

del comercio más que á los corredores, estableciendo por lo que hace al punto de que hablamos, un método de clasificación diverso del que adoptaron los autores del Código de Comercio Mexicano de 1884, quienes, conformándose con las tradiciones del Derecho Mercantil, hablaron de los porteadores después de haber tratado de los corredores y comisionistas.

Reservándonos, pues, el tratar del contrato de transportes por tierra en el lugar que corresponda, como lo hace el Código vigente, daremos por concluída esta explicación, diciendo, que en el Derecho mercantil se llama porteador al individuo que se encarga de transportar mercancías por tierra, ríos y canales navegables mediante el porte ó precio en que se ajusta. Debe advertirse que en esta definición se expresa el lugar ó manera como se hace el transporte, excluyendo el que se verifica por mar, porque éste constituye un contrato especial del comercio marítimo, que en todos los Códigos se reglamenta separadamente del comercio terrestre.

El Código Mexicano de 1884, como lo hemos advertido, cuenta todavía á los porteadores en el número de las personas auxiliares del comercio según lo hacía el de 1854; pero va todavía más lejos enumerando á otra clase de personas, á quienes atribuye igual carácter y que no son contadas como tales en ningún otro Código. Estas personas son los rematadores y los depositarios de efectos mercantiles.

Da el primer nombre á los que se encargan de vender al mejor postor los objetos que para este fin se les encomienden, y acerca de ellos contiene disposiciones de cuya utilidad no puede dudarse. El Código vigente las ha omitido, seguramente por considerarlas como materia propia de reglamentos especiales.

Lo mismo debemos decir de los depositarios de efectos mercantiles en cuanto se pretenda que ellos constituyan una clase especial de personas acerca de las cuales la ley dicte disposiciones particulares, independientemente de las que regulan las obligaciones y derechos que proceden de los contratos que celebren.

Con lo dicho termina la primera parte de este Tratado, relativa á las personas. En la siguiente hablaremos de las cosas, en cuanto son objeto del Derecho Mercantil, ó lo que es lo mismo, de los contratos, mediante los cuales los comerciantes realizan el lucro que se proponen obtener en sus negociaciones; y de la prescripción por la cual pierden lo que habían adquirido.

---

## PARTE II.

### De los contratos en general y de los modos de adquirir las cosas en el Derecho comercial.

---

#### SECCION I.

##### De los contratos en lo general.

#### CAPITULO I.

##### NOCIONES GENERALES ACERCA DE LOS CONTRATOS Y DE SUS ELEMENTOS ESENCIALES.

Para mantenernos fieles al plan que nos hemos propuesto seguir en este Tratado, debemos, ante todo, exponer las teorías del Derecho civil relativas á la manera como se adquieren las cosas que son objeto del Derecho, ó sea á la celebración de los contratos.

Las palabras convenio, convención, pacto y contrato, si no son rigurosamente sinónimas, sí expresan los diversos matices de una idea común, que es la de un vínculo de derecho, mediante el cual, y por efecto de nuestro consentimiento, renunciamos á una parte de nuestra libertad, obligándonos á dar, á hacer, ó á no hacer alguna cosa.

De aquí se deduce, que los elementos esenciales de todo contrato, son tres: primero, dos partes contratantes; segundo, una cosa que sirva de materia al contrato; y tercero, el consentimiento de ambas partes, que viene á formar el vínculo de unión entre dos voluntades. Diremos brevemente lo que sea necesario, para que las personas que no intenten profundizar la Ciencia del Derecho, se formen una idea clara de cada uno de estos tres elementos.

Decimos, en primer lugar, que para la celebración de todo contrato se necesitan dos personas, porque las obligaciones que el hombre tiene para con Dios y para consigo mismo, pertenecen á la Moral, no son obligaciones jurídicas cuyo cumplimiento esté sancionado por la ley, y no caen, por lo mismo, bajo el imperio del Derecho.

Mas no siempre los que celebran un contrato se obligan de la misma manera. Casos hay en que los dos quedan recíprocamente obligados; esto quiere decir que á la obligación de uno corresponde un derecho opuesto de parte del otro, y al contrario; y casos hay también, en que una sola de las dos personas contratantes adquiere derechos y la otra sólo contrae obligaciones; ó cuando menos, las obligaciones contraídas por la primera nacen después de la celebración del contrato, y por un hecho que es independiente de la naturaleza de éste. Un ejemplo aclarará suficientemente esta doctrina.

Si un individuo, por ejemplo, vende una cosa, es claro que contrae la obligación de entregarla al comprador, y adquiere el derecho de exigir de éste el precio convenido; y es igualmente claro, que en la misma situación jurídica, pero en sentido contrario, se encuentra el comprador: tiene el derecho de exigir que se le entregue la cosa que ha comprado, y á la vez, la obligación de pagar el precio de ella.

Si suponemos que otro individuo da á un amigo suyo á guardar algún objeto, es indudable que tendrá el derecho de exigir de él que se lo devuelva cuando se lo pida, y que en cambio no tendrá respecto de su amigo ninguna obligación. Pero si hubiese sucedido que el que recibió el objeto en guarda, por prestar un servicio de amistad, hubiere tenido que hacer algunos gastos para conservarlo, nadie pondrá en duda que tiene el derecho de reclamarlos á la persona á quien había prestado aquel servicio. En este caso vemos que, ó bien sólo había habido derechos por una parte y obligaciones por la otra, ó bien que el derecho para exigir los gastos ha nacido de un hecho posterior á la celebración del contrato.

En el Derecho civil se da el nombre de contratos bilaterales ó sinalagmáticos á los de la primera clase, esto es, á aquellos que producen derechos y obligaciones recíprocas, y á estas últimas se les llama directas. Los de la segunda clase reciben el nombre de unilaterales, y de ellos sólo nace, por regla general, una obligación directa, y cuando se origina otra, se denomina contraria. En el Derecho civil hay un axioma que dice: que toda acción contraria se da para la indemnización de daños y perjuicios.

Antes de pasar á explicar el segundo de los elementos que cons-

tituyen los contratos, que son las cosas que les sirven de objeto ó de materia, no nos parece fuera de propósito advertir que, siendo el cambio por regla general lo que constituye la materia principal de los contratos mercantiles, es igualmente el elemento primitivo de todos los contratos en el Derecho civil. Así la permuta no es más que el cambio de una cosa por otra; la venta, el cambio de una cosa por dinero; el arrendamiento, el cambio del uso de una cosa, también por dinero; el contrato de porte, tan común en el comercio, el cambio de un servicio, igualmente por dinero, etc. De esta manera, descomponiendo los contratos en su elemento primitivo, venimos á encontrar que los contratos del Derecho civil han tenido su origen en una operación de carácter mercantil: el cambio recíproco de objetos para satisfacer las necesidades humanas.

También es conveniente advertir, antes de pasar adelante, que entre los contratos del orden común, y los de carácter mercantil, hay esta diferencia en cuanto al objeto que se proponen las personas que los celebran: que en los primeros se busca la satisfacción de una necesidad, de ordinario permanente ó considerada como tal; mientras que en los segundos, los contratantes se proponen como objeto principal, casi exclusivo, no la adquisición de una cosa, sino el lucro que por medio de ella se puede obtener. El que compra una casa, por ejemplo, para habitarla, podrá venderla al día siguiente, porque quiera adquirir otra mejor, pero no puede dudarse que la adquirió con el objeto de conservarla en su poder todo el tiempo que lo creyese conveniente ó que le fuese agradable; mientras que el comerciante que compra, por ejemplo, un objeto artístico, no lo hace por el placer que encuentra en su posesión, ni con el objeto de conservarlo largo tiempo en su poder, sino por la utilidad pecuniaria que le resultará vendiéndolo á mayor precio del que le costó.

Esto explica por qué motivo la clasificación de las cosas, que tiene tanta importancia en el derecho civil, casi no ocupa lugar en el Derecho Mercantil.<sup>1</sup>

Mas sea de ello lo que fuere, lo cierto es que debemos ocuparnos en este lugar de explicar en qué sentido se debe de tomar la palabra *cosa* considerada como objeto ó materia de los contratos. Se da este nombre á todos los objetos materiales ó inmateriales en cuanto son susceptibles de apropiación particular. Las cosas

<sup>1</sup> En el Derecho romano se hace una amplia división de las cosas. Véase á Ortolán, Explicación Histórica de la Instituta. Generalización, 1ª parte, tit. 2º, cap. 2º. Contiene seis párrafos que sirven de base á la clasificación de las cosas en el Derecho romano.

en derecho se dividen en corporales ó incorporales, dándose este último nombre á los derechos que son susceptibles de ser estimados en dinero; el derecho, por ejemplo, de hacer pasar una corriente de agua de mi propiedad por un campo ajeno, se llama servidumbre y se considera como una cosa incorporal. Es necesario además que los derechos sean susceptibles de ser estimados en dinero, porque los derechos políticos que consisten en elegir y ser elegidos los ciudadanos para los puestos públicos, no creemos que puedan contarse entre los derechos que la jurisprudencia llama cosas incorporales.

Y aun tratándose de las que no lo son, esto es, de los objetos que tienen una existencia material, para que sean materia de los contratos se necesita, no sólo que sean útiles, sino además, que sean susceptibles de apropiación individual. Nada más útil y más que útil necesario, que el aire que respiramos, dicen los juriconsultos, y sin embargo, no es *cosa* en el sentido jurídico de tal palabra, porque ninguno puede apropiárselo de tal manera que excluya á los demás hombres del beneficio que le resulta al respirarlo.<sup>1</sup>

Finalmente, en cuanto al vínculo de derecho que se forma por el consentimiento mutuo de dos voluntades, y que constituye la esencia de los contratos, debemos decir que en el lenguaje jurídico se expresa por dos palabras que expresan una misma idea vista en dos aspectos opuestos, y que son relativas. Estas dos palabras son *derecho* y *obligación*. No se puede concebir que exista un derecho de un lado, sin la obligación correlativa del lado opuesto y al contrario.

Hecha esta explicación fácilmente se comprende por qué razón hemos dicho, al comenzar, que en la celebración de todo contrato se establece un vínculo de derecho, mediante el cual, y por efecto de nuestro consentimiento, renunciando á una parte de nuestra libertad, nos obligamos á dar á hacer ó á no hacer alguna cosa.

Las obligaciones, pues, tanto en el Derecho Civil como en el Derecho Mercantil, pueden consistir en dar, como en el contrato de venta, en el que el comprador se obliga á dar el precio y el vendedor á entregar la cosa vendida; en hacer, como en el contrato que en Derecho Civil se llama mandato y en el Mercantil comisión, que consiste en desempeñar los encargos que otro nos

<sup>1</sup> Es curiosa y merece citarse en este lugar, una sentencia de la 2ª Sala del Tribunal Superior del Distrito Federal que impuso pena á Francisco Torres, por robo de luz eléctrica, aplicando el art. 368 del Código Penal. Pedido amparo contra esta sentencia, la Suprema Corte lo negó por ejecutoria de 4 de Julio de 1904.

confía; y por último, en no hacer, como sería el contrato que un individuo celebrara, vendiendo ó traspasando un establecimiento mercantil, y obligándose á no abrir otro de la misma clase en el mismo lugar.

La falta de cumplimiento de las obligaciones de hacer se resuelve, por lo general, en la indemnización de daños y perjuicios.

Las obligaciones de no hacer constituyen, de ordinario, convenios añadidos á otros contratos principales, y reciben comunmente el nombre de pactos.

Conocida por las explicaciones que anteceden la teoría general de los contratos, no será difícil comprender lo que tenemos que decir respecto de los contratos mercantiles.

Considerados éstos de la manera más amplia que nos es dado estudiarlos, puede decirse que todo lo que acerca de ellos nos conviene saber, se encuentra comprendida en los cuatro puntos siguientes: primero, su formación; segundo, su inteligencia; tercero, sus efectos; cuarto, su clasificación. De todos estos puntos vamos á hablar con la debida separación en este capítulo y en el siguiente, si la extensión de la materia no nos permitiere comprenderla toda en los párrafos que van á seguir.

1º *Formación de los contratos*.—En el Derecho Comercial, lo mismo que en el Civil, para que un contrato se produzca, se necesita: primero, un objeto que pueda servirle de materia; segundo, capacidad en las personas que lo celebran; tercero, consentimiento de las mismas fundado en una causa; y cuarto, manifestación del consentimiento bajo una forma legal.

Ya hemos visto lo que se entiende en Derecho por cosa y ahora no necesitamos, para hacer aplicación de las doctrinas anteriormente expresadas, sino decir que pueden servir de materia á los contratos mercantiles, todas las cosas muebles ó inmuebles, especialmente las primeras que, con relación al comercio, reciben el nombre de mercancías ó mercaderías, y también las cosas incorporales como son los créditos, los derechos, el uso de las naves, ciertos hechos ó servicios, y los riesgos que acompañan al transporte marítimo y terrestre.

En todo caso, el objeto del contrato ha de ser real y efectivo ó, cuando menos, posible de hecho y de derecho; esto es, que verse sobre un objeto que sea lícito y cuyo comercio no esté prohibido por la ley, como sucedería, por ejemplo, si versase sobre artículos de guerra, que sólo el gobierno puede adquirir y que es, según creemos, la única prohibición que hoy existe de las que antes existían con motivo del monopolio establecido en favor de las rentas públicas para la venta de tabacos, naipes, etc.

El objeto del contrato, no sólo ha de ser real y posible de he-

cho y de derecho, sino que es preciso que sea determinado ó que pueda determinarse con relación á una cosa cierta, ó por el uso y las prácticas del comercio. Así, pues, será nulo el contrato que verse sobre una cosa que no existe ni puede existir ó sobre efectos de ilícito comercio; el que tenga por objeto hechos imposibles ó un riesgo que no puede correrse, así como los que estén concebidos de manera que no se pueda determinar la especie ó cantidad de la cosa prometida.

El Código vigente no contiene sobre el punto de que venimos hablando más que un solo artículo, el cual en nuestro concepto es suficiente para su objeto, porque supone conocidas las doctrinas del Derecho Civil que acabamos de exponer. El artículo á que nos referimos dice textualmente: las convenciones ilícitas no producen obligación ni acción aunque recaigan sobre operaciones de comercio.<sup>1</sup>

Al hablar de los comerciantes expusimos todo lo que se necesita saber respecto á la capacidad de las personas del Derecho Civil, para contratar. Allí vimos que para celebrar contratos mercantiles se necesita, por regla general, ser personas *sui juris*; pero que, en beneficio del comercio, se han establecido ciertas excepciones en favor de los menores de veintiún años, pero mayores de diez y ocho, y de las mujeres casadas, mediante ciertos requisitos que la ley ha cuidado de determinar con toda exactitud.

También dijimos lo que debe entenderse por personas morales, y explicamos cómo éstas son susceptibles de adquirir derechos y de contraer obligaciones, lo que equivale á decir, que tienen capacidad para contratar conforme al Derecho Mercantil. Nada más tenemos que añadir á lo que dejamos expuesto sobre este particular.

Respecto del consentimiento, mediante el cual se forma el vínculo de derecho que constituye la esencia del contrato en el Derecho común, el consentimiento se tiene como viciado y por lo mismo no produce efecto obligatorio, en los casos de dolo, fuerza irresistible, y error sustancial. Esto merece alguna explicación. Se llama dolo el engaño de que un contratante se sirve para inducir á otro á contratar, y acerca de él hay que advertir que no merecen este calificativo las precauciones con que cada uno trata de defender su derecho, ni tampoco las insinuaciones que versan sobre hechos ó circunstancias que la otra parte contratante ha podido conocer y que no recaen sobre la parte sustancial del contrato. La palabra dolo lleva consigo la idea de falacia ó malicia,

<sup>1</sup> Art. 77.

dice un autor,<sup>1</sup> y así no puede llamarse dolo con propiedad lo que no es sino discreción para precaverse de las tramas y maniobras de un adversario, así como tampoco merecerán ese nombre las insinuaciones y halagos con que suelen algunas personas inducir á otras á celebrar un contrato. Si un comerciante, por ejemplo, al proponer á otro en venta unas mercancías le dijese que éstas escaseaban en la plaza ó iban á subir de precio, no habría dolo en el contrato, en el sentido de la ley, aunque tales afirmaciones fuesen falsas, porque el otro contratante pudo muy bien informarse para conocer la verdad. La mentira es indigna de todo hombre honrado, y en el comercio, particularmente, debe detestarse, porque el comercio vive de la confianza y de la buena fe; pero fácilmente se comprende que la ley no podría, sin gravísimos inconvenientes, considerar como nulos los contratos celebrados mediante un leve engaño. Es indispensable que éste sea grave y manifiesto, y que recaiga sobre la parte sustancial del contrato. Lo mismo debe decirse del error, el cual se diferenciaría del dolo en que éste supone el conocimiento de la verdad por parte de uno de los contratantes y el engaño por parte del otro, al paso que el error puede ser involuntario y por lo mismo inocente por parte de ambos; pero de todos modos, siendo sustancial, viciará el contrato, porque donde hay error no puede haber consentimiento.

Es un principio, no sólo del Derecho Civil, sino de Derecho natural, que el consentimiento arrancado por la fuerza no puede producir ninguna obligación porque no puede tomarse como la expresión sincera de nuestra voluntad. En tal virtud, es claro que en el Derecho Mercantil tiene que suceder lo mismo: el consentimiento prestado por fuerza no es consentimiento. Es necesario, sin embargo, que la fuerza sea irresistible, esto es, que no se pueda contrariar sin grave peligro, y al mismo tiempo, que no proceda de una autoridad legítima, en ejercicio de las facultades que la ley le concede. Así, por ejemplo, el consentimiento que un deudor presta para la enajenación de sus bienes con objeto de pagar á sus acreedores, obligado por la justicia, nunca se tendrá como motivo de nulidad de los contratos celebrados, alegándose que se habían celebrado por fuerza.

Antiguamente se decía en el Derecho Civil que los contratos debían tener, además, una causa, y de aquí la división que de ellos se hacía, llamándose onerosos á los que tenían por causa las ventajas ó compensaciones obtenidas del otro contratante, y gratuitos á los que eran efecto tan sólo de la liberalidad de parte de uno de ellos. La venta puede servir como ejemplo de los

<sup>1</sup> Escriche, Dic. de Legislación. Voz *Dolo*.

contratos de la primera clase, y la donación de los de la segunda.

Los códigos modernos no hacen mención de esta última circunstancia, porque, en último resultado, se puede tener como causa de los contratos la voluntad de los contratantes, cuando es libre y está exenta de todo error.

Con mayor motivo esta circunstancia se ha omitido en el Derecho Mercantil, el cual ha dejado intacto el Derecho común en lo que se refiere al consentimiento, supuesto que nada ha dicho en contrario.

No puede decirse lo mismo respecto la forma legal bajo la cual debe manifestarse el consentimiento, que es el último de los requisitos que debemos estudiar para dar por concluido lo que tenemos que decir respecto á la formación de los contratos.

Ya desde la introducción de este Tratado hicimos notar la diferencia tan trascendental que existe entre el Derecho común y el Derecho Mercantil, en cuanto á la forma bajo la cual pueden celebrarse los contratos.

En el primero se requieren solemnidades y fórmulas determinadas; en el segundo no sucede lo mismo, pues terminantemente declara el Código que en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades ó requisitos determinados.<sup>1</sup> Se exceptúan de esta regla general:

I. Los contratos respecto de los cuales el Código exija para su validez, bajo pena de nulidad, que consten en escritura pública ó les imponga una forma determinada, de todos los cuales hablaremos en su lugar oportuno.<sup>2</sup>

II. Los contratos celebrados en países extranjeros en que la ley exija escrituras, formas ó solemnidades determinadas para su validez, aunque no las requiera la ley mexicana.

Esta segunda excepción se funda en un principio de Derecho Internacional, conforme al cual, la validez de los actos, en cuanto á su forma exterior, se rige por la ley del lugar de su celebración.

Los contratos mercantiles se pueden pues celebrar: Primero, por escritura pública, en el cual caso deben los comerciantes sujetarse en todo á las prescripciones del Derecho común, en cuanto á la forma y solemnidades externas del contrato; Segundo, por medio de contratos privados respecto de los cuales debemos decir lo mismo, supuesto que el Código de Comercio nada dice con especialidad acerca de ellos; Tercero, con intervención de corredor.

<sup>1</sup> Art. 78.

<sup>2</sup> Art. 79.

En estos contratos, el Código declara que quedarán perfeccionados cuando los contratantes firmen la minuta respectiva, de la manera prescrita en el título relativo á corredores; y por último, por correspondencia privada. Estos quedarán perfeccionados desde que una de las partes contratantes conteste aceptando la propuesta ó las condiciones con que haya sido modificada por la parte contraria.

Podría dudarse acerca del tiempo que debe esperarse para recibir la contestación, ó lo que es lo mismo, puede dudarse si un comerciante queda obligado desde que propone á su corresponsal un negocio, debiendo permanecer indefinidamente en espera de su contestación.

Como comprenderán nuestros lectores, esto último no sería aceptable, y es práctica usual en el comercio que el que propone un negocio ó acepta el que se le ha propuesto, pero haciendo en él algunas modificaciones, fije en la carta que escribe el término durante el cual se obliga á esperar respuesta, y pasado este término, queda libre de todo compromiso.

En el caso de no haberlo hecho, pueden surgir dudas que se encuentran resueltas en los Tratados especiales.

Nosotros sólo diremos que el contrato se tendrá como perfeccionado, aun cuando no se haya dado una contestación expresa, si por parte del que recibió la carta ha comenzado á tener un principio de ejecución, porque en este caso ha habido un consentimiento tácito. Y de una manera general añadiremos, siguiendo las doctrinas de un Tratado especial sobre la correspondencia privada postal ó telegráfica, que en cuatro casos las ofertas hechas en una carta dejan de ser obligatorias para el que las hizo, sin necesidad de que se le conteste no admitiéndolas. Estos casos son: 1º La expiración del plazo fijado para la conclusión del contrato; 2º La revocación de las ofertas por quien las hizo, antes de que se le haya contestado; 3º Su muerte; y 4º Su incapacidad.

En el Tratado especial del cual tomamos esta doctrina,<sup>1</sup> puede encontrarse más amplias explicaciones sobre el particular, así como acerca de los contratos que se celebren por medio del telegrafo. En cuanto á éstos el Código contiene una disposición, de la cual hicimos mención en uno de los capítulos anteriores.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> De la correspondencia privada, postal y telegráfica, por Edgar Hepp. 3ª Parte, Cap. 3º De los contratos formados por medio de la correspondencia.

<sup>2</sup> Art. 80. . . . La correspondencia telegráfica sólo producirá obligaciones entre los contratantes que hayan admitido este medio previamente y en contrato escrito, y siempre que los telegramas reúnan las condiciones ó signos convencionales que previamente hayan establecido los contratantes, si así lo hubiesen pactado.

Con lo dicho terminan las nociones generales que hemos creído conveniente dar en este capítulo, las cuales, como es de suponerse, serán ampliadas si fuere necesario á proporción que vayamos hablando de cada uno de los contratos mercantiles en particular.

En el siguiente capítulo trataremos de la inteligencia de los contratos, de sus efectos y de su clasificación.

## CAPITULO II.

### DE LOS CONTRATOS EN GENERAL, Y CON ESPECIALIDAD DE LOS CONTRATOS MERCANTILES.

Hemos dicho que el consentimiento, como expresión de la voluntad de los contratantes, es uno de los elementos esenciales de los contratos. Pero este consentimiento no siempre se encuentra expresado con la claridad necesaria; de aquí nace la necesidad de interpretarlo.

En el Derecho romano, fuente del Derecho Civil común, se establece una analogía entre la ley, el testamento y los contratos.

La primera, se dice, es la expresión de la voluntad del legislador; el segundo lo es de la voluntad del testador; y los terceros expresan la voluntad de las partes que los han celebrado. Cuando la voluntad está clara y terminante nada hay que decir. Los ciudadanos deben obedecer la ley; los herederos están obligados á respetar la voluntad del testador; y las personas que celebren un contrato tienen el deber de someterse á lo que ellas mismas estipularon, poniendo límites á su libertad y estableciendo preceptos que para ellas deben tener fuerza de ley.

Cuando la voluntad del legislador, del testador ó de los contratantes no está clara, vienen, según dijimos anteriormente, las reglas de la interpretación; y aunque nosotros sólo debemos tratar en este lugar del consentimiento prestado en los contratos, y muy particularmente en los contratos mercantiles, hemos querido que se conozca en toda su extensión la teoría del Derecho Civil que acabamos de exponer, porque en ella se verá toda la fuerza y valor que tienen las condiciones y pactos que constituyen un contrato. Este debe ser una ley para las partes que lo celebran.

Dedúcese de aquí que cuando las cláusulas de un contrato son claras y explícitas, no hay necesidad de acudir á las reglas de interpretación, así como no hay necesidad de ellas cuando la ley, esto es, la voluntad del legislador, es manifiesta.

En el caso contrario se acude, como hemos dicho, á la interpretación, y como la obscuridad ó ambigüedad de las cláusulas

que deben interpretarse puede provenir de varias causas, siguiendo las doctrinas de un Tratado de Derecho Mercantil que tenemos á la vista, diremos, que éstas pueden reducirse á tres: la oposición, la vaguedad y la omisión.

Acerca de ellas debemos decir algo, y encontrando en el Tratado últimamente citado, perfectamente clara y compendiada la doctrina acerca de este particular, no haremos sino copiar literalmente los párrafos que en él leemos y que transcribimos en seguida.

“La oposición, se lee en dicho Tratado, puede ser entre escrituras de diferentes fechas, referentes á un mismo negocio; entre ejemplares de un mismo contrato; entre cláusula y cláusula de una escritura; y entre la letra del contrato y su espíritu.”

“La vaguedad ó falta de precisión de una cláusula, ora da lugar á diferentes sentidos igualmente admisibles, ora entre ellos se nos ofrece alguno que se halle en oposición con la ley, con el buen sentido, ó con la naturaleza del contrato.”

“En fin, la omisión consiste en una cláusula que absolutamente no puede suplirse, ó bien la cláusula omitida es de tal naturaleza que se halla como determinada por el uso del comercio.”

“Vistos los casos que pueden ocurrir, sentaremos las reglas para resolverlos.”

“Existiendo oposición entre escrituras de diferentes fechas, es evidente que se dará preferencia á la escritura de fecha posterior, en la que las partes se propusieron sin duda modificar lo convenido anteriormente, aunque no hubiesen expresado esta idea.”

“Si la oposición existiere entre ejemplares de un mismo contrato y de igual fecha, se resolverá la duda por lo que resulte de los asientos del corredor, si intervino en el contrato. Cuando no hubiese intervenido, como las dos escrituras merecen igual crédito, tendremos un caso parecido al de la cláusula que ofrece dos ó más sentidos opuestos entre sí.”

“Si la oposición está entre cláusula y cláusula de un mismo contrato, y no cabe ponerlas de acuerdo, atendiendo al espíritu del contrato, parece que debe darse la preferencia á la última en el orden de la escritura, porque es presumible que al concebir dicha cláusula, quisieron los contrayentes modificar lo explicado por la anterior.”

“En el supuesto de hallarse en oposición la letra de un contrato ó alguna de sus partes con el espíritu del mismo, el espíritu tendrá la preferencia. El espíritu del contrato, ó sea la intención de los contrayentes, podrá deducirse del conjunto del contrato; de lo que las partes hubiesen manifestado en él relativamente á su objeto; de los hechos subsiguientes de las mismas, que tengan