

jurídico respecto de la persona en cuyo nombre se celebraron.

Es decir, que son nulos, á no ser que esta persona los ratifique antes de que se retracten por la otra parte, pues la ratificación ó la *ratihabición*, como se le llama en el tecnicismo del derecho, se equipara al mandato ó procuración, se retrotrae al tiempo en que se celebró el contrato y produce el mismo efecto, que si hubiera otorgado el consentimiento al celebrarse éste, (Art. 1,401, Código Civil.)¹

Sin embargo; este efecto no se produce sino mediando las condiciones siguientes, cuya necesidad se deduce en parte del art. 1,401 del Código Civil, que establece la regla precedente:

1.º Que el acto de que se trate se haya ejecutado en nombre de la persona que lo confirma, porque no puede ratificar lo que se ha hecho en nombre de un tercero:

2.º Que la ratificación tenga lugar dentro del tiempo en que pudo retractarse el otro contrayente, esto es. antes de la retractación de éste; pues de otra manera no produciría efecto alguno, porque no tendría materia sobre que recaer:

3.º Que la ley no exija el mandato formalmente para el acto ó contrato de que se trata, porque en tal caso la *ratihabición* no se equipara al mandato.

El fundamento de esta última condición es perfectamente comprensible, pues todo lo que pertenece á la solemnidad del contrato es indivisible é inseparable de él.

¹ Leyes 10, tít. 31, Part. 7.ª y 48, tít. 5, Part. 5.ª, y art. 1285, Código Civil de 1884.

Este precepto reformó á su concordante del Código de 1870, en los términos siguientes:

“Los contratos celebrados á nombre de otro por quien no sea su legítimo representante, serán nulos. á no ser que la persona á cuyo nombre fueren celebrados los ratifique antes de que se retracten por la otra parte. La ratificación debe ser hecha con las mismas formalidades que para el contrato exige la ley.”

Esta reforma se funda en la consideración de que, siendo la ratificación el verdadero contrato, debe revestir la forma que la ley exige para éste, á fin de probar su existencia y garantizar su validez.

III

Del consentimiento mutuo.

El contrato es, según lo define la ley, un convenio, el cual se forma por el consentimiento. ó lo que es lo mismo, por el concurso de las voluntades de dos ó más personas sobre el mismo objeto, para crear relaciones jurídicas.

Escriche define el consentimiento, diciendo que es la adhesión de uno á la voluntad de otro, ó el concurso mútuo de la voluntad de las partes sobre un hecho que aprueban con pleno conocimiento.¹

Estas definiciones nos demuestran que el convenio y el consentimiento son una misma cosa, porque los dos se forman por el concurso de las voluntades.

Para que haya consentimiento, jurídicamente hablando, es precisa la concurrencia de dos elementos esenciales; el ofrecimiento ó proposición de una parte, y la aceptación de la otra, cualquiera que sea la naturaleza del contrato; y que una y otra sean congruentes en todas sus partes, de manera que estén unidas por la más exacta conformidad en cuanto á la persona, las cosas y la naturaleza y modalidades del contrato que se intenta celebrar.

Es precisa la conformidad, entre el ofrecimiento y la aceptación en cuanto á las personas para que haya consentimiento, porque no existiría éste si aquel no fuera aceptado por todos aquellos individuos á quienes se hizo, y respecto de los que lo hicieron, Por ejemplo, si se hace un ofrecimiento á dos personas y una de ellas no la acepta, es evidente que no produce el contrato ninguna obligación á cargo de esta persona.

¹ Diccionario de Legislación, verbo. *Consentimiento*.

Por la misma razón, debe haber conformidad entre el ofrecimiento y la aceptación respecto de las cosas y de la naturaleza del contrato y sus modalidades, pues sin ellas no puede existir éste. Por ejemplo; si una persona ofrece en venta una finca ubicada en México, y la otra acepta por un equívoco la de otra finca situada en Morelia, no hay ni puede haber consentimiento ni obligación de ninguna especie.

De la misma manera, si una persona ofrece en arrendamiento una finca y la otra la acepta en venta; si la ofrece exigiendo el pago de contado y sin condición alguna, y la otra la acepta de una manera condicional ó para pagar el precio á plazo, no hay el concurso, la adhesión de las voluntades de los interesados, y por lo mismo, no hay contrato.

Lo expuesto nos demuestra la diferencia esencial que existe entre el contrato y la propuesta, llamada también *policitación* en el tecnicismo del derecho; pues aquel supone necesariamente el convenio entre dos ó más personas, el ofrecimiento de una parte y la aceptación de la otra, y la policitación consiste en el ofrecimiento hecho por uno de los interesados que aun no está aceptado por el otro y que no produce obligación.

Esta distinción perfectamente lógica y justa sirve de fundamento para determinar los efectos jurídicos de la propuesta, cuyo estudio vamos á hacer.

Por regla general, la manifestación del consentimiento de los que contratan no está sujeta á ninguna forma especial, pero sí debe expresarse claramente, de manera que no deje duda alguna de su existencia. (Art. 1,402, Código Civil.)¹

Pero debe hacerse de palabra, por escrito ó por hechos por los que necesariamente se presume, y sólo el que tenga imposibilidad física para hablar ó escribir, puede expresar su consentimiento por otros signos indubitables. (Artículos 1,403 y 1,404, Código Civil.)²

1 Art. 1,286, Código Civil de 1884.

2 Art. 1,287, Código Civil de 1884. Se suprimió el precepto contenido en el artí-

Es decir, que el consentimiento puede ser *expreso* ó *tácito*.

Es expreso, cuando la manifestación del consentimiento se hace de palabra, por escrito ó por otros signos indubitables,

Es tácito, cuando la manifestación del consentimiento resulta de hechos que lo hacen presumir. Por ejemplo; si una persona encomienda á otra el desempeño de una comisión, y ésta, sin manifestar de una manera expresa su conformidad desempeña tal comisión.

Hechas estas explicaciones, podemos establecer que se forma el consentimiento, y por tanto, que se perfecciona el contrato, luego que la propuesta es aceptada, excepto en aquellos casos en que la ley exige alguna formalidad, como en la venta de inmuebles cuyo valor excede de quinientos pesos, que debe hacerse constar en escritura pública. (Artículo 1,405, Código Civil.)¹

La ley distingue la propuesta que se hace entre presentes y aquella que tiene lugar entre ausentes, estableciendo como regla general que rige uno y otro caso, el precepto que impone la obligación al proponente de mantener su propuesta mientras no reciba contestación de la otra parte, en los términos que vamos á indicar, siendo de su responsabilidad los daños y perjuicios que puedan resultar en caso de que se retracte. (Art. 1,409, Código Civil.)²

El sistema adoptado sobre este punto por el Código Civil, se funda en las siguientes razones, que tomamos de la Exposición de motivos:

“¿El que hace una propuesta está obligado á sostenerla mientras no reciba contestación en la que rehuse el otro contratante, ó puede revocarla libremente, mientras no reciba contestación? La comisión reconoce el principio de que mientras no haya conformidad de las partes acerca de un

Artículo 1,403 del Código de 1870, por haber sido estimado como redundante é innecesario.

1 Art. 1,288, Código Civil de 1884.

2 Art. 1,292, Código Civil de 1884.

mismo objeto, no hay contrato; pero esta conformidad, tan fácil de comprobarse cuando el negocio se trata entre presentes, no lo es cuando se trata entre ausentes; y aun entre presentes, cuando el negocio para ser aceptado, necesita meditación y detenimiento. Luego que se hace una propuesta, parece que existe, si no obligación, por lo menos un principio de ella; pues que el requerido puede desde luego hacer preparativos para la entrega de la cosa ó del precio, y contraer acaso compromisos para estar en aptitud de cumplir por su parte. La retractación intempestiva del proponente originaría graves perjuicios y podría en muchos casos ser fraudulenta y motivada por el sólo deseo de obtener una garantía mayor, sin respeto alguno á la obligación contraída.

Este sistema tiene además la ventaja de alejarnos de las intrincadas cuestiones á que da lugar el adoptado por otros códigos, según el cual puede retirarse la propuesta en cualquier tiempo mientras no haya sido aceptada; porque no pudiendo retirar su propuesta el proponente durante los plazos que señala el Código Civil, queda obligado hasta que estos fenecen á mantenerla, y su obligación se trasmite á sus herederos, si por desgracia muere.

De manera, que la simple propuesta engendra una obligación á cargo del proponente, que subsiste hasta que el otro interesado rehusa, ó durante los plazos que la ley establece; cuya obligación es transmisible en los mismos términos á sus herederos.

Como dijimos ya, el Código distingue si la propuesta se hace entre presentes ó entre ausentes, estableciendo distintas reglas que rigen uno y otro caso.

Si los contratantes están presentes la aceptación se debe hacer en el mismo acto de la propuesta, á no ser que mediere convenio expreso en contrario. (Art. 1,406, Código Civil.)¹

Si los contratantes están ausentes, se debe hacer la acep-

¹ Art. 1,289, Código Civil de 1884.

tación dentro del plazo fijado por el proponente; y si éste no hubiere señalado alguno, se considera no aceptada la propuesta, si no responde la otra parte dentro de tres días, además del tiempo necesario para la ida y vuelta regular del correo público, ó del que se juzgue bastante, no habiendo éste según las distancias y la facilidad ó dificultad de las comunicaciones. (Artículos 1,407 y 1,408. Código Civil.)¹

Creemos, sin embargo, que las reglas que acabamos de establecer con relación al segundo caso, es decir, á la propuesta entre ausentes, puede sufrir excepción y retirarse la propuesta por el que la hace, siempre que no haya llegado á noticia de aquel á quien se dirige. Por ejemplo; si un comerciante radicado en México, dirige por el correo una propuesta á otro radicado en Guadalajara; y antes de que llegue á su destino la retira por medio de un mensaje telegráfico, no habrá contraído obligación alguna, y por tanto no habrá materia sobre que recaiga la aceptación.

La obligación que tiene el proponente de mantener la propuesta, subsiste solamente cuando la aceptación es lisa y llana; pues si importa modificación de aquella, se considera como una nueva proposición, y queda libre del proponente respecto de la nueva propuesta, conforme á las reglas establecidas y á la que acabamos de enunciar. (arts. 1410 y 1411, Cód. Civ.)²

La razón de esta regla es perfectamente perceptible y justa, pues si el consentimiento es el concurso de las voluntades de dos ó más personas sobre el mismo objeto para crear relaciones jurídicas, y si para que exista, es esencial que la propuesta y la aceptación sean congruentes y estén unidas por la más exacta conformidad en cuanto á las personas, las cosas y la naturaleza y modalidades del contrato; es evidente que no hay consentimiento cuando la aceptación no es lisa y llana, porque no llena estas condiciones.

¹ Artículos 1,290 y 1,291, Código Civil de 1884.

² Artículos 1,293 y 1,294, Código Civil de 1884.

Aunque ya lo hemos indicado, no es fuera de propósito repetir, que la obligación que la ley impone al proponente de mantener su propuesta es transmisible á sus herederos de tal manera que, si al tiempo de la aceptación hubiere fallecido, sin que el aceptante fuere sabedor de su muerte, quedan obligados á sostener el contrato. (art. 1412, Cód. Civ.)¹

Esta obligación es consecuencia del principio general de derecho, según el cual los herederos se estiman como sucesores de todos los derechos y obligaciones del testador y formando una misma persona con él, por cuyo motivo se dice, que el que celebra un contrato no sólo contrae una obligación personal, sino que obliga también á sus herederos.

Pero no basta que el consentimiento se otorgue en los términos que señalan las reglas que dejamos establecidas para que exista el contrato, sino que es además necesario que esté exento de todo vicio, esto es, de aquellas circunstancias que, si bien es cierto que no destruyen enteramente la voluntad, si la hacen imperfecta é ineficaz para producir una obligación exigible.

Tales vicios son *el error, el dolo y la violencia*, que aunque permiten de hecho la existencia del contrato, lo hacen anulable en los términos que vamos á indicar.

Pero antes conviene advertir, que aunque el Código Civil coloca en la misma categoría los vicios indicados, tal asimilación no es perfectamente exacta; porque á pesar de que el dolo y la violencia vician el consentimiento, no impiden que existan de hecho, mientras que el error puede ser tal que lo excluya de una manera absoluta.

Este principio ha alcanzado el rango de axioma y mereció la sanción de la ley desde los tiempos remotos de la legislación Romana. *Non videtur qui errant, consentire.*²

Según ese principio, no debería reputarse como existente el contrato que es el resultado del error; pero la necesidad

¹ Artículo 1,245, Código Civil de 1884.

² Ley, 116, tít. 1, lib. 45.

de precisar las circunstancias en que éste es la causa determinante del contrato, lo cual suscitaría graves dificultades, ha dado lugar á que el error se considere simplemente como una causa de nulidad, á ejemplo del dolo y la violencia.

Sin embargo, creemos que esta asimilación no puede tener lugar en aquellos casos en que el error impide de una manera absoluta y evidente el consentimiento: por ejemplo; si una persona ofrece en venta una finca ubicada en una ciudad, y el comprador acepta erróneamente la de otra finca situada en otra población.

El error es, según lo define Savigny, la falsa noción que tenemos de una cosa, ó el estado intelectual en que la idea de la realidad está oscurecida por una falsa: y se distingue en *error de hecho y error de derecho*.

El error es distinto de la ignorancia, porque ésta consiste en la falta absoluta del conocimiento de las cosas; y sin embargo, en derecho y por los autores, se confunde con el error, atribuyéndole los mismos efectos.

El error de derecho es el que recae sobre los preceptos de la ley, y el error de hecho es la falsa creencia de que una cosa ha sucedido ó no, cuando realmente es lo contrario.

De estas dos especies de error, el segundo anula el contrato, y hace que se estime como si no hubiere existido. Por ejemplo: cuando por error de hecho paga alguno lo que realmente no debe, puede recobrarlo en los términos que establece la ley (art. 1,659, Cód. Civ.)¹

En cuanto al error de derecho, no produce tal efecto, porque la ignorancia de las leyes no sirve de excusa, y á nadie aprovecha, según lo declara expresamente el artículo 21 del Código civil, y por lo mismo, no debe servir tampoco para libertar del cumplimiento de un contrato; tanto más cuanto que, si pudiera ser el motivo de la nulidad de las

¹ Artículo 1,545, Código civil, de 1,884

obligaciones, se convertiría en una fuente fecunda é inagotable de laboriosas contiendas judiciales.¹

La jurisprudencia de los tribunales ha sancionado el mismo principio, estableciendo que el contratante que por ignorancia de las leyes sufre algún perjuicio, debe imputárselo á sí mismo, porque ella no favorece ni aprovecha á nadie.

Pero no todo error de hecho vicia el consentimiento, sino el que recae sobre la causa ú objeto del contrato; esto es, sobre la causa, el objeto, la persona ó la naturaleza de la obligación, y no el que recae sobre circunstancias accidentales.

Conviene advertir que la causa á que nos referimos, no es aquella que, si bien ha podido ejercer influencia en el ánimo de uno de los contratantes, no es esencial, porque afecta solamente al interés que éste tuvo en consideración, pero no las condiciones intrínsecas del contrato.

En otros términos: el error que recae sobre los motivos de interés ó de conveniencia que hayan podido impulsar á uno ó ambos contrayentes á celebrar el contrato, y que concurren de una manera accesoria á determinar su voluntad, no vician el consentimiento; porque no hay razón para presumir que los contratantes hayan querido subordinar su voluntad á la certeza de esos motivos como una condición esencial para la validez de su consentimiento.

Por ejemplo: si un individuo hace una donación á otro creyendo que es la persona de quien ha recibido un servicio, el contrato es válido aunque no exista tal circunstancia y haya incurrido el donante en un error.

Si otro individuo creyendo falsamente que le han robado su caballo compra otro para reemplazarlo, y después resulta probada la falsedad que motivó tal creencia, la compra del segundo caballo es perfectamente válida.²

¹ Artículo 22, Código civil, de 1.884.

² Duranton, tomo X, No. 110; Toullier, tomo VI, No. 39.

Sin embargo; la regla que acabamos de establecer sufre excepción y se produce la nulidad del contrato, cuando el error recae sobre el motivo que indujo á los contrayentes á celebrarlo, teniendo en consideración una falsa causa; como si creyéndose una persona deudora de cierta cantidad á otra, conviene con el pretendido acreedor la manera de pagarle y se descubriere después que no existía tal deuda.¹

De aquí proviene la distinción que hacen los jurisconsultos modernos entre el error que recae sobre el motivo ó causa impulsiva y el que recae sobre la causa del contrato, por la cual entienden aquella que, si hubiera existido, habría obligado jurídicamente á los contratantes; y han establecido que el primero no vicia el consentimiento, y que el segundo produce tal efecto, y por tanto, la nulidad de la obligación.

El error sobre el objeto del contrato produce también la nulidad de éste, ya sea que recaiga sobre el objeto mismo, como si uno compra un campo creyendo comprar otro; ya sobre la materia ó sustancia de la cosa, como si una persona compra un objeto de cobre creyéndolo de oro.²

Los autores distinguen el error sobre la cosa ú objeto del contrato en sustancial y accidental, estableciendo que el primero produce solamente la nulidad del consentimiento; y llaman sustancial al que recae sobre la identidad de la cosa ó sobre las cualidades sustanciales de ella.

La sustancia, dice Demolombe, consiste en la cualidad principal y característica que la individualiza, la hace propia para determinado uso, de la cual toma el nombre que la distingue de las demás, y se designa por un sustantivo, ó por una reunión de palabras empleadas substantivamente, como un candelabro de plata, un caballo árabe etc., y cuya ausencia la desnaturaliza y la convierte en una cosa distinta de aquella que han tenido en consideración los contratantes.³

¹ Ley 7. par. 4. tít. 14, lib. 2, D.

² Leyes 9. título 1, libro 18, D. y 20 y 21, título 5.º, Partida 5.ª.

³ Tomo XXIV, No. 89.

Las cualidades accidentales, por el contrario, son aquellas que pueden aumentar ó disminuir la bondad de la cosa, pero sin desnaturalizarla convirtiéndola en otra, y que se les designa por medio de un adjetivo. Por ejemplo: la ley de la plata de que está formado el objeto del contrato podrá ser más ó menos baja, ó el caballo árabe ser mas ó menos ligero, sin que tales circunstancias puedan ser causa de nulidad de la obligación; porque el objeto de plata y la raza del caballo, condiciones esenciales del contrato, que han tenido en consideración los contratantes, están satisfechas. ¹

Este mismo principio se hallaba establecido por la legislación de las Partidas, cuyos preceptos declaran que el error en el nombre de la cosa y el que recae sobre su calidad, siempre que no haya vicio oculto, no produce la nulidad del contrato. ²

En cuanto al error sobre la persona, no inválida, por regla general, el contrato. Sin embargo, puede convertirse en una causa de nulidad, cuando se celebra éste teniendo en consideración la persona como causa principal de la obligación.

Para determinar si el error sobre la persona anula ó no el consentimiento, distinguen los autores los contratos gratuitos, los onerosos que consisten en hacer y los demás onerosos.

Según esta distinción, en los contratos gratuitos es causa principal del consentimiento la consideración de las personas á quienes se intenta favorecer; y por lo mismo, el error que recae sobre ellas, esto es, sobre su identidad, impide el consentimiento y produce necesariamente la nulidad de la obligación.

En los contratos que producen la obligación de hacer, se

¹ Vernet, Textes choisis sur la théorie des obligations en droit Romain, pag. 230 y 231.

² Leyes 21 y 63 y siguientes, tít. 5, Part. 5ª

presume con justicia que la consideración de la persona es la causa esencial del consentimiento, cuando aparece de las circunstancias que han mediado, que la voluntad de uno de los contratantes ha sido contratar con un artista ó un artesano hábil para una obra de arte, y que se ha engañado respecto de la persona.

Respecto de los demás contratos onerosos, como la venta, la permuta, etc., no se presume nunca esencial la consideración de la persona, y el error que recae sobre ella no produce la nulidad de la obligación, á no ser que se pruebe que el contratante manifestó expresamente su intención de contratar sólo con determinada persona, y no con otra.

Sin embargo, hay que advertir, que la nulidad proveniente del error sobre la persona no es absoluta; esto es, que no puede oponerla indistintamente cualquiera de los contratantes, sino sólo aquel que incurrió en el error.

El que recae sobre la naturaleza de la obligación produce la nulidad, porque la diversa manera de considerarse el título por los contrayentes, impide el concurso de sus voluntades acerca de los efectos que desean producir por la celebración del contrato; esto es, impide el consentimiento, y por consiguiente, la existencia de la obligación.

Por ejemplo; si una persona vende una cosa á otra, y ésta entiende que se la dona ó se la arrienda: no hay venta, ni donación ó arrendamiento; porque los contratantes han querido dos cosas distintas, y sus voluntades no han concurrido sobre el mismo objeto, y en consecuencia, no hay consentimiento.

Los principios que hemos establecido han encontrado sanción en los preceptos del Código Civil, que señala los casos siguientes en que el error produce la nulidad de los contratos.

Es nulo el contrato por error, dice el art. 1.413 del Código Civil. ¹

¹ Art. 1,296, Código Civil de 1884. Reformado en los términos siguientes: