

hay consentimiento y se produce la nulidad del mismo, á no ser que el error estuviera sólo de parte del aceptante, y por ser para él el contrato á título lucrativo, no estuviera obligado á dar nada en equivalencia ó remuneración de lo que recibía (1).

c. El error consistente en una *parte de la materia* de que está formada la cosa objeto del contrato ó sobre *cualidades* de la misma, á no ser éstas muy esenciales, características ó impulsivas de la celebración del contrato, respecto de alguna de las partes, ó haber intervenido malicia para ocultarlas y constituir las en vicio oculto, ó desfigurarlas á fin de que el contrato no dejara de celebrarse—lo que pudiera trasportar el supuesto á la doctrina general de *dolo*, ó á la especial de las acciones *rehabitoria* y *quanti minoris*, en el contrato de compra-venta,—no produce ordinariamente la nulidad del contrato, dando lugar tan sólo á que el contrayente que sufrió el error, pueda reclamar la indemnización que por razón del mismo se le ocasione (2).

d. Si el error se refiere á la *cantidad* de la cosa objeto del contrato, también producirá vicio en el consentimiento, y la consiguiente nulidad; fuera del caso de que el error, acerca de la menor cantidad, lo fuera del promitente que pensara en otra mayor, y no del aceptante que pensó recibir la misma cantidad que la que en realidad se le entregara (3).

e. Si el error recae en el *nombre* de la cosa, no vicia el consentimiento ni produce consecuencia alguna respecto del contrato (4).

f. Lo propio sucede con el error que recae en el *nombre* de las personas—no en las *personas mismas*—de los contratantes.

g. Cuando el error recae sobre la *persona misma* del contratante, con la cual únicamente se tiene *intención* de contratar, y no sobre el nombre, se anula el contrato siempre que la consideración á la persona hubiere sido la causa principal del mismo; por ejemplo, en la donación, cuando el error recae en la persona del donatario. Por el contrario, cuando la consideración de la persona no ha sido la causa del contrato y no es de esencia al mismo que sea una ú otra individualidad, este error no influye para nada en la suerte del contrato; por ejemplo, en la compra-venta (5).

h. Si el error recae sobre el *título ó naturaleza* del contrato, también produce vicio en el consentimiento que hace suponer su falta, y

(1) L. 21, tit. 5.º, Part. V.

(2) Así se deduce de la citada L. 21, tit. 5.º, Part. V, en relación con las leyes que se refieren al dolo y á la compra-venta.

(3) L. 20, tit. 5.º, Part. V.

(4) L. 21, tit. 5.º, Part. V.

(5) Así se deduce del criterio de todas las leyes y buena doctrina sobre la materia.

produce la necesaria nulidad; el caso de que un contratante piense vender, mientras el otro crea que se trata de un arrendamiento ó de una donación (1).

i. El error sobre los *motivos* del contrato debe producir distintas consecuencias, según los casos. Si, por ejemplo, se compran unos caballos bajo la equivocada idea de que otros que se tenían han muerto, aunque se indique esta creencia al tiempo de celebrar el contrato, constituye un error de *hecho propio* de parte del comprador, no imputable al vendedor y sin ninguna influencia en la firmeza de la compra-venta.

j. No sucede lo mismo si el error recae sobre la *causa* del contrato; por ejemplo, si el comprador hubiera dicho, en el caso antes citado, que compraba los dos caballos sólo para el caso de que los suyos hubieran muerto; entonces, si sus antiguos caballos no hubieran muerto, no había consentimiento y era nula la compra-venta de los nuevos. Nótese que en ambos casos los *motivos* del contrato son la muerte de los antiguos caballos; pero aunque el hecho es el mismo en el primero, su intervención *causal* en el contrato es indiferente, interviniendo en el primer supuesto un consentimiento *puramente* prestado, aunque fundado en un error respecto de una de las partes, que por ninguna razón de justicia puede imputarse á la otra ni influir en la suerte del contrato; en tanto que en el segundo supuesto, el consentimiento se presta con carácter *condicional*, consistiendo la condición en una circunstancia ajena á los contratantes, pero por igual imputable á ambos, una vez comprobada para que decida de la subsistencia ó insubsistencia del contrato. En el primer caso, el error es propiamente sobre los *motivos*, y en el segundo sobre la *causa* del contrato.

En suma; según la frase del consejero francés Bigot-Préameneu, la síntesis de la doctrina del error es la de que «es menester que el Juez pueda convencerse de que la parte no se habría obligado, si no hubiera padecido este error» (2).

6.ª B. VIOLENCIA.—En cuanto á la *violencia*, empleamos esta palabra en un concepto genérico, comprensivo de las especies llamadas en las escuelas *fuerza* y *miedo*, que, según hemos notado, los proyectos de Código civil denominan, respectivamente, *violencia é intimidación*. La violencia, ya dijimos, puede ser, por *coacción física* ó por *coacción moral*.

Respecto de la influencia de ambas causas—*miedo* y *fuerza*—en el consentimiento y en el contrato, damos aquí por reproducido lo dicho

(1) El mismo criterio legal y de doctrina.

(2) Análogo criterio legal y de doctrina.

en otra parte (1), teniendo en cuenta que alguna de nuestras más importantes leyes, atribuyen á la intervención del miedo ó de la fuerza tan sólo efectos *rescisorios*, pero no de *nulidad*, quizás por confundir ambos conceptos, más que por desconocer la doctrina verdadera de estos vicios del consentimiento.

Ni los escritores ni las leyes castellanas se ocupan más que del *miedo* que recae sobre la persona del contratante, con intimidaciones de males y amenazas que individualmente le atañen; y como el miedo es la violencia, por coacción moral, que se ejerce sobre una persona para obligarla á realizar un acto que no hubiera realizado, á no intervenir el miedo, dedúcese de aquí, como muy racional y acertada, la doctrina de que el miedo debe estimarse como causa que vicia el consentimiento también en el caso que se refiera á los bienes del intimidado con él, y á las personas ó bienes de aquellas otras, que, por razón de parentesco ó de grande y *probada* afección, le interesan tan vivamente, como si de él mismo se tratara. Por eso en el Derecho moderno se acepta ya este punto de vista de la doctrina, de un modo expreso en lo que se refiere á la intimidación causada con la amenaza de males en el patrimonio ó persona de ciertos parientes próximos, como el cónyuge, descendientes ó ascendientes.

La ley debe aceptar esta presunción y aplicación de la doctrina, y aun generalizar el principio á todos los casos en los que resulte *probado*, á juicio de los Tribunales, que la amenaza de males que habían de causarse á otras personas de parentesco más remoto ó aun de extraños—pues que cabe la hipótesis de amigos muy queridos—habían constituido una coacción moral sobre el ánimo del contratante, bastante á viciar su consentimiento por miedo, y á hacer de justicia la invalidación del contrato.

De todo se deduce que la violencia, por coacción física ó *fuerza*, sólo es eficaz cuando recae en la misma persona del contratante; en tanto que la causada por coacción moral ó *miedo*, puede serlo cuando recae también sobre los bienes de aquél ó sobre las personas ó patrimonios

(1) Tom. II, pág. 195.—LL. 56, tit. 5.º; 28, tit. II, Part. V, y 7.ª, tit. 33, Part. VII.—Se entiende por *miedo*, según la ley 7.ª, tit. 33, Part. VII, el de «muerte ó de tormento de cuerpo ó de perdimiento de miembro, ó de perder libertad, ó las cartas porque la podría amparar ó de resevir desonrra porque fincaria infamado. Mas en otro miedo que non fuesse de tal natura, á que dizen vano, non escusaria al que se obligasse por él».

La ley 15, tit. 2.º; Part. IV, añade sobre la fuerza ó miedo: «La fuerza se debe entender de esta manera: Quando alguno aduzen contra su voluntad ó le prenden ó ligan. É otrosi, el miedo se entiende, quando es fecho en tal manera, que todo ome, magüer fuesse de grand coraçon, se temiesse dél; como si viesse armas ó otras cosas, con quel quisiessen ferir, ó matar, ó le quisiessen dar algunas penas ó si fuesse marceba virgen é la amensassen que yacerian con ella.»

de otros individuos que se hallan, respecto del contrayente, en las condiciones expresadas. La violencia es lo mismo que proceda del otro contratante que de un tercero, que no sea parte en el contrato.

Factores indudables, á que deben también atender los Tribunales, para declarar la intervención del miedo *bastante* á viciar el consentimiento en los contratos, son la *edad*, el *sexo* y las *demás condiciones* ó circunstancias apreciahles al efecto.

7.ª C. DOLO.—En orden al *dolo* es de advertir, en primer término, que hay un concepto genérico, según ya notamos (1), que es el de la *simulación*, fenómeno jurídico que se produce siempre que se desnaturaliza ó se oculta la verdad en un acto de derecho, y, principalmente, en lo que á su naturaleza se refiera—por ejemplo, una donación, con las apariencias de una compra-venta, por hacerse figurar un precio que realmente no se paga—cualquiera que sea la intención, buena, indiferente ó mala, dando esta última lugar al *dolo*, sobre cuyo concepto y doctrinas generales nos remitimos á otro lugar (2).

Además, como doctrinas *especiales* del *dolo*, aplicables á los contratos, deben tenerse en cuenta las siguientes:

a. El *dolo* puede ser *causante* ó *incidente* del contrato. Es *causante*, cuando sin él el contrato no se hubiera celebrado ó cuando afecta á la esencia del mismo y sustancia de la cosa, que es su objeto. Es *incidente*, cuando no tiene esa influencia ni trascendencia, aunque participe del fondo común y genérico del *dolo*, que es consistir en engaño malicioso ó fraudulento de un contratante para con otro y, por consiguiente, opuesto al principio, de necesidad en todos los contratos, que es la *buena fe* (3).

b. El *dolo causante* siempre produce la invalidación del contrato; el *dolo incidente*, sólo da lugar á la reparación pecuniaria del engaño (4).

c. El *dolo* no ha de ser recíproco entre los contratantes, para que subsista su concepto fundamental de ser uno el engañador y otro el engañado (5).

d. El que se dejó engañar ó hacer objeto del *dolo*, entendiéndolo,

(1) Núm. 21, Cap. XIX, Tom. II.

(2) Tom. II, pág. 195.—*Dolo*, dice la L. 1.ª, tit. 16, Part. VII, «tanto quiere decir como engaño: é engaño es enartamiento que fazen algunos omes los unos á los otros, por palabras mentirosas ó encubiertas é coloradas, que dizen con intencion de los engañar é de los decebir».

(3) LL. 57, tit. 5.º, Part. V, y todas las del tit. 16, Part. VII.

(4) Idem, íd., íd.

(5) Esta buena doctrina se deduce del espíritu de aquellas leyes y de la base de moralidad y buena fe que inspira la teoría del *dolo*.

no puede querellarse como engañado, porque al que sabe y consiente, ni se le infiere agravio, ni se comete respecto de él engaño (1).

8.^a Es regla común á la violencia por fuerza y miedo y al dolo, que cuando el deudor, después de saber la intervención de estos vicios, cumple con plena voluntad y libertad la obligación contraída, pierde su derecho para reclamar contra ella (2).

9.^a D. LESIÓN.—Por lo que hace á la *lesión*, es la idea de cierto perjuicio de cantidad para alguno de los contratantes, en la *medida* de los valores del objeto del contrato.

Claro es, por de pronto, que la lesión no puede intervenir sino en los contratos de carácter oneroso y conmutativo, y que á todos los que tengan esta cualidad es aplicable teórica y legalmente (3); pero lo es, en especial, al contrato de compra-venta, al tratar del cual tendrán el necesario desarrollo las doctrinas que más *prácticamente* se refieren á la lesión, limitándonos á consignar aquí las nociones propias de esta parte general de las obligaciones contractuales.

Se refieren éstas á los tres puntos, *teóricos* los unos, y *legal* el otro, siguientes:

- 1.^o ¿Es admisible, en buenos principios, la lesión?
- 2.^o Caso de serlo, ¿vicia el consentimiento?
- 3.^o ¿Basta, simplemente, la prueba de su intervención en un contrato, cualquiera que sea la naturaleza del objeto sobre que verse, para que produzca la invalidación del mismo ó se reparen económicamente sus agravios?

Opinemos con brevedad y separación respecto de cada uno.

Con relación al primero, las opiniones están muy divididas y merecen citarse, de una parte la de Portalis, con motivo de la discusión del Código francés, y de otra, la del ilustre jurisconsulto, nuestro compatriota Goyena, que son sustanciosos resúmenes de una y otra tendencia científicas.

Dice Portalis: «El precio debe ser el equivalente de la cosa vendida, siendo, por lo tanto, preciso que corresponda al valor de la cosa. En los contratos onerosos, el beneficio ó el interés forman su causa, la verdadera razón del compromiso. Hay, pues, que examinar si el beneficio, si el interés es real ó imaginario, si es proporcionado, es decir, si hay un equilibrio razonable entre lo que se da y lo que se recibe; si hay lesión, es decir, si no existe el equilibrio necesario entre la cosa y

(1) Reg. 21, tit. 34, Part. VII.

(2) LL. 28, tit. 11, y 49, tit. 14, Part. V.

(3) LL. 1.^a, tit. 17 del Ordenamiento de Alcalá, y 2.^a, tit. 1.^o, lib. x de la Nov., que dice: «Y esto mismo debe ser guardado en las ventas y en los cambios, y en los otros contratos semejables.»

el precio, el contrato carece de causa, ó por lo menos la que tiene no es razonable ni suficiente para una de las partes contratantes. Además, toda lesión practicada conscientemente es un acto de injusticia; la lesión equivale ó supone un dolo; *dolum re ipsa*, le llamaban los jurisconsultos romanos.»

A pesar de este empeño de Portalis, influido por una tradición aristocrática y de su punto de vista tan general y comprensivo para la lesión, negaba este recurso al comprador y exceptuaba las ventas de bienes muebles, reservándole sólo para el vendedor de los inmuebles, cuando la lesión consistía en las siete duodécimas partes del justo precio. «¿Puede admitirse en los principios de la justicia civil, exclamaba Bonaparte, el que se sancione un acto por el cual un individuo sacrifica en un momento de locura la herencia de sus padres y el patrimonio de sus hijos?» Semejante limitado punto de vista y falta de lógica han sido objeto de merecidas censuras de escritores españoles y extranjeros (1) y, sin duda, esa sentimental consideración oscureció el ilustrado juicio de los redactores del Código Napoleónico.

He aquí la razonada impugnación de Goyena: «La rescisión por lesión es rechazada por unos absolutamente, otros la admiten. Entre estos segundos, unos la conceden á sólo el vendedor, otros á sólo el comprador, otros á ambos. Unos la admiten sólo en la venta de inmuebles; otros en la de todas las cosas; unos, admiten su renuncia; otros, la prohíben ó anulan; unos, la rechazan cuando el vendedor conoció la lesión al tiempo de la venta; otros, no; unos, hablan vagamente de la lesión en más de la mitad; otros, quieren que haya de ser de más de siete dozavos; unos, limitan la acción á sólo dos años; otros, la alargan á cuatro, á cinco y hasta treinta.»

«Tanta perplejidad y contradicción no son la mejor prueba ó apología de la justicia ó conveniencia de esta especie de rescisión.»

«¿Quién puede y debe conocer el valor y rendimientos de sus cosas mejor que el vendedor? ¿Ni qué juez más competente para apreciar lo crítico ó indiferente de su posesión particular? Si vende es porque así le conviene, ó porque no encuentra quien le de más; y en tal caso, resulta que ha vendido por lo que entonces valía la cosa, pues que la escasez de compradores ó afluencia de vendedores puede rebajar indefinidamente su precio.»

«¿Y cuál es el justo precio que escogéis para regular la lesión? Vosotros conocéis tres justos precios para cada cosa: sumo, medio é infimo; y según el que se aconseja, puede ó no resultar lesión.»

(1) Navarro Amandi, *Código civil de España*, tom. 11, págs. 528 y 529; y Acollas, *Les contrats et les obligations contractuelles*, pág. 39.

«¿Y por un real más ó menos de la mitad del justo precio, quizá por maravedises, ha de quedar incierta la propiedad de una finca que ha podido costar millones, y tal vez se halle en poder de un tercero, ó hipotecada? Cuidado que á los malos efectos de este inconveniente ni se ocurre ni puede ocurrirse en ningún sistema hipotecario, aun en el mejor combinado.»

«Y no olvidéis que las ventas y negociaciones industriales son hoy día más importantes que las de los bienes inmuebles; si no envolvéis en la rescisión las primeras, sois inconquistables; si las envolvéis, introducís el caos, matáis la industria y el comercio.»

Económicamente, pues, el recurso de lesión es una herejía, como le llama Emile Acollas (1), porque, en efecto, trata de sustraer el precio de las cosas al natural influjo de las leyes de la oferta y de la demanda, ó sea de las influencias imperantes en el mercado, olvidando que el valor de las cosas que se venden es siempre el valor en *cambio*, y no el intrínseco, que rara vez será fácilmente apreciable, sustraído de aquel superior influjo económico; sin que baste á destruir la fuerza de estas verdades económicas la artificiosa distinción que clasifica el precio de *supremo*, *medio* ó *ínfimo*, según que sea el mayor, el intermedio, ó el menor á que las cosas se vendan en determinada época, para deducir de este antecedente otra clasificación que es la de precio *justo*, entendiendo por tal el que no excede al supremo ni traspasa los límites del ínfimo, y precio *injusto* ó *lesivo*, que es el superior al supremo ó inferior al ínfimo.

Acredita semejante artificio, además de no ser admisible por aquellas leyes generales económicas, la verdadera imposibilidad de sujetar á un marco cerrado y á una tasa invariable, siquiera dentro de la contratación en un día, el valor en cambio de las cosas, porque dentro del día mismo habría de resultar que, siendo en lo económico esencialmente variable dicho valor, no hay razón alguna que limite aquélla en cualquiera de los precios supremo ó ínfimo de los que hubieren intervenido en los actos de venta de aquellas especies—todavía aparte la dificultad de su identidad objetiva—para convertirle en *precio tipo*, máximo ó mínimo y deducir, á partir de ellos, el carácter de *lesivo* de los que no se encierran dentro de los límites de uno ú otro.

La verdad económica indudable, es que las cosas valen lo que se da y acepta por ellas; y en este punto el aforismo del Derecho Aragonés *tantum valet res, quantum vendi potest*, es norte más seguro de justicia que las leyes del Ordenamiento y recopilada, que inspiran la legisla-

(1) *Manuel de Droit civil, Commentaire philosophique et critique du Code Napoleon*, tom. II, pág. 761.

ción de Castilla, siendo muy digna de aplauso la abolición que de esa doctrina de la lesión hizo el proyecto de Código civil de 1851.

En buena teoría jurídica, una vez que el Derecho es tanto más natural y justo, cuanto más genuinamente conserva sin forzar ni bastardear la naturaleza de las realidades que condiciona con su reglamentación y garantía, claro es que siendo esta realidad primariamente económica y, dentro de esta consideración, inadmisibles la doctrina de lesión, debe serlo también para el Derecho, si éste ha de ser natural y justo, es decir, conforme á naturaleza. Todo esto, sin contar que la admisión del recurso de lesión por un sistema legislativo constituye una oficiosidad tutelar de parte de la ley, y quizá un atentado contra la libertad individual, base primera de la contratación.

En la esfera jurídico-práctica, y aun concediendo que en el orden teórico fuera admisible para la Economía y para el Derecho natural, siempre resultaría el *supuesto de hecho* de que toda aplicación de la doctrina de Derecho exige un grave problema de prueba, ya que no imposible, muy difícil y expuesto á todo género de riesgos, de error y de inmoralidad.

Hecha abstracción de aquella dificultad económica, antes aludida, para declarar precio máximo y mínimo de las cosas, cualquiera de los tipos de precio que en un momento dado mediaran en la contratación ó la dificultad de identidad entre las mismas, á fin de determinar su valor intrínseco, cuya noción nunca es igual á la de su valor en cambio, que es de lo que aquí se trata, basta observar para convencerse de la dificultad y riesgo en la prueba de la lesión, dentro ya del mero aspecto jurídico procesal, que los únicos medios de prueba aplicables á la investigación de la verdad judicial en este caso—que no es pequeña dificultad, que para ser tal la práctica de un sistema, exija forzosamente un litigio—no pueden ser ordinariamente otros que los de testigos, peritos y, á lo sumo, la inspección ocular del Juez. ¿Y á cuántos errores, á cuántas faltas de fidedignidad, á qué artificios procesales, además de esos otros peligros, á qué dispendios para las partes por los honorarios de los peritos, á qué falibilidades, por último, en el Juez, que si acepta la declaración de aquéllos ó se conforma con el dictamen de éstos, deja en pie todos los riesgos de esos medios de prueba, y si por fundados recelos los sustituye con su propia opinión, entrega á las partes á su probable y hasta natural impericia económica, que nada tiene que ver con su integridad moral y pericia jurídica, no quedan expuestos los contratantes, por tales únicos procedimientos dilatorios y necesarios para la práctica del sistema jurídico del recurso por lesión? ¿Cuánto no dice, en este aspecto de alarma, la observación diaria de lo que en esta clase de cuestiones ocurre en los Tribunales,

y el elocuente espectáculo de inexplicables discordancias entre los peritos?

Respecto de la segunda de las tesis indicadas, ó sea, si en el caso de ser la lesión admisible en buenos principios—que al menos nuestro juicio es contrario por las razones antes indicadas—vicia ó no el consentimiento y por este motivo debe influir en la suerte del contrato, nuestra opinión es también decididamente negativa.

Nada hay que decir en el supuesto de rechazar, en buena doctrina económica y jurídica, la lesión; pero en la hipótesis contraria, ¿la lesión, acusa la presencia de una nueva causa de un motivo distinto de los hasta aquí estudiados, que vician el consentimiento é influyen en la eficacia y vida del contrato? Claro es que no: á lo sumo, la lesión representa la idea de un error sobre una, si se quiere, de las más importantes cualidades de la cosa, que es su valor en cambio, su precio. Y no se diga que la base de la lesión es la idea de un perjuicio para el contratante, porque ése no es un fundamento de naturaleza, sino un resultado, que ni siquiera es característico y exclusivo de la lesión; por el contrario, todo error es realmente causa de perjuicio para el que lo padece.

Finalmente, con relación al tercero de los puntos, que en esta generalización de doctrina respecto de la lesión nos propusimos tratar, dirigido á saber si dentro del criterio que admite como buena la lesión, basta simplemente la prueba de que intervino en un contrato, *cualquiera que sea la naturaleza del objeto sobre que el mismo versa*, para que se produzca su invalidación ó se reparen económicamente sus agravios, merece consignarse que tal es el carácter condicional y precario con que este recurso de rescisión está aceptado, aun por las legislaciones que le admiten, como la francesa y la castellana que, ó le limitan á ciertas cantidades ó tipos completamente arbitrarios, ó no le hacen aplicable más que á los contratos sobre bienes inmuebles, ó no se otorga más que al vendedor, mostrándose una variedad inconciliable con la proclamación de justicia de un principio, que pone bien de relieve Goyena (1) ó, lo que es más, aun en los casos y dentro de los términos en que se le admite, se le priva de toda eficacia á virtud de otros principios, como acontece con nuestra ley Hipotecaria en su artículo 38, que, por consecuencia de lo dispuesto en el 36 (2), declara

(1) *Op. et loc. cit.*

(2) «Las acciones rescisorias y resolutorias no se darán contra tercero que haya inscripto los títulos de sus respectivos derechos, conforme á lo prevenido en esta ley, á no ser que deban su origen á causas que consten explícitamente en el Registro.»—Artículos 36 y 37, núm. 1.º de la L. Hip.—Claro es que la lesión es una verdad *judicial*, obtenida por su alegación, prueba y declaración en juicio, posterior en su conocimiento y

no se anularán ni rescindirán los contratos (1) en perjuicio de tercero que haya inscripto su derecho por ninguna de las causas siguientes; y dice en la quinta, «por causa de lesión enorme ó enormísima».

12. TERCERO.—CAUSA.—En orden á la *causa* del contrato, como otra de las circunstancias que influyen en el consentimiento, que es la última de las sometidas á este examen, hacemos las siguientes declaraciones:

a. En primer término, ténganse aquí por reproducidos todos los principios que, acerca del concepto y reglas de Derecho de la *causa* de los actos jurídicos, en general, exponemos en otro lugar (2).

b. La palabra *causa*, en Derecho, se usa con variada sinonimia. Unas veces, como equivalente de *título* de la adquisición de un derecho y cuando es el dominio ú otro de naturaleza real, se dice *justa causa* ó *justo título* ó *causa remota*, para distinguirla de la *causa próxima* que se refiere al concepto del *modo de adquirir* el dominio y demás derechos reales (3); otras, significó históricamente en el Derecho de Roma una idea no muy clara, pero cuya mejor explicación se halla en el hecho ó en la formalidad característica del contrato, sin cuya intervención ó cumplimiento dicho contrato no podía existir (4), atendido á que la mayor parte de los contratos en Roma no se entendían producto del solo consentimiento y por eso su causa procedía *exclusivamente* de la ley civil; algunas, la *causa* es sinónima, tratándose de disposiciones de última voluntad, si mira al pasado, de la voluntad del testador, de la razón ó motivo que inspira su determinación, su *por qué*; y si se refiere á lo futuro, toma los nombres de *causa final* y *modo*, ó sea el fin con que la disposición se otorga, su *para qué*; y, por último, también significa la razón ó título del contrato, el origen de la relación obligatoria que produce y hasta el contrato mismo.

c. Concretando, podemos afirmar que la *causa* de una obligación contractual es el fin esencial ó más próximo que los contrayentes se proponen al celebrar el contrato. Así concebida, tanto se distingue de la *causa civilis obligationis* del antiguo Derecho romano, como se asemeja al concepto racional del *motivo* de la obligación, que es la idea ó

existencia legal á la celebración del contrato y á la extensión é inscripción del título en que el mismo consta.

(1) Relativos á inmuebles ó derechos reales en ellos constituidos, que son los únicos á que puede referirse y aplicarse la L. Hip., según queda explicado en el Tom. II, Cap. XX.

(2) Núm. 12, Cap. XIX, Tom. II.

(3) Núms. 8, 9 y 10, Cap. VII, Tom. III.

(4) Huc, *Étude historique sur la notion de la cause dans les obligations, selon les principes du vieux Droit romain.*

el pensamiento, constantemente variables, que impulsa á las partes á contratar.

d. Suele establecerse la regla general de que la causa en los contratos bilaterales es, recíprocamente para cada contratante, el objeto de la obligación contraída por el otro; pero esto, que pudo ser más exacto en los antiguos sistemas legales de contratación, no lo es hoy tanto, sino que, por el contrario, es preciso reconocer que el único medio de fijar con exactitud la *causa* de los contratos, cualquiera que sea su naturaleza de unilaterales ó bilaterales, es el estudio especial de los elementos de cada uno, sin que pueda comprenderse con exactitud toda la doctrina en aquella regla general indicada, ni en otra de igual carácter.

Así, por ejemplo, en el comodato que es unilateral, la causa ó fin esencial del contrato respecto del comodatario, es el uso de la cosa prestada por el comodante, así como respecto de éste es la complacencia de la liberalidad, que representa aquel favor de que considera digno al comodatario; en el arrendamiento, que es bilateral, la causa del contrato es para el arrendatario el goce y uso de la cosa arrendada, mientras que para el arrendador es la percepción periódica de la renta. Indudablemente, si en todos los contratos bilaterales se ofreciera, como en el ejemplo anterior del arrendamiento, un caso de verdadera reciprocidad entre lo que es *causa* del contrato para una parte ó *fin más próximo* que con el contrato se propone realizar, y la obligación que á la otra impone el contrato, la regla general, antes enunciada, de que en los bilaterales es siempre causa del contrato la obligación recíproca de la otra parte contratante, sería cierta; pero no es así. Persuaden de ello los siguientes ejemplos: compra-venta de un caballo *determinado*, ó sea *tal* caballo por cierto precio; y el mismo contrato de compra-venta, por el cual se obligue al vendedor á entregar un caballo cualquiera al comprador, por el precio estipulado; en el primer caso, la causa del contrato, que versa sobre un cuerpo cierto, es este mismo cuerpo, ó sea el *tal* y determinado caballo, objeto de la compra-venta y su adquisición el manifiesto *fin próximo* que el comprador se propuso al celebrarla; mientras que en el segundo, la *causa* y *fin próximo* del contratante comprador, no es este caballo, ni el otro, ni cualquiera, sino el de constituir al vendedor en la obligación de entregarle un caballo; en el primer supuesto el propósito del comprador sólo mira al *caballo determinado*, objeto del contrato; en tanto que en el segundo, sólo atiende á la *obligación* contraída por el vendedor. En el uno, el caballo es objeto *inmediato* y *directo* de la aspiración del comprador; y en el otro, el caballo es tan sólo objeto mediato é indirecto de esa misma aspiración, á *través* ó *mediante* la obligación del vendedor.

e. La *causa* del contrato puede ser ó no *sucesiva* y *subsistente*, según que produzca aquél una relación obligatoria que la mantenga en constante actualidad, ó que la represente un hecho singular, que, realizado, haga desaparecer su presencia. Por ejemplo, en los contratos traslativos del uso, como el arrendamiento, la *causa es sucesiva*, pues consistente en el goce de la cosa arrendada por el arrendatario, se mantiene por todo el plazo de duración de aquél, á la vez que si cesa, como ocurriría si la finca arrendada se arruinase, cesa también la recíproca causa en el arrendador de la percepción de la renta; mientras que en los contratos traslativos del dominio, por ejemplo, la compra-venta, la causa pierde su actualidad, tanto para el comprador, como para el vendedor, desde el momento en que se cumple el contrato con la entrega respectiva de la cosa y del precio.

f. La *causa* no necesita, como tal, *expresarse* en el contrato.

No obstante, el Derecho romano (1), las Partidas (2), y varios jurisprudencistas de renombre merecido (3), sostuvieron la doctrina contraria, discordando de esta opinión otros escritores de igual autoridad (4), y sosteniendo la negativa, que encabeza esta regla.

La cuestión de la *expresión* de la causa es tan sólo un problema de *prueba* y no en manera alguna sustantivo para la existencia de la obligación contractual ni para la corrección jurídica del contrato. Además, puede decirse limitado su interés, cualquiera que él fuese, á los contratos escritos y de éstos á los unilaterales, porque en los bilaterales de forma escrita basta consignar las estipulaciones del contrato y los términos de las relaciones obligatorias en que recíprocamente se constituyen los contratantes, para que resulte implícitamente bien manifiesta la *causa* del contrato, respecto de cada uno de ellos.

Ahora bien; el principio en cuanto á los contratos unilaterales de forma escrita, puede concretarse en lo siguiente:

- 1.º La existencia de la causa del contrato, como *necesaria* que es, se *presume*, aunque no resulte *expresa*.
- 2.º Al deudor ú obligado es á quien toca, por ser el único interesado en ello, exigir que el acreedor manifieste cuál es la causa del contrato.
- 3.º En el caso de probar el deudor que la causa del contrato manifiesta por el acreedor es falsa ó ilícita, incumbe al acreedor probar

(1) L. 25, tit. 3.º, lib. XXII, Dig.

(2) L. 7.ª, tit. 13, Part. III.

(3) Conde de la Cañada, Part. I, cap. III, núm. 11; Febrero, núm. 213.

(4) Parladorio, Pichardo, Ayllón, Gutiérrez, y hoy todos los contemporáneos españoles y extranjeros.