

La depreciación monetaria y sus efectos jurídicos ^(*)

III

LAS TEORÍAS JURÍDICAS Y LAS CRISIS MONETARIAS

Hay que examinar ahora si será posible invocar en los contratos teorías generales que permitan a los contratantes, a consecuencia de las variaciones del valor de la moneda, retirarse del contrato o, mejor aún, restablecer el equilibrio de las prestaciones que tuvieron en cuenta.

Teoría de la fuerza mayor y del caso fortuito.

Algunos autores (1) invocan la fuerza mayor y el caso fortuito para rescindir o invalidar la entrega de mercancías de un valor trastocado por la guerra o por la depreciación monetaria.

El Derecho alemán, entre otros, se ha fundado en la noción de imposibilidad relativa para liberar a las personas que deberían entregar a un precio fijo una cosa cuyo valor nominal hubiera aumentado en proporciones considerables en razón de la baja del marco, y así la jurisprudencia del mismo país estima que la imposibilidad de ejecución de que hace mérito el artículo 325 del B. G. B. debe ser entendida no solamente por imposibilidad material absoluta, sino todavía mejor como imposibilidad económica.

(*) Véanse los números 90 y 91 de esta Revista.

(1) Lebon: «La guerre et les contrats» en *Revue Pol. et Par.*, 1916, t. CLXXII; Guelette: «Les effets juridiques de la guerre sur les contrats» *Thèse*, París, 1919, pág. 304 y sig.

Jurisprudencia análoga se implanta en Italia con motivo del decreto de 27 de Mayo de 1915, que permitía invocar la fuerza mayor no solamente cuando la prestación es imposible, sino también cuando es excesivamente onerosa, y, de igual modo, en Austria se consideró que la dificultad de ejecución debe ser asimilada a la imposibilidad todas las veces que la ejecución, en las condiciones primitivas, ocasionaría un enriquecimiento injustificado del beneficiario.

¿ Puede admitirse esta solución en nuestro Derecho positivo ?

Es cierto que nuestro Código civil, en su artículo 1.105, equivalente al artículo 1.148 francés, dispone que, salvo los casos expresamente mencionados en la ley y de los en que así lo declare la obligación, no hay lugar a daños y perjuicios, cuando, por consecuencia de fuerza mayor o de caso fortuito, el deudor está impedido de dar o hacer aquello a que está obligado ; pero esta imposibilidad de ejecución debe ser material y absoluta, pues el hecho de que la ejecución sea más difícil o más onerosa por la depreciación monetaria, no sería bastante para liberar al deudor, y, por lo tanto, la imposibilidad económica resultante de la diferencia de valor entre las dos prestaciones no podría ser tomada en consideración para la aplicación del artículo 1.105 del Código civil.

Tampoco serviría de nada el distinguir el caso fortuito de la fuerza mayor para sostener que sólo la fuerza mayor significaría imposibilidad invencible de ejecutar, en tanto que el caso fortuito significaría elemento imprevisto, que haría la ejecución más difícil o más onerosa, puesto que tanto para el caso fortuito como para el de fuerza mayor es indispensable que el deudor se vea en la imposibilidad de ejecutar.

Tampoco puede pensarse en invocar la fuerza mayor o el caso fortuito para evitar hacer un pago en moneda cuyo valor haya cambiado, pues a ello no es aplicable dicho precepto, ya que no puede haber imposibilidad de ejecución en lo que concierne a las deudas de cosas genéricas, que, como la moneda, no perecen, según el adagio *genera non pereunt*. El único obstáculo que podía surgir sería el relativo al pago en una moneda retirada de la circulación o en una moneda que no se encuentra, y es lo que puede decirse cuando por consecuencia de las leyes y de las circunstancias de la guerra y de la postguerra ha habido dificultad material de efectuar los pagos

en especies de oro. Pero en este caso la desaparición de la moneda estipulada no podría servir para liberar al deudor por imposibilidad de ejecución, solución simplista que tiene por origen un desconocimiento completo de la naturaleza del derecho de crédito a una suma de dinero, toda vez que esta suma, ajustada a la voluntad de las partes, que es soberana, ha sido convenida como un cierto *quantum* de poder de adquisición, y, salvo estipulación expresa en contrario, las especies particulares con las cuales el pago se efectúe no han sido tenidas en cuenta y son indiferentes. Lo esencial es que el acreedor obtenga el *quantum* del poder de adquisición convenido, e incluso si la moneda oro estipulada ha desaparecido, la ejecución podrá hacerse entregando un poder de adquisición equivalente y sin que se pueda invocar la liberación por imposibilidad de ejecución. Otra cosa sería si las partes, en lugar de tratar, como es costumbre, sobre la moneda, poder de adquisición, se hubieran entendido sobre especies particulares e individualmente determinadas, en cuyo caso, como no se crea una deuda de cosa genérica, la imposibilidad de ejecución, debida a la fuerza mayor o al caso fortuito, liberaría al deudor.

En resumen: estimamos que, salvo el caso de pérdida por fuerza mayor o caso fortuito de piezas de moneda individualmente determinadas sobre las cuales descansa especialmente la convención, la imposibilidad de ejecución no puede ser invocada ni en Derecho francés ni en Derecho español, en lo que concierne a los pagos de sumas en metálico, a cambio de cosas cuyo valor ha aumentado con la depreciación monetaria.

Teoría de la lesión.

El hecho de estar obligado a entregar una cosa mediante un precio devenido insuficiente por la depreciación monetaria constituye en realidad no una imposibilidad material de ejecución, sino los contratos haya siempre una cierta equivalencia material entre las prestaciones, y si el ideal de la justicia conmutativa quiere que en los contratos haya siempre una cierta equivalencia material entre las prestaciones recíprocas, esta equivalencia quedaría rota en cuanto el acreedor de la suma de dinero depreciada quedase obligado a contentarse con la misma suma nominal y a cumplir la prestación

prometida, cuyo valor habría aumentado con el alza de los precios.

Todos los que ven en la equivalencia material de las prestaciones un elemento esencial de la validez del contrato se inclinan a esta teoría de la lesión para preservar al acreedor de una suma de dinero de las consecuencias perjudiciales de la depreciación monetaria.

Esta teoría, al parecer seductora, no es admisible; en primer lugar, porque atiende a una cierta equivalencia material entre las prestaciones, cuando lo que se considera y se tiene en cuenta es el valor objetivo de las prestaciones recíprocas, y, por tanto, si los mayores de edad disponen libremente de sus derechos, han podido obligarse libremente a pagar una cosa cinco veces más cara de lo que valga en realidad, en razón de circunstancias particulares, incluso de un capricho, que, como la expresión de su voluntad independiente, debe ser escrupulosamente respetada. Lo esencial en todo el derecho de obligaciones es el respeto de la voluntad real de las partes en los límites del derecho positivo; lo esencial es que el cambio, aunque no implique equivalencia de manera objetiva y material, haya sido *querido, considerado* por las partes, y, en resumen, es esta equivalencia intencional la que será determinante en virtud no de una idea de lesión, sino de la regla primaria de la autonomía de la voluntad y del respeto de la intención de los contratantes.

Además, esta idea de equivalencia material sobre la que se funda la teoría de la lesión, no solamente está en oposición con los principios generales de nuestro derecho, sino que no puede basarse en ningún artículo del Código civil.

Una última objeción que puede hacerse a la teoría de la lesión es que la equivalencia material de las prestaciones debe apreciarse en el día del contrato, y si esto es así, impide, una vez más, el hacer servir esta teoría para las cuestiones de depreciación monetaria, puesto que en los contratos trastrocados por la baja de una moneda es en la fecha de la ejecución de la obligación, y no en el día del contrato, cuando la alteración existe y cuando la equivalencia querida por las partes debe ser restablecida (1).

(1) Ripert: *La règle morale dans les obligations civiles*. París, 1925; página 119.

Teoría del abuso del derecho.

Se ha aplicado también a este problema la teoría del abuso del derecho: Como ha escrito Naquet, el abuso del derecho no debe ser confinado en sus relaciones con el derecho de propiedad, sino que puede igualmente intervenir en los contratos, y se ha pensado en oponer, al deudor que quiere librarse por la depreciación monetaria con el pago de la misma suma nominal convenida, la teoría del abuso del derecho; así, el deudor podría, en derecho estricto, liberarse con un pago en valor nominal, rechazando la valorización; pero al aprovecharse del perjuicio causado por la depreciación, el deudor abusaría de su derecho y haría un acto contrario a la equidad: *summum jus summa injuria*.

En realidad, esta teoría, así presentada, confina con la teoría que se basa en la equidad y no con una verdadera teoría real del abuso del derecho.

Las definiciones generalmente admitidas del abuso del derecho, no permiten hacer apelación a esta teoría en la hipótesis que nos ocupa. Saleilles escribía que un acto cuyo efecto es perjudicar a otro sin interés apreciable y legítimo para aquel que lo ejecuta no puede jamás constituir el ejercicio de un derecho; el abuso de un derecho será el ejercicio de un derecho sin interés real, sin motivo legítimo, únicamente por perjudicar a otro, según la opinión de Josseland.

La intención de perjudicar es indispensable, por tanto, para que haya abuso del derecho, y en este sentido ha consagrado esta teoría el B. G. B., en su artículo 226, disponiendo que el ejercicio de un derecho no es permitido cuando no tiene otro fin que el de causar un daño a otro. Pero en el caso que nos ocupa, el deudor que quiere liberarse con un pago en moneda depreciada tomada en su valor nominal no tiene ninguna intención de perjudicar al acreedor, pues lo que el deudor quiere es liberarse, computando la moneda en su valor nominal simplemente, ya que todo el mundo lo hace así, y se halla justificado por la costumbre.

Añadamos que todavía hoy la teoría del abuso del derecho es muy discutida, y que en el estado actual de cosas sería una base muy débil para permitir la valorización de los créditos de sumas de dinero depreciados por la baja de la moneda.

El error y la depreciación monetaria.

Algunos autores han tendido a confundir la lesión y el error sobre las cualidades sustanciales de las cosas al tratar de la cuestión que nos ocupa. Así Schkaff dice: «En caso de depreciación monetaria, ¿no podría invocarse el error sobre la cualidad sustancial de la cosa, aquí el valor de la moneda de pago?»; y añade, cayendo en una teoría diferente de la lesión: «El error sobre el valor constituye una lesión y no puede ser una causa de rescisión más que en provecho de un menor y en ciertos casos excepcionales» (1).

Esta confusión entre el error y la lesión, conceptos que se mueven sobre dos planos bien distintos (intencional y material), había sido ya hecha por Mlle. Rozis (2): «¿No puede sostenerse—dice—que hay un error sobre la cualidad sustancial de la cosa, entendiendo como tal, con la mayoría de los autores, aquella sin la cual no se habría contratado, o bien la cualidad que las partes han tenido principalmente en cuenta? Se podría sostener que el deudor está obligado, en consideración de un cierto precio; pero esta teoría no es admisible. Una jurisprudencia constante, sea por no abrir un campo demasiado extenso a la lesión, sea por no atender al orden social, que reclama la estabilidad de los contratos, no admitió jamás la nulidad por error sobre el precio. De otra parte, la gran objeción a este sistema es no solamente que el error no puede descansar sobre el valor, sino también que el error se aprecia en momento posterior al nacimiento del contrato, en cuyo instante las partes quisieron obligarse por la suma indicada. El cambio de valor sobrevenido después es sólo una consecuencia imprevista que no puede influir sobre el consentimiento ni viciarlo.»

La teoría francesa del error está fundada sobre el respeto a la voluntad de los contratantes; si la cosa no tiene la cualidad sustancial querida al contratar, y en consideración a la cual se aceptó la propia prestación, la teoría del error puede ser invocada. Es la teoría no solamente actual, y aceptada por Baudry-Lacantinerie, Colin y Capitant, Planiol, Celice, etc., sino la opinión tradicional:

(1) Schkaff: Ob. cit., p. 250.

(2) Mlle. Rozis: «L'exécution des obligations (payement) et les variations de valeur de la monnaie». *Thèse*, París, 1924 (Vannes, Commelin), p. 25-26.

así, Pothier escribía que el error anula una convención no sólo cuando recae sobre la cosa misma, sino cuando recae sobre las cualidades de la cosa que los contratantes tuvieron principalmente en cuenta, y que son la sustancia de esta cosa; e igualmente Laurent declaraba que es la intención de las partes la que decidirá si una cualidad es principal o no; que es preciso ver lo que las partes tuvieron en cuenta al contratar, y que la cuestión es, en definitiva, una cuestión de intención.

En lo que concierne a nuestro particular criterio, no vemos por qué, en principio, un error sobre el precio de la cosa ha de quedar sin influencia si se demuestra que el valor de la especie ha sido considerado como sustancial.

Es indudable que el valor es cualidad fundamental de una moneda, y el vendedor que estipulara el pago en francos franceses creyéndolos del mismo valor que los francos suizos cometería ciertamente un error, haciendo el contrato anulable. Se objeta que en caso de depreciación ulterior no puede ser invocado por las partes que conocía el valor de la moneda en el momento de su acuerdo; pero a ello puede contestarse diciendo que al lado del error sobre el valor en el momento de cerrar el contrato existen otros errores que pueden también ser invocados, como vamos a demostrar.

Si en materia de depreciación monetaria no se pudiera tener en cuenta más que un error sobre una calidad no sustancial o generadora de lesión, nos veríamos inclinados, con los autores antes citados, a reconocer que el acreedor de una suma de metálico debe renunciar a encontrar auxilio en la teoría del error; pero un examen más atento de la psicología de los contratantes nos permite dudar fundadamente de esta solución. Parece, en efecto, que la teoría del error puede ser invocada por los contratantes que convinieron en obligarse a largo plazo y en devenir acreedores de una suma fija de metálico por causa del error que tuvieron sobre las cualidades de metalismo y de convertibilidad *durables* y, sobre todo, sobre las cualidades de estabilidad del valor y de potencia adquisitiva de la moneda. El contratante que pactó un pago en metálico y que luego viene obligado a aceptar papel moneda, puede afirmar que incurrió en error sobre la sustancia de la moneda, creyendo que la peseta era y no podía dejar de ser una moneda metálica, o, en todo caso, convertible a la vista en metal, y ha contra-

tado con error sobre la cualidad, sustancial para una moneda, de la durabilidad del carácter metalista y convertible de la peseta.

E igual ocurre con el carácter de estabilidad del poder adquisitivo de la moneda, cualidad sustancial tenida en cuenta por los contratantes que se obligan a plazo, salvo en los contratos aleatorios y especulativos.

Sin embargo del interés teórico que esta argumentación presenta, parece difícil admitir la teoría del error en materia de depreciación monetaria. El error sobre el carácter de durabilidad y de estabilidad de la moneda no ha podido ser cometido más que después de un largo tiempo en que la moneda ha parecido esencialmente metálica, convertible y estable. Por lo tanto, el error se limitaría, prácticamente, a los contratos de la anteguerra. Pero es que, además, el resultado final de la acción fundada sobre el error no puede ser otro que la nulidad del contrato, lo que sería a menudo una solución demasiado radical y no conforme con la intención real de las partes. La teoría del error es interesante, en lo que revela, una vez más, la importancia que tiene la intención de las partes sobre la formación y el contenido de la obligación; pero carece de flexibilidad para ponerla en práctica, y por ello creemos que no puede ser aceptada.

JOSÉ MARÍA FONCILLAS,

Notario.

(Continuará.)