijado también en esta tasa, cuando una obligación no se ha cumplido sin culpa del obligado. Según los términos de la ley de tres de Septiembre de 1807 cuando á un individuo se le ha convencido de tener como giro habitual la usura, se le castiga con una multa que no exceda de la mitad de los capitales prestados. El dinero prestado en estas naciones sobre una hipoteca raiz puede obtenerse á mucho menos de la tasa legal, porque entonces la garantía es de tal manera segura, que no hay el más pequeño riesgo de perder la suma prestada. El dinero prestado al gobierno inglés no gana más de un 3 por 100, porque en tanto que el gobierno se conserva no hay ningún peligro para el prestador.

Se ha puesto en duda la legitimidad del interés que se recibe por el dinero prestado, y los moralistas cuestionan mucho sobre esto. El derecho canónico, y también como piensan muchos, la ley de Moisés, declara este interés ilícito. Aristóteles es del mismo parecer, porque dice, que el dinero siendo naturalmente estéril, no podría sin incurrirse en un absurdo, destinarlo para producir; pe-

ro para responderle á Aristóteles, se puede decir, que una casa es tan estéril, como un peso ó moneda, porque no se vé que las casas produzcan otras casas; y, sin embargo, si yo dejo á alguno el uso de mi casa por un año, sería justo prohibirme recibir una renta? En cuanto á la ley de Moisés permitía expresamente exigir un interés al prestador cuando el préstamo se hacía á un extranjero, al mismo tiempo que por razones particulares á la política judía, prohibía expresamente exigir ningún interés cuando los préstamos se hacían entre sí ó á los israelitas. El préstamo á interés puede ser un origen de grandes beneficios, bien que á la verdad, lleva tras sí algunos riesgos é inconvenientes. Si un hombre por medio del dinero que yo le presto gana un millar de pesos, que no habría ganado sin este auxilio, es seguramente racional que me conceda una parte de este beneficio, como si pago su salario á un sirviente ó el flete al patrón de un buque. No es bien raro, ni muy difícil, eludir la ley sobre la usura; pero la usura es una cosa tan odiosa, que todo hombre que tiene en algo su reputación, repugnaría incurrir en la desestimación que se tiene al usurero.

Cuando un hombre estima un objeto más allá de su valor, porque lo posee hace muchos años, ó porque este objeto le ha sido muy útil, ó en fin, porque lo adquirió de un amigo, el precio en que lo tasa, se llama *pretium affectionis*. Si se resuelve á venderlo, debe informarle al comprador que el precio que le fija es superior á su valor real. Con esta condición el contrato será honesto. Si, por otra parte, yo deseo un objeto que su poseedor actual consiente en venderme, y si yo estimo en más alto precio este objeto que el vendedor, ó más que lo que vale realmente, el vendedor no debe sacar provecho de mi ignorancia, ni de mi deseo

de poseer tal objeto. Alguna vez se puede por consentimiento de ambas partes convenir que la venta que celebren no la anularán aun cuando no haya proporción entre el precio convenido y el valor real del objeto. Tal es la venta que se verifica al mejor postor, en que el precio no se fija por el vendedor, sino más bien por el que ofrece más, es decir, por el comprador. Los romanos llamaban este modo de venta *auctio*, probablemente porque cada solicitante elevaba ó bajaba sucesivamente el precio del objeto. También se le llamaba venta sub-asta, porque se clavaba ó plantaba una lanza en el lugar donde el pregonero anunciaba la venta. Esta clase de contratos, opuestos á los contratos gratuitos y concertados por un interés igual de los contratantes, son muy frecuentes en las relaciones sociales, como, por ejemplo, cambiar, comprar, vender, arrendar, y alquilar; contratos cuyos principios de justicia clasificaremos más adelante.

