

## Condiciones en el derecho contractual\*<sup>1</sup>

Arthur L. Corbin\*\*

Para entender cualquier sistema jurídico es necesario considerar los hechos físicos de la vida, además de las *relaciones jurídicas* que son consecuencia de los anteriores. Las relaciones jurídicas son nociones meramente conceptuales que sirven para permitirnos prever hechos físicos futuros. Descartando la multiplicidad de hechos que no tienen efecto alguno sobre las relaciones jurídicas existentes, aquellos que sí lo tienen —los *hechos operativos*— deben ser considerados y clasificados. En cualquier caso, el mejor método para realizar esta tarea consiste en considerar cada hecho operativo por separado, y en orden cronológico, y determinar las relaciones jurídicas que se producen como consecuencia de cada uno de ellos.

De esta forma, primer hecho: A le dice a B, “si aceptas pagarme \$100 por este caballo puedes quedártelo y puedes demostrarme tu consentimiento llevándotelo”. Este es un hecho físico, llamado oferta, el cual consiste en determinados movimientos musculares de A (sus palabras expresadas) los cuales producen, a su vez, ciertos efectos físicos en B. Las relaciones jurídicas derivadas del acto mencionado son (en parte) las siguientes: B tiene ahora la prerrogativa de llevarse el caballo y A no tiene ningún derecho a que B no se lo lleve; B tiene la facultad de hacer suyo el caballo con tan solo llevárselo, con la correlativa consecuencia

---

<sup>1</sup> Ciertas partes de este artículo fueron preparadas para la edición del autor de *Anson on Contracts*, la cual será publicada en breve por la Oxford University Press.

\* Título original “*Conditions in the Law of Contracts*” publicado en *The Yale Law Journal*, Vol. 28, No. 8, Junio 1919, pp.739-768. Traducido al español por María Eugenia Braun Anzoátegui, Abogada (Universidad de Palermo).

\*\* Profesor de Derecho, Universidad de Yale.

de que A pierda la propiedad de éste; no se crean nuevos derechos ni obligaciones y tampoco, nuevas inmunidades o desventajas; al darle a B una prerrogativa y una facultad, A pierde el derecho y la inmunidad de las que gozaba con anterioridad.

Segundo hecho: B le dice a A, “¿qué edad tiene el caballo?”. Este hecho no crea relación jurídica alguna. El efecto jurídico operativo del primer hecho permanece intacto.

Tercer hecho: A, sabiendo que el caballo tiene doce años, responde, “seis años”. Esta falsa representación cambia el carácter de la facultad de B, incrementándola; él aún tiene la facultad de hacer suyo el caballo aceptando la oferta, pero ahora su aceptación creará, adicionalmente, la facultad de “rescindir” el acuerdo en caso de descubrir el fraude.

Cuarto hecho: B toma posesión del caballo. Este es el hecho denominado aceptación. Opera de inmediato para crear en la cabeza de B una multiplicidad de relaciones jurídicas denominadas “propiedad” o “título” y para extinguir la propiedad de A; crea además un derecho en cabeza de A contra B y la correlativa obligación de B de pagar \$100. Debido al hecho tres, B tiene además la facultad de restituir el *status quo* jurídico anterior con la devolución del caballo.

Es de este modo como debe analizarse cada caso y determinarse las relaciones jurídicas. Cualquier hecho que genera nuevas relaciones jurídicas es un hecho operativo. En consecuencia, cualquier libro de derecho puede correctamente titularse la *Operación legal de hechos*.

## I. Interpretación y formación de los contratos

El derecho contractual se ocupa de aquellas relaciones jurídicas surgidas de manifestaciones de consentimiento mutuas. Las partes expresan sus intenciones en palabras o en otras conductas que pueden traducirse en palabras. Es una creencia bastante común la que sostiene que las relaciones jurídicas denominadas contractuales no pueden existir a menos que las partes hayan tenido la intención de que estas existan, y que la única función de los tribunales, por lo tanto, es una función de interpretación: ¿cuál fue la intención de las partes? Esta idea dista de ser correcta. Prácticamente, en todas las contrataciones, las relaciones jurídicas existirán desde el momento mismo de la aceptación sobre las que una o ambas partes nunca esperan de modo consiente que existan, razón por la cual no puede decirse que éstas hayan tenido la intención de generarlas. Asimismo, el desarrollo de

cualquier contrato puede abarcar un largo período de tiempo, y se producirán nuevos hechos luego de la aceptación de la oferta. Estos últimos pueden afectar gravemente las relaciones jurídicas existentes y además, pueden no ser previstos en modo alguno por las partes. Muchas de estas relaciones jurídicas no contempladas son siempre descriptas como contractuales. Por lo tanto, parece ser una función necesaria de los tribunales la de determinar las relaciones jurídicas imprevistas, como así también, aquellas que fueron previstas por las partes al momento de contratar.<sup>2</sup>

El primer paso, en este proceso judicial, es el meramente histórico orientado a determinar cuáles eran los hechos operativos. ¿Qué dijeron e hicieron las partes? ¿Qué palabras usaron? ¿Confeccionaron las partes algún documento? Esta determinación histórica se realiza a través de pruebas.

El siguiente paso es el de interpretación. Para llevar a cabo esta tarea el tribunal debe hacerse dos preguntas: en primer lugar, cuál fue el verdadero ánimo de las partes contratantes, qué quisieron decir y cuáles fueron sus intenciones al momento de efectuar las manifestaciones verbales que dieron origen a las relaciones jurídicas o de realizar los demás actos que deban interpretarse; en segundo lugar, qué significado poseen ahora las palabras y actos de las partes para un tercero razonable y desinteresado. Sólo en casos excepcionales estas preguntas serán consideradas concienzudamente por un tribunal; puesto que lo normal es que el proceso interpretativo pase rápidamente de un aspecto bajo análisis a otro, sin realizar un estudio metucioso de cada interrogante.

Con frecuencia, la única forma de obtener una respuesta a la primera pregunta es cuando se responde a la segunda; en otras ocasiones ambas pueden ser susceptibles de respuesta y las que se obtengan pueden además no concordar entre sí. Se trata de un caso de desacuerdo, si la intención real de las partes no se condice con lo que interpretaría un hombre razonable,<sup>3</sup> es ésta última interpretación la que prevalecerá en las mayoría de los casos. En cambio, si las partes tuvieron una clara intención común y estuvieron de acuerdo en lo que respecta a la interpretación de las cláusulas contractuales, regirán dichas directivas independientemente de lo que podría haber interpretado una tercera persona.

---

<sup>2</sup> En *Becker v. London Assur. Corp* (1918, H.L.) 117 L. T. Rep. 609, interpretando un contrato de seguros, Lord Sumner dijo: "Me atrevo a decir que pocos asegurados poseen puntos de vista claros sobre el punto, y podrían incluso no percatarse, si se les explicara, que aquello que han previsto contractualmente no depende de lo que entiendan de manera individual. Si está implícito en la naturaleza del acuerdo, habrán entonces previsto legalmente todo aquello que hayan expresado en palabras".

<sup>3</sup> No se intenta aquí considerar los muchos y difíciles problemas derivados del error, ni la exacta aplicación de la "regla de las manifestaciones verbales". [N. del T.: Véase nota 77.].

A menudo, sin embargo, el tribunal no puede resolver el problema que se le plantea mediante la mera interpretación. El problema del tribunal radica en determinar las relaciones jurídicas de las partes como realmente son en el presente; y estas relaciones dependen de hechos, tanto contemporáneos a la aceptación como posteriores a ella, los cuales no fueron conocidos o previstos por las partes y sobre los que éstas no realizaron previsión alguna susceptible de una u otra clase de interpretación. La pregunta ahora no es cuál es el significado de las palabras, sino qué es lo que el bienestar de la sociedad requiere en vista de estas circunstancias desconocidas o imprevistas. Para contestar esta pregunta el tribunal debe recurrir a los principios generales del derecho, aunque no hayan sido conocidos por las partes; a normas de justicia y morales; a la costumbre prevaleciente en el tiempo y el lugar. Este proceso puede denominarse interpretación judicial. La línea que distingue la mera interpretación de la *imposición judicial*, aunque sea bastante clara desde el punto de vista de la lógica, será siempre confusa y difícil de determinar en la práctica, en especial porque los tribunales con frecuencia la imponen bajo la apariencia de la mera interpretación.

## II. La naturaleza del derecho

Uno de los propósitos principales de que las partes formalicen un contrato consiste en la creación de derechos y obligaciones. Un derecho es el correlato lógico de una obligación; no puede existir el uno sin el otro, y ninguno de ellos puede existir en forma alguna a menos que existan dos personas que vivan dentro de una sociedad medianamente organizada.<sup>4</sup> Si para el beneficio de A,

---

<sup>4</sup> Si bien es habitual que los autores se refieran a ciertos derechos como "absolutos", un análisis detenido sugiere que los denominados derechos "absolutos" consisten, en verdad, en una multiplicidad de derechos individuales ostentados respecto de un sinnúmero de personas distintas, sobre cada una de las cuales recae una obligación correlativa. Estos derechos han sido clasificados elocuentemente por el profesor W. N. Hohfeld como derechos "*multital*" [N. del T.: derechos que posee una persona frente a un grupo indeterminado de individuos—derechos *in rem*—], en contraposición a los derechos "*unital*" [N. del T.: derechos unitítulo] y a los derechos "*paucital*" [N. del T.: derechos que una persona posee frente a uno o varios individuos determinados—derechos *in personam*—]. Véase, "Fundamental Legal Conceptions", en *Yale Law Journal*, 26, 1917, p. 710. No es inusual hablar de derechos "inherentes" y derechos "naturales", algunos incluso declamados derechos "divinos"; pero estos términos sólo son utilizados por aquellos cuya perspectiva histórica es insuficiente para permitirles percibir que todos aquellos derechos dependen de las costumbres imperantes en la sociedad, cambiando a la par que lo hace la costumbre en el curso de nuestro desarrollo evolutivo. Véase, William G. Sumner, *Folkways*, 1906; A. G. Keller, *Societal Evolution*, 1915, y especialmente el artículo del profesor Keller incluido en el presente número de la revista titulado *Law in Evolution*.

la sociedad ordena la realización de cierta conducta o comportamiento por parte de B, y adopta una medida en detrimento de B en caso de desobediencia, decimos que A tiene un derecho y B una obligación. El derecho requiere un comportamiento por parte de otro; mientras que la obligación requiere un comportamiento por parte de la persona sobre la que recae dicha obligación.

Sin embargo, la sociedad puede no ordenarle a B que actúe inmediatamente y puede que tampoco su orden sea absoluta e incondicional. Por lo tanto, si a cambio de un valor recibido B le prometió a A pagarle \$100 dentro de un año, la ley reconoce la existencia de un derecho en A y una obligación en B, pero no adoptará ningún curso de acción hasta la fecha de vencimiento. Una obligación recae sobre B, pero el comportamiento que la misma requiere no será llevado a cabo hasta la finalización del año. Se dice que la promesa de B es incondicional, aunque su obligación se encuentra en verdad condicionada al transcurso de un año, una condición cuya no ocurrencia no es concebible para la mente humana y que es, por tanto, ignorada al analizar la promesa y la obligación.

En segundo lugar, supongamos que B promete pagar los \$100 después de que su barco arribe. Aquí la promesa es una promesa condicional, y no es del todo seguro que la condición (el arribo del barco) llegue a producirse. Puede argumentarse que hasta que este hecho operativo denominado condición se produzca no habrá derecho ni obligación alguna. Ciertamente es que antes de su configuración no habrá ninguna penalidad legal ante la inacción de B. Pero antes de su acaecimiento existen relaciones jurídicas, las cuales son comúnmente denominadas derechos condicionales y obligaciones condicionales, en contraposición a los derechos de exigibilidad instantánea y las obligaciones inmediatamente exigibles. No se observa ninguna necesidad absoluta para proponer nuevos términos descriptivos; pero hay una gran necesidad de comprender el carácter de las relaciones jurídicas antes y después de la efectiva ocurrencia de la condición. Si el hecho condicionante es un acto de una de las partes, puede correctamente decirse que ésta posee una *facultad* para crear derechos y obligaciones instantáneas mediante la realización de dicho acto, y la otra parte se encuentra sujeta a una responsabilidad correlativa.<sup>5</sup> Pero varios hechos condicionantes no consisten

---

<sup>5</sup> La facultad y la responsabilidad son suficientes para describir las relaciones jurídicas existentes en este caso, pero la costumbre inveterada justificaría también el “derecho condicional” y la “obligación condicional”. Para el autor tal derecho y tal obligación parecen ser idénticas a la facultad y la responsabilidad respectivamente. Si no lo son, entonces, ambos pares de relaciones existen, y existe una facultad para transformar los derechos y obligaciones condicionales en instantáneas, y una responsabilidad correlativa en cabeza de la otra parte interesada.

en actos de cualquiera de las partes, por lo que ninguna de ellas posee facultad alguna. Si la condición consiste en un acto de una tercera persona, esa persona tiene una facultad y cada una de las partes contratantes se encuentra sujeta a una responsabilidad correlativa.<sup>6</sup> Si la condición no consiste en un acto de una persona, sino en un hecho de la naturaleza, ningún individuo posee facultad alguna.<sup>7</sup> En tal caso, describimos las relaciones entre las partes contratantes como un derecho condicional y una obligación condicional.<sup>8</sup>

La palabra “condición” se utiliza en el derecho de propiedad, como así también en el derecho contractual y es utilizada con algunas variaciones en su significado. En el derecho contractual se utiliza a veces en un sentido muy amplio como sinónimo de “término”, “disposición” o “cláusula”. En tal sentido, la palabra “condición” hace referencia a algún hecho operativo posterior a la aceptación y previo al cumplimiento, uno del cual dependen los derechos y obligaciones de las partes. Tal hecho puede ser un acto de una de las dos partes contratantes, un acto de una tercera parte, o cualquier otro hecho físico. Puede consistir en un determinado curso de acción que se haya prometido llevar a cabo o en un hecho que no conlleva promesa alguna.

Se observará que cualquier hecho operativo puede advertirse, con cierto grado de certeza, que consiste en una causa o condición de las relaciones jurídicas que son posteriores al mismo. Esto no significa que estas relaciones jurídicas precedan de manera ineludible a la existencia de dicho hecho independientemente de su combinación con otros hechos precedentes; pero sí significa que ante la misma combinación de hechos precedentes las

---

<sup>6</sup> Así, si A se compromete contractualmente respecto de B, estando sujeta la validez del contrato a la aprobación de C, la obligación de A para con B está condicionada a la actuación de C. C tiene una facultad y A una responsabilidad/obligación. *Thurnell v. Balbirnie* (1837, *Exch.*) 2 M. & W. 786; *Pym v. Campbell* (1856, K. B.) 6 E. & B. 370.

<sup>7</sup> Como cuando A se compromete a obligarse para con B si un barco arriba, o si el objeto del contrato no se destruye. *Gray v. Gardner* (1821) 17 Mass. 188; *Taylor v. Caldwell* (1863, Q. B.) 3 B. & S. 826.

<sup>8</sup> ¿Por qué no puede cada uno de estos describirse como una mera responsabilidad derivada de un derecho o de una obligación? El término no sería en sí mismo inapropiado, pero tal uso no sería coherente con el uso que ya hemos adoptado. Una relación jurídica es una relación entre individuos humanos, no entre humanos y seres divinos o entre humanos y entes de naturaleza impersonal. Una responsabilidad es la relación de una persona con otra persona cuando esa otra posee la facultad de modificar las relaciones jurídicas que los vinculan entre sí, o con terceras personas en virtud de actos voluntarios propios. Puesto que en el presente caso ninguna persona posee una facultad, parece más adecuado no hacer uso del término responsabilidad. El término “obligación condicional” resulta suficientemente adecuado y no tiene ningún significado secundario. En vista de los males que implican las palabras ambiguas de nuestra actual terminología jurídica, no debe darse ni un solo paso en favor de los dobles significados.

relaciones jurídicas surgirán de modo indudable. La oferta es una causa (o condición) de la facultad del destinatario de la misma. La aceptación es una causa (o condición) de derechos y obligaciones contractuales. Sin embargo, en el derecho contractual no es habitual hablar de estos hechos como condiciones, aunque no se desconoce dicha utilización del término. El uso del término “condición” suele estar limitado a hechos posteriores a la aceptación y previos al cumplimiento.

*Condiciones expresas, implícitas e impuestas por la ley.* Un hecho determinado puede operar como condición, si las partes así lo quisieron y expresaron en palabras.<sup>9</sup> Se trata entonces de una condición expresa. Puede funcionar como tal porque fue la intención de las partes que así lo sea, pudiéndose inferir razonablemente esa intención de la conducta de las partes, además de sus palabras. Es entonces una condición implícita de hecho. Por último, puede operar como condición debido a que el tribunal considera que las partes habrían querido que operase como tal, si hubiesen pensado en ello; o porque el tribunal cree que debido a la costumbre de la época es justo o equitativo que opere de ese modo. Podrá, entonces, ser descripta como una condición impuesta por la ley, o mejor dicho como una *condición de interpretación legal*.<sup>10</sup>

*Distinción entre promesa y condición.* Obsérvese que una condición expresa o implícita no es lo mismo que una promesa expresa o implícita.

<sup>9</sup> Si usaron palabras que ahora son interpretadas por el tribunal como creadoras de una condición, pero en realidad las partes no tuvieron la intención de que dichas palabras fuesen interpretadas de ese modo, la condición es expresa pese a no haber sido proyectada.

<sup>10</sup> “Suponiendo que un contrato ha sido debidamente celebrado, ¿cuál es su resultado? Se ha creado una obligación entre las partes contratantes, en virtud de la cual se confieren derechos a una de ellas y se imponen obligaciones a la otra. De las cuales una parte se encuentra estipulada en el acuerdo, y otra parte impuesta por la ley, la cual, como observa Bentham (*Works* III, p. 190), ‘ha suplido de esta forma en cada país la estrecha previsión de los individuos, haciendo para ellos lo que ellos habrían hecho por sí mismos, si su imaginación hubiera anticipado la marcha de la naturaleza’. Holland, *Jurisp.*, 10th Ed., p. 278 en *Leonard v. Dyer* (1857) 26 Conn. 172, 178, el tribunal dijo: “Y si tuviéramos que añadir estipulaciones al contrato que las partes por sí mismas no realizaron, nos parece que las mismas sólo deben deducirse como lo habrían hecho las propias partes, si hubiesen previsto las circunstancias que tornaron relevantes dichas estipulaciones”. Véase también, *Banks L. J.*, en *Groves v. Webb* (1916, C. A.) 114 L. T. Rep. 1082, 1089. “Siempre se puede dejar implícita una condición en un contrato. Pero ¿por qué se hace esto? Es debido a algunas creencias referidas a la práctica de la comunidad o de una clase, o debido a alguna opinión respecto a una política, o, en definitiva, debido a cierta actitud que uno tiene frente a un asunto no susceptible de medición cuantitativa exacta, y por lo tanto no pasible de formar conclusiones lógicas exactas a su respecto”. O. W. Holmes Jr, “The Path of the Law” en *Harv. L. Rev.*, 10, 1897, p. 466.

De este modo, en *Constable v. Cloberie*<sup>11</sup> existió un contrato bilateral en el que el demandante prometió expresamente navegar con el próximo viento favorable, y el demandado se comprometió a pagar cierta suma de dinero en caso de que el barco realizara un viaje a Cádiz y regresara al sur de Inglaterra. Navegar con el próximo viento era un acto que había sido prometido de manera expresa, pero no era una condición de la obligación de pago del demandado.<sup>12</sup> Navegar con el próximo viento era un hecho operativo, puesto que el mismo pondría fin a una obligación del demandante; pero no tendría ningún efecto operativo sobre las obligaciones del demandado o los derechos del demandante. Había una condición expresa, adjunta a la obligación de pago del demandado, la cual consistía en realizar el viaje a Cádiz y regresar. La existencia de este hecho no fue en absoluto prometida.

Una promesa se realiza siempre a través de uno o varios actos de una de las partes, los cuales pueden consistir en palabras u otras conductas que expresen la intención de aquéllas; un hecho puede operar como condición con el sólo acuerdo de ambas partes o por interpretación de la ley. El propósito de la promesa radica en generar una obligación o una desventaja en el promitente;<sup>13</sup> el propósito de constituir algún hecho como condición es siempre el diferimiento de una obligación instantánea (u otra relación jurídica específica). El cumplimiento de una promesa libera de una obligación; la ocurrencia de una condición crea una obligación.<sup>14</sup> El incumplimiento de una promesa se denomina incumplimiento contractual,

---

<sup>11</sup> (1626) *Palmer*, 397; s. c. *Latch*, 12, 49; s. c. *Popham*, 161.

<sup>12</sup> Por supuesto, el cumplimiento sustancial por parte del demandante constituiría una condición impuesta por la ley. Véase, *infra*, p. 140. Navegar con el primer viento podría, perfectamente, considerarse la esencia del acuerdo, pero en realidad no fue considerado de ese modo. Sin duda, navegar en un tiempo razonable se consideraría, en la actualidad, una condición impuesta por la ley.

<sup>13</sup> En algunos casos, el propósito de una promesa puede ser la creación de alguna otra relación jurídica distinta a la obligación existente entre el promitente y el destinatario de la promesa. Por lo tanto, A puede hacerle una oferta a B y prometerle por una causa o contrato formal no retirar dicha oferta. Esto podría considerarse (y lo ha sido a menudo) como la creación de una obligación en cabeza de A consistente en no cambiar de parecer o no comunicar a B dicho cambio. Pero resulta mucho mejor considerarlo como la creación de una facultad que B puede ejercer mediante su aceptación y una imposibilidad de A para extinguir esa facultad. De este modo, el propósito de una promesa puede ser la creación de una imposibilidad en lugar de una obligación. Véase, "Oferta, Opción y Contrato Condicional", *infra*, p. 146. Para un análisis más completo sobre Ofertas Irrevocables véase, "Offer and Acceptance" en *Yale Law Journal*, 26, 1917, p. 169.

<sup>14</sup> La "obligación" así creada puede ser tanto una obligación inmediata e incondicional que requiera un cumplimiento inmediato o una nueva obligación condicional, cuya condición es distinta a la de su predecesora.



y crea en la otra parte un derecho secundario a ser resarcido por los daños y perjuicios ocasionados; es el fracaso en el cumplimiento de aquello que requería una obligación anterior. La falta de acaecimiento de una condición evitará que surja una obligación en cabeza de la otra parte; pero puede no crear obligación secundaria alguna, y no lo hará a menos que alguien haya prometido que así sea.

Por supuesto que un contrato puede confeccionarse de manera tal que cree una obligación cuando el hecho que opera como condición se produzca. Si en el caso *Constable v. Cloberie* el demandante hubiese prometido hacer el viaje y regresar, estaríamos ante un caso en el cual la futura existencia del hecho (viajar y regresar) es expresamente prometida por el demandante. Además, es una condición que precede a cualquier obligación instantánea de pago por parte del demandando. El incumplimiento tendría entonces una doble función, por un lado evitará cualquier obligación instantánea del demandado de pagar fletes y por otro creará una obligación secundaria en cabeza del demandante de pagar daños y perjuicios. Tal condición podría describirse como una condición promisoria.<sup>15</sup>

Puede observarse que tanto la promesa como la condición son medios que se utilizan para lograr que otra persona realice una acción determinada. Por ejemplo, una compañía de seguros anhela el pago de primas. Una forma de alcanzar este propósito sería obtener una promesa, por parte del asegurado, de pagar las primas correspondientes; en consecuencia, en caso de incumplimiento de pago surgiría una acción. Sin embargo, las pólizas de seguros rara vez contienen tales promesas y el pago de las primas está garantizado de un modo mucho más efectivo. La compañía de seguros asume la obligación de pagar el importe de la póliza con la condición expresa de que el asegurado pague las primas. Aquí no hay ninguna promesa expresa del asegurado que cree una obligación de pagar las primas, pero hay una condición expresa que precede a su derecho a cobrar la indemnización correspondiente en caso de siniestro. El

---

<sup>15</sup> Véase, *Home Ins. Co. v. Union Trust Co.* (1917, R. I.) 100 Atl. 1010, donde se sostuvo que determinada salvedad había creado una condición, pero que no se trataba de una promesa y no se había creado tampoco obligación alguna. También *Coykendall v. Blackmer* (1914, N. Y.) 161 App. Div. II, 146 N. Y. Supp. 631. Para otros casos en los que se sostuvo que esa salvedad en particular era una promesa, creaba una obligación y no era una mera condición de la obligación de la otra parte, véase, *St. Paul F & M. I. Co. v. Upton* (1891) 2 N. D. 229, 50 N. W. 702; *Boston S. D. Co. v. Thomas* (1898) 59 Kan. 470, 53 Pac. 472. Algunos casos indican una gran predisposición por encontrar una promesa a través de la mera inducción o insinuación. Véase, *Dupont Powder Co v. Schlottman* (1914, C. C. A. 2d) 218 Fed. 353; *Patterson v. Meyerhofer* (1912) 204 N. Y. 96, 97 N. E. 472; Cf. *Clark v. Hovey* (1914) 217 Mass. 485, 105 N. E. 222.

pago del asegurado no se obtiene amenazándolo con iniciarle un juicio, sino ofreciéndole una cantidad de dinero a la que sólo podrá acceder mediante el pago de las primas. Antes de que los contratos bilaterales fuesen ejecutables, ésta era la única forma contractual que poseía el promitente para asegurarse la obtención de su propósito. Éste podía ofrecer su promesa y especificar la conducta deseada como el único modo de aceptación; o podía otorgar su propia promesa condicionándola, expresamente, a la realización de la conducta deseada. En cualquiera de los casos, el destinatario de la promesa no tendría ningún derecho legal contra el promitente, y no podría obtener la cantidad de dinero prometida, a menos que actuase primero de la forma deseada por el promitente. Pero tan pronto como los contratos bilaterales (promesas mutuas creadoras de obligaciones recíprocas) se tornaron ejecutables, los tribunales observaron que el promitente contaba ahora con un nuevo recurso y un nuevo medio para asegurar la obtención de su propósito. Antes, al obtener una promesa a cambio de su oferta no conseguía nada; en cambio ahora podía obtener un derecho jurídicamente ejecutable. Por lo tanto, no pareció injusto declarar la independencia de las promesas mutuas, y obligar a un demandado a ejecutar la conducta acordada pese a que el demandante no haya cumplido su parte; el demandado tenía, a su vez, un recurso similar contra el demandante.<sup>16</sup> De manera gradual se hizo evidente, sin embargo, que las partes contratantes generalmente no realizan una elección meditada de los recursos a su alcance, y eligen como remedio la promesa sobre la ventaja dada por una condición. A menudo, la promesa como remedio resulta muy inadecuada, y no es de extrañar que los tribunales hayan regresado a la práctica anterior. En un principio, se basaron en términos tales como “para” y “en consideración de” para inferir con fundamento en ellos la existencia de condiciones expresas.<sup>17</sup> Más adelante, leyendo solo entre líneas, encontraron una supuesta intención de las partes, indicativa de que la promesa del demandado ha de ser condicional, o en ausencia de intención alguna, simplemente, impusieron una condición con el propósito de hacer justicia de acuerdo a la costumbre de la época. De este modo, evolucionaron las normas jurídicas relativas a las condiciones impuestas por el derecho y la interpretación legal.

*Condiciones precedentes, concurrentes y posteriores.* Todas las condiciones son precedentes a las relaciones jurídicas que crean, y siempre son posteriores a las relaciones jurídicas y demás hechos que las precedieron. Los términos

---

<sup>16</sup> Si no existía tal remedio, el tribunal de buen grado entendería implícita la existencia de una condición. *Pordage v. Cole* (1669, K. B.) 1 Wms. Saund. 319 (*semble*).

<sup>17</sup> Véase, *Thorpe v. Thorpe* (1701, K. B.) 12 Mod. 455; también, Fineux, C. J., en Y. B. 15 Hen. VII. f. 10 b, pl. 7.

precedente y posterior expresan una relación temporal entre dos hechos, uno de los cuales es la relación jurídica misma; y antes de utilizar cualquiera de éstos términos es necesario determinar cuáles son los dos hechos sometidos a consideración. En el caso *Constable v. Clobberie* antes mencionado, realizar el viaje a Cádiz y regresar era un hecho posterior a la formación del contrato, posterior a la aceptación de la oferta; pero era precedente a la existencia de cualquier obligación instantánea de pago de la parte demandada, precedente también a cualquier derecho secundario del demandante a percibir una indemnización de daños y perjuicios por la falta de pago.

Una *condición precedente* es un hecho operativo que debe existir con anterioridad a la existencia de alguna relación jurídica que sea de nuestro interés. La relación particular que se piensa, con más frecuencia, cuando se utiliza este término consiste tanto en la obligación inmediata e incondicional de cumplimiento que pesa sobre el promitente como en la obligación secundaria de pagar daños y perjuicios por el incumplimiento de la obligación contraída.<sup>18</sup>

Una *condición posterior* es un hecho operativo que provoca la finalización de alguna relación jurídica anterior en la que tenemos interés.<sup>19</sup> El término se utiliza tanto en referencia a las obligaciones contractuales primarias como a las obligaciones secundarias.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Los siguientes son ejemplos: Me comprometo a pagar la cantidad que determine X: *Thurnell v. Balbirnie* (1837, Ex) 2 M. & W. 786; *Old Colony Ry. v. Brockton Ry* (1914) 218 Mass. 84, 105 N. E. 866; *Scott v. Avery* (1856) 5 H. L. Cas. 811. Prometo pagar tan pronto esté en condiciones de hacerlo: *Work v. Beach* (1891, Sup. Ct.) 13 N. Y. Supp. 678. Véase también, *Digesto de Ulpiano*, 2, 14, 49. Prometo pagar luego de que el arquitecto X haya certificado que el trabajo ha sido realizado correctamente: *Clarke v. Watson* (1865) 18 C. B. N. S. 278; *Granger Co. v. Brown-Ketcham Iron Works* (1912) 204 N. Y. 218, 97 N. E. 523; Cf. *Nolan v. Whitney* (1882) 88 N. Y. 648.

En estos casos, la determinación de X, la capacidad financiera y la certificación del arquitecto son hechos que operan como condiciones precedentes a la obligación legal de pago.

<sup>19</sup> Pueden encontrarse ejemplos de condiciones posteriores a la obligación secundaria que ponen fin a la relación jurídica anterior en *Semmes v. Hartford Ins. Co.* (1871, U. S.) 13 Wall. 158; *Chambers v. Atlas Ins. Co.* (1883) 51 Conn. 17; *Read v. Insurance Co.* (1897) 103 Ia. 307, 72 N. W. 665; *Ward v. Warren* (1903) 44 Or. 102, 74 Pac. 482; *Smart v. Hyde* (1841, Ex) 8 M. & W. 723. Para casos de condiciones posteriores a la obligación primaria, en los que su no ocurrencia es una condición precedente a la obligación secundaria, véase *Gray v. Gardner* (1821) 17 Mass. 188; *Moody v. Ins. Co.* (1894) 52 Oh. St. 12, 38 N. E. 1011.

<sup>20</sup> *Condiciones concurrentes*. Existen muchos contratos bilaterales que crean obligaciones recíprocas que requieren el cumplimiento simultáneo de ambas partes. En tales casos se entiende, desde hace bastante, que la oferta de cumplimiento realizada por una de las partes es una condición precedente a la obligación instantánea de la otra parte. En la medida que los cumplimientos sean simultáneos se los denomina condiciones concurrentes. Sin embargo, parece más adecuado decir que existen obligaciones condicionales concurrentes,

La práctica de utilizar estos términos para describir la ocurrencia legal de algún hecho sin mencionar, o incluso considerar con claridad, la relación jurídica particular con la cual el hecho se vincula en el tiempo es casi universal. Sin embargo, el resultado es muy preocupante; deja al lector confundido y con dudas, y es una causa de conflicto al momento de decidir, así como también, de incertidumbre jurídica e innegable injusticia. En un caso se denominará a un hecho condición precedente y en otro el mismo hecho (o su inexistencia) se denominará condición posterior, porque en el primer caso es subconscientemente vinculado a las relaciones jurídicas que lo prosiguen y en el otro a las relaciones jurídicas que lo preceden.<sup>21</sup>

*La carga de alegar y probar los hechos operativos.* Se supuso que mediante el uso de los términos “precedente” y “posterior” puede determinarse sobre cuál de las partes recaen las cargas de probar y alegar la existencia del hecho. Esto será considerado a continuación.

El problema de la alegación no es en absoluto idéntico al problema de la prueba entendida como medio de prueba, pero para el propósito que nos ocupa pueden ser analizados conjuntamente. El demandante debe indicar en su escrito de demanda todos los hechos necesarios para sustentar su “derecho a iniciar una acción legal” y si sus declaraciones son luego controvertidas, debe demostrarlas por preponderancia de la prueba. ¿Qué es entonces un “derecho a iniciar una acción legal” en el caso de los contratos? Al reclamar daños y perjuicios requiere la existencia de un contrato válido y de un incumplimiento por parte del demandado, una obligación primaria y una obligación secundaria. La obligación primaria consiste en aquellas relaciones jurídicas surgidas al momento de la aceptación; la obligación secundaria consiste en aquellas derivadas del incumplimiento. No puede haber incumplimiento en tanto no exista una obligación primaria exigible. Por lo tanto, pareciera que ha de ser el demandante quien debe alegar y probar

---

quedando sujeta la obligación instantánea de cada una de las partes a una condición precedente (la oferta de la otra parte). Los siguientes son ejemplos: Pago y transmisión en la venta de tierras: *Sherman v. Leveret* (1790, Conn.) 1 Root, 169; *Beecher v. Conrard* (1855) 13 N. Y. 108; *Goodisson v. Nunn* (1792, K. B.) 4 T. R. 761; *Green v. Reynolds* (1807, N. Y.) 2 Johns. 206. Pago y entrega en la ventas de mercadería: *Morton v. Lamb* (1797, K. B.) 7 T. R. 125; *Brown v. Rushton* (1916) 223 Mass. 80, 111 N. E. 884; *Diem v. Koblitz* (1892) 49 Ohio St. 41, 29 N. E. 1124.

<sup>21</sup> La confusión entre condiciones precedentes y posteriores es antigua y entendible, tanto en el derecho de propiedad como en el derecho contractual, testigo 2, *Coke's Inst.*, II, ch. 27.; “Muchos son de opinión contraria a Littleton en este caso... y a que aquí Littleton transformó una condición precedente en una posterior”. Coke expone los argumentos a favor y en contra y luego añade: “*Benigne lector, utere tuo iudicio, nihil enim impedio*”.

cada hecho que es condición precedente a la existencia de esta obligación primaria, y de la obligación secundaria derivada del incumplimiento de la primera. Algunos de estos hechos son precedentes a la obligación primaria; otros son posteriores a ella pero precedentes a la obligación secundaria.<sup>22</sup>

Pero debe existir un “derecho a incoar una acción legal” al momento de iniciar un litigio. No es suficiente con la mera ocurrencia del incumplimiento, de la cual deriva la obligación secundaria de pagar daños y perjuicios. Esa obligación secundaria debe además continuar vigente. Luego del nacimiento de la misma pueden producirse numerosos hechos nuevos antes de iniciar el litigio que la resolverá. Estos hechos operativos son posteriores al nacimiento de la obligación secundaria, pero su inexistencia es una condición precedente al derecho del demandante a iniciar un litigio, aunque no precedente a su derecho a percibir el pago de lo prometido. Podría parecer, por lo tanto, que el demandante debe alegar afirmativamente cada hecho necesario para probar la existencia de la obligación primaria, el nacimiento de la obligación secundaria y su vigencia al tiempo de iniciar el litigio,<sup>23</sup> soportando la carga de probar sus afirmaciones. Sin embargo, no es el caso de muchos de estos hechos operativos. No existirá ninguna obligación primaria lícita si las partes contrataron con un propósito ilegal, y no es necesario que el demandante alegue o pruebe la ausencia de tal propósito. El demandante

---

<sup>22</sup> La carga de probar un hecho recae sobre el demandante siempre que el tribunal declare que ese hecho es una condición precedente. Además, la queja es objetable si la existencia del hecho que constituye tal condición no es alegada. *Worsley v. Wood* (1796, K. B.) 6 T. R. 710; *Newton Rubber Works v. Graham* (1898) 171 Mass. 352, 50 N. E. 547; *Colt v. Miller* (1852, Mass.) 10 Cush. 49. Véase *Ames, Cases on Pleading*, p. 307, donde se citan muchos casos. Frecuentemente, la regla de la carga de la prueba será decisiva para el caso debido a la falta de pruebas. Así, el caso de una póliza de seguros que debía ser cobrada por la esposa del asegurado, si se encontrare con vida, y de lo contrario por los herederos del asegurado; luego de que ambos, marido y mujer, fallecieran en el naufragio del Lusitania, el administrador de la mujer no pudo cobrar la indemnización porque no consiguió probar que el marido haya muerto primero que la esposa. *McGowin v. Menken* (1918, N. Y.) 119 N. E. 877. Debe observarse que el hecho de que el marido no haya fallecido primero es igualmente una condición precedente al derecho de su administrador. Esto quedaría en evidencia si dicho administrador iniciara una acción contra la compañía de seguros.

<sup>23</sup> Cuando se demuestra un estado de cosas determinado, la ley asumirá la continuidad de su existencia y hará pesar sobre la parte que alegue la existencia de un nuevo hecho operativo, que modifique aquel estado de cosas, la carga de probar ese hecho nuevo. Por lo tanto, se asumirá la continuidad de aquellas relaciones jurídicas que componen una obligación primaria, como así también la de aquellas que componen la obligación secundaria derivada del incumplimiento del contrato. Puesto que el “derecho a iniciar una acción legal” consiste en una obligación tanto secundaria como primaria, uno podría suponer que el demandante tiene la carga de probar todos los hechos necesarios para ambas. Sin embargo, parece que esto no es en verdad así.

ya no está sujeto a su obligación primaria, si ha repudiado el contrato por fraude del demandante, y este no necesita alegar la falta de fraude o invalidez del contrato. Existen varias formas de liberarse del cumplimiento de una obligación primaria antes del incumplimiento, que permiten además liberarse de la obligación secundaria. Aunque la carga de alegar y probar en estos casos recae a menudo sobre el demandado. Dichos modos de liberación consisten en la *oposición de defensas o excepciones*.<sup>24</sup>

Por lo tanto, es evidente, a pesar de algunas suposiciones muy generales en el sentido contrario, que las cargas de alegar y probar no pueden ser determinadas mediante el mero análisis de adjetivos tales como precedente y posterior. Es sin duda cierto que la normativa aplicable en estos casos necesita ser reformulada y replanteada, que no existe ningún análisis capaz de brindar una definición lógica, y que las normas son en gran medida arbitrarias y conflictivas. Dichas normas tal y como existen en la actualidad encuentran frecuentemente su fundamento en una falsa lógica o en alguna noción imprecisa de política pública.<sup>25</sup>

*Condiciones en los contratos unilaterales.* Un contrato unilateral es aquel en el cual sólo una de las partes asume una obligación contractual y sólo la otra adquiere algún derecho contractual; como, por ejemplo, si A le vende y entrega a crédito un bien mueble a B. En dicho ejemplo el cumplimiento de A es una condición que precede a la existencia de cualquier obligación primaria en cabeza de B.<sup>26</sup> Sin embargo, puede haber más condiciones, tanto intencionales (ej.: expresas y tácitas) como de interpretación legal, precedentes

---

<sup>24</sup> Siempre que un tribunal considera un hecho como condición precedente hace recaer invariablemente la carga de la prueba sobre el demandante. Cuando el tribunal desea hacer recaer la carga de la prueba sobre el demandado, con frecuencia, conseguirá su cometido considerando que dicho hecho constituye una condición posterior. De este modo, se establece a menudo en las pólizas de seguros que el contrato será “nulo” en caso de producirse determinado evento que puede o no ocurrir; la carga de probar la ocurrencia del evento casi siempre recae sobre la compañía demandada. La ocurrencia del evento es de hecho posterior a la obligación primaria, pero su no ocurrencia no es una condición precedente a cualquier obligación activa de pago de la parte demandada, ya sea primaria o secundaria. Véase. *Benanti v. Delaware Ins. Co.* (1912) 86 Conn. 15, 84 Atl. 109; *Marcovitch v. Liverpool V. F. Soc.* (1912, C. A.) 28 Times L. R. 188; *Moody v. Ins. Co.* (1894) 52 Oh. St. 12, 38 N. E. 1011; *Murray v. New York Life Ins. Co.* (1881) 85 N. Y. 236; *Bowers v. Great Eastern Cas. Co.* (1918, Pa.) 103 Atl. 536. Véase también, *Ames J. B., A selection of Cases on Pleading*, pp. 302-306, donde se citan más de 100 casos.

<sup>25</sup> Para un excelente análisis de los principios en cuestión, véase el voto en disidencia del Presidente del Tribunal Doe en *Kendall v. Brownson* (1866) 47 N. H. 186, 196.

<sup>26</sup> Aunque no necesariamente precedente, sin embargo, a una facultad irrevocable de aceptación. Véase, “Offer and Acceptance and Some of the Resulting Legal Relations” en *Yale Law Journal*, 26, 1917, p. 169.

a la obligación inmediata e incondicional de pago que recaerá sobre B de pagar el precio o cumplir con su obligación secundaria de pagar daños y perjuicios por incumplimiento. La promesa de B podría ser expresamente condicional, por ejemplo, si se acuerda que B debe pagar “si su barco arriba”.<sup>27</sup> Si B hubiese prometido pagar con su propio trabajo personal, su obligación estaría de manera implícita condicionada a que éste conservare su vida y su salud.

*Condiciones en los contratos bilaterales.* Un contrato bilateral es aquel que se conforma por promesas mutuas y en el cual cada una de las partes asume una obligación de efectuar algún tipo de prestación. Cada obligación puede requerir la realización de una prestación tanto inmediata como futura y cada una puede ser tanto condicional como incondicional. La condición de la obligación de cualquiera de las partes puede consistir en la realización de una prestación por parte de la otra o en un acto de un tercero, o algún evento futuro, o en información en relación a un acontecimiento pasado. Si la obligación de A está condicionada a una conducta previa de B conforme a su promesa, o al ofrecimiento de realizar dicha conducta por parte de B, se dice que la promesa de A es dependiente. Si no se encuentra sujeta a condición, se dice que su promesa es independiente.<sup>28</sup>

Si los comportamientos de ambas partes deben ser simultáneos en el tiempo y ninguna de ellas puede ser acusada de incumplimiento, hasta después de haber tenido lugar un ofrecimiento de realizar una prestación por parte de la otra, ambas promesas son dependientes y se dice que las condiciones son concurrentes.<sup>29</sup> Decir que una promesa es dependiente es sólo una manera de señalar que la obligación que ella crea es condicional. El término se ha utilizado en mayor medida para referirse a promesas mutuas que no han sido descriptas como condicionales expresamente, siendo la condición impuesta por la ley o por interpretación legal.

<sup>27</sup> *Martindale v. Fisher* (1745, K. B.) 1 Wilson, 88.

<sup>28</sup> Si B le vende mercadería a A, cuya entrega se realizará el 1º de mayo, habiendo prometido A pagar el 1º de junio, la promesa de B de entregar la mercadería es independiente y la promesa de A es dependiente. A falta de entrega por parte de B, A no tiene obligación alguna de pagar. *Norrington v. Wright* (1885) 115 U. S. 118, 6 Sup. Ct. 12. Lo mismo sucede si B se compromete a trabajar para A durante un mes por \$100, la promesa de B de trabajar es independiente y la promesa de A de pagar es dependiente. De esto no se desprende que la obligación de B sea totalmente incondicional en cualquiera de los dos casos; puesto que en el primer caso posee un privilegio de no entregar el 1º de mayo en caso de que A haya caído en insolvencia, y en el segundo posee el privilegio de no trabajar en caso de enfermedad. *Ex parte Chalmers* (1873) L. R. 8 Ch. App. 289; *Spalding v. Rosa* (1877) 71 N. Y. 40.

<sup>29</sup> *Morton v. Lamb* (1797, K. B.) 7 T. R. 125; *Beecher v. Conrardt* (1855) 13 N. Y. 108. Véase, *supra* nota 20.

*El efecto de la falta de ocurrencia de una condición.* La falta de ocurrencia del hecho operativo descrito como condición debe distinguirse de manera clara del incumplimiento de una promesa, aunque la prestación prometida puede también operar como condición. En tanto el hecho operativo sea inexistente, la relación jurídica prevista (ej.: la obligación primaria de realizar una prestación instantánea o la obligación secundaria de pagar daños y perjuicios) no existe. Sin embargo, si aún no ha vencido el plazo para el acaecimiento de la condición, las relaciones jurídicas anteriores no sufren afectación alguna. Supongamos que A ha hecho una promesa condicional de transferirle a B una porción de tierra, con la condición de que B entregue a A la suma de \$1000 en el transcurso de un año. El ofrecimiento del dinero en cualquier momento del año convertirá la obligación condicional de A en una obligación instantánea; subsiste así, durante todo el año, la posibilidad de que el hecho operativo cobre virtualidad. Al finalizar el año, sin embargo, no subsiste tal posibilidad, y la anterior obligación condicional de A (o responsabilidad)<sup>30</sup> se encuentra finiquitada. Supongamos además que como contraprestación a la obligación condicional de A de realizar la transferencia, B se compromete a pagar \$1000 en el plazo de un año independientemente de que A realice o no la transferencia. Ahora la oferta de pago es un acto que la obligación de B requiere, como así también una condición que precede a la obligación instantánea de A de realizar la transferencia. La falta de ofrecimiento dentro del plazo de un año constituye ahora un incumplimiento de la obligación tal como la falta de ocurrencia de una condición; crea en B la obligación secundaria de pagar daños y perjuicios además de extinguir la obligación condicional de A de realizar la transferencia.<sup>31</sup>

Cuando el hecho que funciona como condición no fue acordado como tal por las partes, expresa o tácitamente, pero es una condición por imposición o interpretación de la ley, la inexistencia del hecho operativo denominado condición ha sido, a veces, descrita como una “defensa equitativa”. En el mejor de los casos, este término “defensa” es analíticamente engañoso. En ausencia del hecho operativo nunca existirá el derecho a accionar legalmente. La cuestión aquí no radica en determinar cuál de las partes debe probar los hechos, sino en el efecto operativo que producen los hechos después de haber sido demostrados. La palabra “equitativa” es igualmente

---

<sup>30</sup> Véase, *supra* nota 5.

<sup>31</sup> En este caso, sin embargo, no debe decirse que el contrato se haya extinguido en su totalidad, puesto que B aún tiene derecho a recibir la totalidad del pago, un derecho que es ejecutable en sí mismo.



inadecuada. Su utilización reviste utilidad histórica (no analítica) en una sola instancia. Tal es el caso de que se haya acordado que el hecho en cuestión opere como una condición, solamente, ante el tribunal de la cancillería, y no en los tribunales del fuero común, de almirantazgo, comerciales, feudales, de las ciudades y de la iglesia. En este tipo de casos la voluntad del canciller adquirió preeminencia y su procedimiento se volvió tan efectivo a fin de anular prácticamente todas las normas de los demás tribunales. Por aquel entonces, la inexistencia de aquel hecho, que puede ser descrito como una condición “equitativa”, significaba que la relación jurídica contemplada no existía, que el demandante no tenía ningún derecho y que el demandado no se encontraba sujeto a ninguna obligación. En el estado actual de nuestro sistema jurídico es raro que sea necesario o conveniente hacer uso de la palabra “equitativo” para describir el efecto jurídico de un hecho que opera como condición implícita. Tal hecho es casi siempre una condición implícita para todos los tribunales por igual, y su existencia o inexistencia tiene el mismo efecto jurídico en todos ellos. Existe conflicto, en efecto, para determinar si un determinado hecho debe operar como condición o no; pero, en general, esto ya no es un conflicto entre los tribunales del rey y el tribunal de la cancillería, sino que se trata de un conflicto que se da entre el juez A y el juez B.

*Reglas para determinar qué hechos funcionan como condiciones.* Todo el mundo sabe que la “interpretación” de un contrato es uno de los problemas más difíciles de resolver dentro del ámbito del derecho. ¿Cuál es el efecto jurídico operativo de aquellos hechos ocurridos con posterioridad a la aceptación de una oferta? Al resolver este interrogante en casos particulares los juristas han elaborado varias reglas, algunas de las cuales son de utilidad pero ninguna de las cuales puede seguirse con seguridad en todos los casos. Con demasiada frecuencia estas reglas se expresan en términos de mera interpretación verbal, y es el dogma general que “la ley no puede crear contratos para las partes”. Casi siempre se expresan en términos de exactitud lógica y abrigan esa “ilusión de certeza” a la que con frecuencia se ha referido el Sr. Juez Oliver Wendell Holmes. La franqueza obliga a admitir que en estos casos la lógica no es el factor decisivo, y que la certeza y la uniformidad no existen siquiera dentro de los límites de una misma jurisdicción.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> La contestación del demandado en *Norrington v. Wright* (1885) 115 U. S. 118, 6 Sup. Ct. 12, se justificaba en virtud de la normativa imperante en aquella época. “Usted nos pide que determinemos si objetaremos o no la recepción de nuevos envíos debido a incumplimientos pasados. Le diremos que lo haremos si tenemos derecho a hacerlo,

Si un hecho fue de forma expresa establecido como condición o no, esto pues, se determina de acuerdo a las reglas de la interpretación verbal; pero ¡cuán fácil y efectiva puede ser nuestra lectura entre líneas cuando lo establecido parece operar ocasional e injustamente! Podemos, con tranquilidad, ignorar lo expresamente establecido o podemos, de manera abierta, anular su funcionamiento sobre la base de que han acaecido hechos nuevos, imprevistos por las partes. Sin duda, también, esto está en sintonía con una costumbre imperante desde hace un largo tiempo. La aprobación de la comunidad no se obtiene con la exigencia de que la obligación sea cumplida al pie de la letra. Así las cosas: cuando la promesa consiste en pagar un precio luego de que determinado arquitecto haya entregado su certificado de aprobación y no de otra forma, el promitente con frecuencia conserva su obligación de pago, aunque el certificado no haya sido entregado.<sup>33</sup> Asimismo, en una ocasión un contrato que describía de manera expresa un hecho como una condición posterior, cesando el derecho a accionar legalmente si el reclamante no iniciaba el litigio correspondiente dentro de los doce meses, dicha condición expresa fue abiertamente dejada de lado puesto que la iniciación del litigio se había vuelto muy dificultosa debido al estallido de la guerra.<sup>34</sup> Sin duda, existen diferencias en la disposición con la que los tribunales dejan de lado acuerdos expresos de este tipo y se nos recuerda, a veces, que la política pública fundamental indica que no debemos interferir con la libertad contractual.<sup>35</sup>

Como parece, los tribunales muy a menudo se sienten con la libertad suficiente para anular condiciones expresas y para privar a determinados hechos del efecto jurídico que las partes expresamente declararon que deberían tener. Si esto es así, no podemos, en absoluto, sorprendernos al descubrir que actúan mucho más libremente al asignarle un efecto

---

y no lo haremos si no contamos con tal derecho. No creemos que usted tenga derecho a obligarnos a decidir sobre una cuestión de derecho controvertida para liberarlo del riesgo de tener que decidir por usted mismo. Usted sabe tan bien como nosotros cual es la regla, y la incertidumbre que existe en torno a su aplicación”.

<sup>33</sup> *Nolan v. Whitney* (1882) 88 N. Y. 648. Este caso ha sido desaprobado en Massachusetts. *Audette v. L'Union St. Joseph* (1901) 178 Mass. 113, 59 N. E. 668. En Inglaterra no se aceptaría, pero la condición es anulada si el certificado es retenido en contubernio. *Batterbury v. Vyse* (1863, Ex) 2 H. & C. 42.

<sup>34</sup> *Semnes v. Hartford Ins. Co.* (1871, U. S.) 13 Wall. 158. Véase también, *Read v. Insurance Co.* (1897) 103 Ia. 307, 72 N. W. 665.

<sup>35</sup> Véase, *Tullis v. Jacson* (1892) 3 Ch. 441, cita a Sir George Jessel. Para un caso en el cual se otorgó efecto pleno a una condición expresa pese a haber causado una confiscación extraordinaria y a pesar de que el incumplimiento del demandante se debió en parte a la errónea actuación de la propia Corte de Apelaciones, véase, *Evans v. Supreme Council* (1918) 223 N. Y. 497, 120 N. E. 93.

jurídico a aquellos hechos sobre los cuales las partes nada han dicho, es decir, en la creación de condiciones de interpretación legal. Aquí, como en cualquier otro lugar, el precedente judicial juega un papel importante; pero las circunstancias modifican los casos, y además varían tan ampliamente y con tanta frecuencia que las reglas generales se convierten en obstáculos. Sin embargo, implica sin duda ir demasiado lejos, sugerir que la única regla invariable es aquella que indica que debemos actuar como nuestros vecinos creen que actuaría un hombre justo y razonable bajo las mismas circunstancias.<sup>36</sup>

*Renuncia de condiciones.* Está establecido que una condición precedente a una obligación contractual puede ser renunciada mediante un acto voluntario de la parte que debe dar cumplimiento a la obligación. No puede afirmarse lo mismo en correspondencia a otras relaciones jurídicas onerosas. Tal condición, ciertamente, no puede ser renunciada o dispensada por la contraparte, la cual se beneficiaría con la renuncia (el titular del derecho, facultad, prerrogativa o inmunidad).

El término renuncia es una de esas palabras de connotación indefinida, que abundan en nuestra literatura jurídica; como un manto que cubre una multitud de pecados.<sup>37</sup> En el caso que nos ocupa se utiliza la palabra para describir casi cualquier acto voluntario de una de las partes contratantes que opera para producir el nacimiento de su obligación contractual, aún en ausencia de algún hecho que haya operado antes como condición precedente. Puede consistir en un mero acto de consentimiento de la nueva relación jurídica; y aunque su función jurídica resulta más cierta en el caso de que la otra parte brinde una nueva contraprestación o actúe de conformidad con la renuncia, ni la contraprestación ni el cambio de posición parecen ser necesarios. El nuevo acto de consentimiento opera como un sustituto de aquél que anteriormente era una condición, y funciona de este modo tanto en el caso de condiciones expresas como de interpretación legal.<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> Dado que el presente artículo pretende abordar el asunto de las condiciones, principalmente, desde el punto de vista del análisis jurídico, no se intenta realizar una exposición de las numerosas reglas que existen para determinar la existencia de condiciones implícitas o por imposición de la ley. Existen muchas reglas de este tipo, inciertas tanto en su exposición como en lo referente a su aplicación, referidas a las condiciones de contratos de tracto sucesivo, contratos de trabajo, contratos aleatorios y demás.

<sup>37</sup> Véase, J. S. Ewart, *Waiver Distributed Among the Departments, Election, Estoppel, Contract, Release*, 1917.

<sup>38</sup> Cuando el tiempo es esencial, la condición puede ser diferida mediante la concesión de una extensión, y la parte que la concede no puede posteriormente ejecutar una cláusula penal para obtener una indemnización de daños y perjuicios por mora. *Maryland Steel*

El término renuncia se utiliza también, para hacer referencia a una conducta luego de la cual se torna inequitativo insistir en el cumplimiento de la condición anterior, aunque del comportamiento de la parte no se infiera de manera expresa que ha consentido una renuncia.<sup>39</sup> En estos casos, sin embargo, debe haber algún cambio de posición de la otra parte de conformidad con la supuesta renuncia. La conducta y sus resultados operan prácticamente del mismo modo que un *estoppel*.

Se observará que la doctrina de la renuncia en ciertos casos implica una anulación de la doctrina de la causa del contrato. Donde hay una acción que guarda conformidad con la renuncia el caso cae fácilmente dentro del grupo de casos en los cuales este tipo de conformidad, posterior a una promesa, resulta ser una causa suficiente;<sup>40</sup> pero cuando la renuncia consiste en un mero consentimiento voluntario no hay causa de ningún tipo; y aún así, se crea de ese modo una nueva obligación donde previamente no existía obligación alguna.<sup>41</sup> Esta doctrina se aplica, sin embargo, sólo a las condiciones en el sentido que se explicó antes, incluso aquellos hechos operativos posteriores a la aceptación. No puede crearse una obligación primaria por “renuncia”; puesto que, debe existir un contrato formal o una causa. Sin lugar a dudas, en la mayoría de los casos

---

*Co. v. United States* (1915) 235 U. S. 451, 35 Sup. Ct. 190. “Él puede renunciar a la condición y aceptar el título aunque sea defectuoso. Si lo hace, el vendedor no puede negarse a realizar la transmisión porque el comprador no puede haber sido obligado a renunciar.... Creemos que la renuncia no requiere de la aprobación del vendedor para ser efectiva.... Desde el momento en que es anunciada la renuncia, el remedio es mutuo”. *Catholic F. M. Society v. Ousanni* (1915) 215 N. Y. 1, 109 N. E. 80. Véase más, en *Kormnan v. Trainer* (1917) 258 Pa. 362, 101 Atl. 1051; *Cape May R. E. Co. v. Henderson* (1911) 231 Pa. 82, 79 Atl. 982. Cuando el demandante incoa una demanda sobre un contrato expreso y alega el pleno cumplimiento, es posible probar el cumplimiento sustancial y la existencia de una renuncia. *Allen v. Burns* (1909) 201 Mass. 74, 87 N. E. 194.

<sup>39</sup> La condición de que un arquitecto apruebe la obra puede ser renunciada aceptando y usando el edificio. *Pennsylvania Rubber Co., v. Detroit Shipbuilding Co.* (1915) 186 Mich. 305, 152 N. W. 1071. También realizando una serie de pagos sin insistir en la entrega del certificado. *McKenna v. Vernon* (1917) 258 Pa. 18, 101 Atl. 919; *Mayer Const. Co. v. Amer Sterilizer Co.* (1917) 258 Pa. 217, 101 Atl. 1002. También aceptando una pequeña entrega de mercaderías. *Craig v. Lane* (1912) 212 Mass. 195, 98 N. E. 685.

<sup>40</sup> Véase, *Anson on Contracts* (Ed. de Corbin 1919) nota a la sec. 127.

<sup>41</sup> Cuando la prueba del siniestro dentro de un plazo determinado se establece como condición en una póliza de seguro, la condición puede ser renunciada incluso después de la expiración del plazo fijado. *Johnson v. Bankers, etc. Co.* (1915) 129 Minn. 18, 151 N. W. 413; *Dezell. v. Fidelity, etc. Co.* (1903) 176 Mo. 253, 75 S. W. 1102; *Kiernan v. Dutchess, etc.. Co.* (1896) 150 N. Y. 190, 44 N. E. 698; *Lebanon, etc. Co v. Erb* (1886) 112 Pa. 149, 4 Atl. 8; *Owen v. Farmers, etc.. Co.* (1869, N. Y.) 57 Barb. 518. La obligación del endosante en virtud de un título negociable está condicionada a la demanda y notificación; pero incluso tras la violación de esta condición, una renuncia voluntaria obligará al endosante a pagar. *Rindge v. Kimball* (1878) 124 Mass. 209.

de renuncia, se encontrará que ha habido un cambio de posición de la otra parte de conformidad con la renuncia.

*Condiciones imposibles.* En primer lugar, debemos distinguir la cuestión de la posibilidad de cumplir con lo prometido, como una condición precedente a la obligación del promitente. Cuando el cumplimiento de la promesa es legal o físicamente imposible al momento de realizarse la promesa, no se origina ninguna obligación, ni tampoco surge responsabilidad alguna. En tal caso la aceptación es un hecho inoperante y deberíamos decir que no se forma contrato alguno. Cuando la imposibilidad surge posteriormente a la aceptación, la obligación condicional se extingue. La ausencia de dicha imposibilidad es una condición precedente a la obligación del promitente de cumplir con lo prometido y de su obligación secundaria de pagar daños y perjuicios en caso de incumplimiento.<sup>42</sup>

En el presente acápite estamos hablando de casos en los cuales el cumplimiento de los actos prometidos por el demandado es, de manera absoluta, posible, pero existe una condición que precede a su obligación de cumplimiento cuya ocurrencia es legal o físicamente imposible. En este caso, también, la imposibilidad puede existir al momento de la aceptación o surgir con posterioridad. Supongamos que el demandado ha prometido pagar \$100, pero sólo con la condición que X llegue a la luna. Aquí el acto prometido por el demandado es absolutamente posible pero el acto que debe realizar X no lo es. Aquí no se crea ninguna obligación o responsabilidad, y la promesa del demandado será, sin lugar a dudas, considerada inoperante como causa de la obligación.<sup>43</sup> Supongamos que el demandado ha prometido pagar \$100, pero la promesa será nula si X llega a la luna. Aquí el hecho de llegar a la luna es una condición posterior, y como no puede cumplirse la promesa crea una obligación incondicional de pago.<sup>44</sup> En este caso el no llegar a la luna es de

<sup>42</sup> No se discutirá más sobre el efecto de este tipo de imposibilidad en el presente artículo. Véase, "Discharge of Contracts", en *Yale Law Journal*, 22, 1913, p. 519 y Anson, *Contracts*, Ed. de Corbin 1919, pp. 373-380.

<sup>43</sup> Sin embargo, el tribunal en *Worsley v. Wood* (1796, K. B.) 6 T. R. 710, dijo "Si existe una condición precedente que implica hacer una cosa imposible, la obligación se transforma es una obligación separada". Con esto el tribunal sin duda quiso decir que la obligación se torna incondicional. Tal parece ser la regla continental en casos de donaciones condicionales realizadas por testamento. Código Civil Francés, sec. 900; *Il Instituta de Justiniano* 14. Pero en el caso de contratos con condiciones precedentes imposibles, la regla generalmente aplicable es la expuesta anteriormente. Código Civil Francés, sec. 1172; *Digesto de Ulpiano*, 45, I, 7; *Il Instituta de Cayo*, 98; Savigny, *System*, 3, sec. 124.

<sup>44</sup> Véase, *Rolle Abr.* 420 (E); *Co. Litt.* 206. El mismo resultado se obtiene cuando la ocurrencia de una condición posterior se torna imposible después de la formación del contrato. Tal condición posterior ha sido rotundamente ignorada en un caso en el que

hecho una condición precedente a la obligación exigible de pago, pero puesto que la existencia de este hecho es cierta puede ser ignorada.

Se obtiene un resultado parecido cuando la existencia del hecho que opera como condición se torna imposible luego de la aceptación de la oferta, pero antes del momento del cumplimiento; excepto que en este caso la promesa del demandado es una causa suficiente para hacer surgir la obligación y nos encontramos ante un contrato válido. Si B promete pintar una casa y A promete pagar \$100 cuando se termine de pintar la casa, hay un contrato válido; pero si la casa es destruida por completo antes de ser pintada, A no tiene obligación alguna de pagar \$100. En tal caso es posible que los tribunales consideren que existe una deuda no contractual de pago por el valor recibido, pero esto es un asunto totalmente distinto.<sup>45</sup> Supongamos que B ha construido una casa a cambio de la promesa de A de pagarle luego de que el arquitecto X le otorgue su certificado de aprobación, y X muere o es declarado insano antes de inspeccionar la casa. Es muy probable que en este caso un tribunal ignore la letra expresa del contrato que crea la condición y obligue a A al pago de la suma acordada en virtud de que la casa ha sido correctamente construida.<sup>46</sup> Al proceder de este modo, el tribunal determina que el certificado no era en realidad una condición, o bien crea una obligación que las partes en verdad no consintieron.

*Cuando el demandado impide la ocurrencia del hecho que opera como condición.* Cuando la falta de ocurrencia de una condición precedente a la obligación del demandado ha sido provocada por la conducta del mismo demandado, dicha conducta afectará de manera grave las relaciones jurídicas existentes.

En muchos casos se reputará como una “renuncia” a la condición.<sup>47</sup>

su ocurrencia fue inevitable (no imposible) por medio de la Ley. *Semmes v. Hartford Ins. Co.* (1871, U. S.) 13 Wall. 158. (La condición posterior a la obligación de pago instantáneo fue aplazada para demandar por doce meses.)

<sup>45</sup> Véase, *Butterfield v. Byron* (1891) 153 Mass. 517, 27 N. E. 667.

<sup>46</sup> Véase, *Reed v. Loyal Protective Association* (1908) 154 Mich. 161, 117 N. W. 600; *London and N. E. Co. v. Schlesinger* (1916) 1 K. B. 20; *Mayer Const. Co. v. Amer. Sterilizer Co.* (1917) 258 Pa. 217, 101 Atl. 1002; *Deyo v. Hammond* (1894) 102 Mich. 122, 60 N. W. 455; *Trippe v. Provident Fund Society* (1893) 140 N. Y. 23, 35 N. E. 316; *Comstock v. Fraternal Accident Ass'n.* (1903) 116 Wis. 382, 93 N. W. 22; *Leiston Gas Co. v. Leiston, etc. Council* (1916) 2 K. B. 428; *Cf. Whiteside v. North American Acc. Ins. Co.* (1911) 200 N. Y. 320, 93 N. E. 948.

<sup>47</sup> *Young v. Hunter* (1852) 6 N. Y. 203; *Ripley v. McClure* (1849) 4 Exch. 345; *Mansfield v. Hodgdon* (1888) 147 Mass. 304, 17 N. E. 544; *Louisville & N. R. v. Goodnight* (1874, Ky.) 10 Bush, 552; *United States v. United Eng. & Con. Co.* (1914) 234 U. S. 236, 34 Sup. Ct. 843; *Pneumatic Signal Co. v. Texas & P. R. R.* (1910) 200 N. Y. 125, 93 N. E. 471;

Así, en los contratos de trabajo el llevar a cabo el mismo es usualmente una condición precedente a la obligación de pago del empleador; pero si el trabajador es despedido sin justificación conserva una acción para reclamar daños y perjuicios, sin que sea necesario que demuestre que el trabajo ha sido realizado.<sup>48</sup> Sin embargo, en tales casos, en general, no se entiende en la actualidad que el trabajador tenga derecho a conservar una acción para reclamar por el monto total del contrato de trabajo. La efectiva realización de las tareas sigue siendo una condición que precede a tal derecho, porque no se considera justo que el demandante obtenga un resarcimiento tanto por su tiempo como por su dinero, aunque sea el demandado quien esté en falta.<sup>49</sup>

En otros casos la conducta del demandado ha sido reputada como un incumplimiento del contrato en base a la teoría de que él ha prometido, expresa o implícitamente, no impedir la ocurrencia de la condición.<sup>50</sup> En algunos de estos hechos inferir la existencia de una promesa parece demasiado desatinado.

Se ha sugerido que una conducta de este tipo por parte del demandado implica un agravio.<sup>51</sup> Esto puede justificarse en base a la teoría de que el demandante posee una valiosa facultad para crear derechos mediante la realización del acto que opera como condición, y que la conducta del demandado implica una injusta destrucción de esa facultad. Sin lugar a dudas, la conducta del demandado causará agravio si tiende a la transformación o destrucción de algún bien de propiedad del demandante.

Si el demandado ya ha recibido beneficios derivados de un cumplimiento parcial por parte del demandante, ciertamente estará obligado a pagar un valor razonable por dichos beneficios, como una deuda cuasi-contractual o no contractual.<sup>52</sup> Esto es sin lugar a dudas correcto si la conducta impeditiva

*Batterbury v. Vyse* (1863, Ex.) 2 H. & C. 42; Código Civil Francés, sec.1178; *Digesto de Ulpiano*, 50, 17, 161.

<sup>48</sup> *Barton v. Gray* (1885) 57 Mich. 622, 24 N. W. 638; *McCargo v. Jergens* (1912) 206 N. Y. 363, 372, 99 N. E. 838; *Tucker v. Boston* (1916) 223 Mass. 478, 112 N. E. 90.

<sup>49</sup> *Clark v. Marsiglia* (1845, N. Y. Sup. Ct.) 1 Denio, 317.

<sup>50</sup> El demandante había acordado comprar una determinada tierra para luego transferírsela al demandado, quien se comprometió a pagar un precio y más tarde, el demandado compró por sí mismo la tierra en cuestión, por lo que se consideró que el demandante tenía derecho a obtener una reparación por daños y perjuicios. *Patterson v. Meyerhofer* (1912) 204 N. Y. 96, 97 N. E. 472. Tienen un efecto similar: *Dupont Powder Co v. Schlottman* (1914, C. C. A. 2d) 218 Fed. 353; *Simon v. Etgen* (1915) 213 N. Y. 589, 107 N. E. 1066; *Brucker v. Manistee R. R.* (1911) 166 Mich. 330, 130 N. W. 822; *Gay v. Blanchard* (1880) 32 La. Ann. 497, 504; *U. S. v. Behan* (1884) 110 U. S. 338, 4 Sup. Ct. 81. Pero véase, en contraposición, *Clark v. Hovey* (1914) 217 Mass. 485, 105 N. E. 222.

<sup>51</sup> *MacPherson v. Mackay* (1918, N. J. Sup. Ct.). 103 Atl. 36. El caso tal vez podría encuadrarse dentro de la doctrina de *Lumley v. Gye* (1853, Q. B.) 2 El. & Bl. 216.

<sup>52</sup> *Hoyt v. Pomeroy* (1913) 87 Conn. 41, 86 Atl. 755.

del demandado no es un comportamiento privilegiado, y parece también correcto, incluso, si se tratase del caso contrario.

En algunos casos la conducta impeditiva por parte del demandado ha sido reputada como privilegiada.<sup>53</sup> En tal caso el demandado no es responsable ni de incumplimiento contractual ni de ocasionar agravios, y probablemente, la condición precedente a su propia obligación contractual no debería considerarse renunciada.

El problema discutido con anterioridad debe distinguirse de aquella situación en la que el demandante impide al demandado cumplir con lo prometido. En caso de existir dicho impedimento el demandado no es culpable de incumplimiento alguno.<sup>54</sup>

*La doctrina del cumplimiento sustancial.* Ha surgido en los Estados Unidos una doctrina indefinida, en ocasiones denominada como la doctrina del cumplimiento sustancial. Esta no se ocupa del cumplimiento de la obligación como una forma de liberarse de la misma, sino del cumplimiento del demandante como condición precedente a la obligación de cumplimiento exigible recaída sobre el demandado. Cuando un contratante es demandado por incumplimiento no puede evitar por completo pagar daños y perjuicios, aunque demuestre que él sustancialmente cumplió, estuvo cerca de cumplir, o entregó algo de una calidad equivalente a lo prometido; pero cuando inicia un litigio como parte demandante puede con frecuencia ganar, aunque no haya cumplido con su parte del acuerdo al pie de la letra.

Supongamos que el demandante ha cumplido sustancialmente conforme a su propia promesa, pero no en todos los aspectos; el tribunal debe ahora determinar si alguno de los actos no cumplidos era una condición precedente a la obligación del demandado o no. Nunca es correcto decir que el cumplimiento sustancial de una condición es suficiente; pero es con frecuencia correcto decir que el cumplimiento absolutamente exacto y completo, tal como había sido prometido por parte del demandante,

---

<sup>53</sup> *Clark v. Hovey*, *supra*. Un caso puede ser el supuesto en el que el demandante se comprometió a proporcionar determinada mercadería, la entrega era una condición precedente a su derecho a recibir remuneración, y se vio luego impedido de cumplir con esta condición por un acto legal del demandado consistente en la compra de todo el mercado de suministros (para el uso efectivo de los mismos y sin intención alguna de monopolizar el mercado). Podría considerarse que el acto del demandado libera al demandante de su obligación de entregar la mercadería, pero no constituye un incumplimiento de una obligación debida por el demandado al demandante.

<sup>54</sup> Véase, *United States v. Peck* (1880) 102 U. S. 64; *Porto Rico v. Title Guar. & Surety Co.* (1913) 227 U. S. 382, 389, 33 Sup. Ct. 362; 2 *Coke, Inst. ch. 27, 19; Rolle Abr.* 453 (N) 3, 4. Cf. *Blandford v. Andrews* (1599) Cro. Eliz. 694.



no es una condición precedente a la obligación del demandado. Si el cumplimiento sustancial por parte del demandante fuera suficiente para obligar al demandado, entonces tal cumplimiento sustancial sería la única condición y lo exigido se habría cumplido de modo exacto y completo. La cuestión de la obligación del demandante de pagar daños y perjuicios por su propio incumplimiento parcial es un asunto completamente distinto. El cumplimiento sustancial de la promesa de A puede ser suficiente para permitirle conservar una acción contra B, y puede aún, al mismo tiempo, ser insuficiente para impedir que B posea una acción contra A.

Cuando el demandado ha estipulado claramente que cierto cumplimiento por parte del demandante debe preceder a su propia obligación de pago, el cumplimiento estipulado es una condición precedente. El tribunal puede, es cierto, aceptar “algo de calidad equivalente”, lo hace operar como única condición, y luego obligar al demandado a pagar.<sup>55</sup> Esto es lo que los irreverentes podrían describir como crear un contrato para las partes.<sup>56</sup> Si el demandado no ha estipulado que el cumplimiento del demandante debe ser una condición precedente a su propia obligación activa, sino que sólo ha obtenido una promesa por parte del demandante y ha asumido, de este modo, una obligación sobre su persona; luego el tribunal no necesita exigir cumplimiento alguno por parte del demandante como condición precedente a la obligación del demandado, y si se requiere algún tipo de cumplimiento como condición es justo y equitativo exigir sólo un cumplimiento sustancial de tal condición.

Nuestras conclusiones pueden enunciarse de la siguiente manera:

- 1- Cada conducta que constituye una condición debe cumplirse exactamente.
- 2- Que una condición es una cuestión de interpretación y construcción (en el sentido más amplio de dichos términos).
- 3- El cumplimiento sustancial de los actos prometidos por el demandante puede constituirse en la única condición de la obligación del demandado, ya sea por una razonable deducción de los hechos o por pura imposición de la ley. Si este cumplimiento ha tenido lugar, el demandante puede mantener su facultad de exigir el pago de la deuda (o su equivalente) por el precio acordado. En tal caso le será conveniente alegar el pleno cumplimiento,

---

<sup>55</sup> Véase, *Nolan v. Whitney* (1882) 88 N. Y. 648.

<sup>56</sup> La regla sentada en *Nolan v. Whitney*, supra, es expresamente desestimada en *Audette L'Union St. Joseph* (1901) 178 Mass. 113, 59 N. E. 668. En *Crouch v. Gutmann* (1892) 134 N. Y. 45, 31 N. E. 268, se dice en el voto de la disidencia que el tribunal ha ido demasiado lejos creando nuevos contratos para las partes.

puesto que esto significa el cumplimiento de todas las cuestiones necesarias para crear la obligación de pago del demandado, y no sólo el cumplimiento de aquellas cuestiones que lo liberen por completo de su propia obligación. Las variaciones no sustanciales de los términos exactos del contrato, aunque sean conocidas por el demandante, no le impedirán obtener un resarcimiento del contrato expreso; y tampoco se requiere renuncia alguna por parte del demandado.<sup>57</sup> Para tales incumplimientos no sustanciales el demandado posee una acción de reconvención por daños y perjuicios, para descontar el importe que le concierne en ese concepto del monto de la indemnización que le corresponda percibir al demandante; pero el demandado no tiene prerrogativas para no actuar tal como lo prometió.<sup>58</sup> Del mismo modo, la equidad frecuentemente indica un cumplimiento específico por parte del demandado, permitiéndole obtener una indemnización por diferencias mínimas.<sup>59</sup>

4- Cuando el cumplimiento sustancial del demandante es una condición precedente a la obligación de cumplimiento inmediato del demandado, y esta condición no se ha producido, el demandante no puede iniciar litigio alguno por el precio acordado a menos que exista una renuncia de la condición por parte del demandado.<sup>60</sup> Si ha habido una verdadera renuncia por parte del demandado, su obligación de cumplimiento inmediato existe y el demandante posee una acción sobre el contrato expreso por el precio acordado o su equivalente. En tales casos, sin embargo, el demandante no debe alegar el cumplimiento total de las condiciones; puesto que si lo hace su prueba pondrá de manifiesto una discrepancia. Los hechos operativos constituyen el acuerdo, el cumplimiento parcial, y la renuncia; y éstos deben ser alegados.<sup>61</sup> Los hechos que operan como renuncia pueden ser tanto una

---

<sup>57</sup> *Smith v. Mathews Const. Co.* (1919, Cal.) 179 Pac. 205.

<sup>58</sup> *Nolan v. Whitney* (1882) 88 N. Y. 648; *Pitcairn v. Phillip Hiss Co.* (1902, C. C. A. 3d) 113 Fed. 492; *Jones & H. Co. v. Davenport* (1901) 74 Conn. 418, 50 Atl. 1028; *Hayward v. Leonard* (1828, Mass.) 7 Pick. 181; *Palmer v. Britannia Co.* (1901) 188 Ill. 508, 59 N. E. 247; *Ashley v. Henahan* (1897) 56 Oh. St. 559, 47 N. E. 573.

<sup>59</sup> Cuando el vendedor ha prometido transmitir una granja de un determinado número de acres y resulta que hay una pequeña diferencia, se declarará procedente el cumplimiento específico del contrato junto con una indemnización. *King v. Bardeau* (1822, N. Y.) 6 Johns. Ch. 38; *Foley v. Crow* (1872) 37 Md. 51; *Dyer v. Hargrave* (1805, Eng. Ch.) lo Vesey, 505; *Creigh v. Boggs* (1882) 19 W. Va. 240. Tal declaración no procede cuando la diferencia es demasiado grande. *Wetmore v. Bruce* (1890) 118 N. Y. 319, 23 N. E. 303; *Lombard v. Chicago Congregation* (1872) 64 Ill. 477.

<sup>60</sup> Véase, *infra* nota 64.

<sup>61</sup> *Allen v. Burns* (1909) 201 Mass. 74, 87 N. E. 194; *Herdal v. Sheehy* (1916) 173 Cal. 163, 159 Pac. 422; *Daley v. Russ* (1890) 86 Cal. 114, 24 Pac. 867.

expresión de consentimiento del demandado como una conducta que dé lugar a la existencia de un *estoppel*.<sup>62</sup> Hay una clara distinción entre los hechos que operan para crear una obligación en cabeza del demandado de pagar el precio del contrato, y aquellos que simplemente crean una obligación de pagar por el valor recibido. En el primer caso se origina una deuda contractual (o una obligación de actuar conforme a lo prometido); en el segundo se origina una deuda cuasi-contractual o extracontractual, calculándose el importe adeudado en relación al valor recibido. El segundo no es en absoluto un caso de renuncia.<sup>63</sup> Tanto el primer como el segundo caso deben distinguirse, asimismo, de aquellos hechos que operan como un modo de liberación de la acción de reconvencción del demandado contra la parte demandante. Los dos primeros determinan la obligación del demandado para con el demandante; el tercero afecta la obligación del demandante para con el demandado. Una condición precedente a la obligación del demandado puede ser renunciada por éste sin causa; en general se considera imposible que éste libere a su contraparte de la obligación que aquella tiene para con él.

5- Que un cumplimiento sustancial debe determinarse en referencia a los hechos particulares de cada caso. El interrogante se realiza siempre por grados y su solución será dudosa en muchos casos. Si el demandado ha considerado la desviación como no esencial, esto será generalmente decisivo para el tribunal. Se sopesará la proporción entre los daños ocasionados y los beneficios recibidos. El grado de inmoralidad con el que se haya conducido el demandante será trascendente para despejar dudas: ¿El demandante de manera deliberada ha considerado su contrato como un mero pedazo de papel? ¿Fue su incumplimiento intencional, pero causado por dificultades e inconvenientes graves? ¿Fue su incumplimiento no intencional? ¿Fue en extremo negligente o razonablemente prudente? Se dice con frecuencia que el incumplimiento deliberado por parte del demandante le impide, con posterioridad, obtener del demandado cualquier tipo de resarcimiento.<sup>64</sup> Esta

<sup>62</sup> Véase arriba, Renuncia de Condiciones, 135.

<sup>63</sup> El que un mero usuario de un edificio no esté de manera sustancial de acuerdo con el contrato no significa, normalmente, que renuncie al mismo por este hecho. Aunque demuestra que el demandado ha recibido un valor, por el cual deberá pagar si dicho valor es mayor a los daños causados por la conducta defectuosa del demandante. En la mayoría de los casos, por lo general, se omite realizar la distinción arriba señalada, pese a que la medida de la indemnización depende de ella. Véanse los casos de *supra* nota 58.

<sup>64</sup> *Gillespie Tool Co. v. Wilson* (1888) 123 Pa. 19, 16 Atl. 36; *Van Clief v. Van Vechten* (1892) 130 N. Y. 571, 29 N. E. 1017; *Spence v. Ham* (1900) 163 N. Y. 220, 57 N. E. 412; *Elliott v. Caldwell* (1890) 43 Minn. 357, 45 N. W. 845; *Cornish &c. Co. v. Dairy Ass'n.* (1901) 82 Minn. 215, 84 N. W. 724; *Drew v. Goodhue* (1902) 74 Vt. 436, 52 Atl. 971; *Thompson v. Brown* (1898) 106 Ia. 367, 76 N. W. 819; *Main v. Oien* (1891) 47 Minn. 89, 49 N. W. 523; *Ponce v.*

es una afirmación demasiado fuerte. Aunque se recepte dicho principio, el tribunal de todas formas considerará el grado de incumplimiento y la falta de moralidad con la que se haya conducido la parte en cuestión.

*La satisfacción personal como condición.* Una de las partes contratantes puede prometer expresamente que realizará su trabajo para la satisfacción personal del beneficiario de la promesa. No hay nada inadecuado en dicha promesa, y en caso de no cumplir con la misma, el beneficiario, con toda certeza, tendrá derecho a ser resarcido por los daños y perjuicios sufridos. Sin embargo, lo anterior no significa que la obligación del demandado, en cuanto a pagar el precio del contrato, esté condicionada a dicha satisfacción personal. Aunque esto puede darse, por ejemplo, si en términos expuestos, el demandado promete pagar “con la condición de estar satisfecho” o “después” de haber sido satisfecho.<sup>65</sup> En ocasiones ha surgido la duda en torno a si existe un contrato genuino en tales casos;<sup>66</sup> pero dicha duda no parece estar bien fundada, puesto que el estado de ánimo del beneficiario de la promesa es un hecho que debe ser determinado por el jurado en base a las pruebas ofrecidas, y el demandado no posee prerrogativas para no pagar si el jurado considera que fue satisfecho. El hecho de que el demandado niegue haber sido satisfecho no será concluyente.<sup>67</sup> Sin embargo, la duda está bien fundada, si la promesa del demandado consiste simplemente en cumplir si así lo desea, o si se conviene que la expresión de satisfacción del propio demandado sea concluyente.<sup>68</sup>

Al interpretar contratos en los cuales el demandante ha prometido una satisfacción personal debe establecerse una distinción entre aquellos en los

---

*Smith* (1892) 84 Me. 266, 29 Atl. 854; *Hathaway v. Lynn* (1889) 75 Wis. 186, 43 N. W. 956; *Desmond-Dunne Co. v. Friedman-Doscher Co.* (1900) 162 N. Y. 486, 56 N. E. 995.

<sup>65</sup> *Williams Mfg. Co. v. Standard Brass Co.* (1899) 173 Mass. 356, 53 N. E. 862; *Fire Alarm Co. v. Big Rapids* (1889) 78 Mich. 67, 43 N. W. 1030. Si quien debe ser satisfecha es una tercera parte, es más probable que el tribunal considere que la satisfacción de aquella es una condición. *Butler v. Tucker* (1840, N. Y.) 24 Wend. 446.

<sup>66</sup> *Folliard v. Wallace* (1807, N. Y.) 2 Johns. 395; *Duplex Safety Boiler Co. v. Garden* (1886) 101 N. Y. 387, 4 N. E. 749.

<sup>67</sup> *Silsby Mfg. Co. v. Chico* (1885, C. C. D. Cal.) 24 Fed. 893; *Hartford Sorghum Co. v. Brush* (1871) 43 Vt. 528. También en *McCartney v. Badovinac* (1916) 62 Colo. 76, 160 Pac. 190, donde el demandado contrató un detective para investigar el robo de un diamante y se comprometió a pagar \$500 “en el caso de que éste encontrase las respuestas necesarias para satisfacer al mencionado McCartney”. Se consideró que debería pagar la suma acordada cuando el detective hubiere demostrado, más allá de toda duda razonable, que la esposa del promitente había robado el diamante, pese al hecho de que el promitente profesare insatisfacción.

<sup>68</sup> *Hunt v. Livermore* (1828, Mass.) 5 Pick. 395; *Hawkins v. Graham* (1889) 149 Mass. 284, 21 N. E. 312; *Great Northern Ry. v. Witham* (1873) L. R. 9 C. P. 16.

cuales el cumplimiento debe ser sopesado y juzgado conforme a estándares de preferencia personal, sentimientos, u opiniones; y aquellos en los cuales la determinación depende simplemente de un valor de mercado, aptitud mecánica o servicio. En la primera clasificación, si el demandante prometió satisfacer al demandado, la misma, en general, se considera como una condición precedente a su obligación de pago, aunque no haya sido descripta literalmente como tal por las partes.<sup>69</sup> Esto sucede porque en realidad no existen estándares en base a los cuales los tribunales o jurados puedan mensurar el cumplimiento, y en ausencia de satisfacción el cumplimiento no se considera “sustancial”. En la última clasificación, la satisfacción personal nunca se considerará como una condición precedente a menos que haya sido de manera clara descripta como tal, y será incluso probable que el tribunal la sustituya luego por la satisfacción de un hombre razonable.<sup>70</sup> La solución dependerá, en parte, de si la decisión adoptada le ocasionará al demandante una pérdida importante o si el demandado se enriquecerá injustamente en caso de considerarse la satisfacción personal como condición. Se advierte una creciente liberalidad consistente en permitir que el demandante que se encuentra en falta obtenga un resarcimiento cuasi-contractual. Pero esta opción sólo procede cuando el demandado ha recibido algún beneficio y no en aquellos casos en los que el demandante sufre una pérdida importante.

En una venta de mercadería realizada mediante un contrato que permite que las mercancías sean devueltas si no satisfacen al comprador, la satisfacción personal es claramente una condición, si la elección del artículo en tema involucra una cuestión de gusto personal.<sup>71</sup> También, suele considerarse que si el contrato designa al comprador como único juez, éste puede devolver los artículos, incluso, si la elección de éstos no supone estrictamente una cuestión de gusto personal. Al menos en todos los casos en los cuales pueda posicionar al vendedor en *statu quo*.<sup>72</sup> Cuando la contraprestación proporcionada es de

<sup>69</sup> *Pennington v. Howland* (1898) 21 R. l. 65, 41 Atl. 891 (retrato); *Gibson v. Cranage* (1878) 39 Mich. 49 (retrato); *Zaleski v. Clark* (1876) 44 Conn. 218 (busto); *Brown v. Foster* (1873) 113 Mass. 136 (confección de traje completo); *Koehler v. Buhl* (1893) 94 Mich. 496, 57 N. W. 157 (servicios personales); *Crawford v. Pub. Co.* (1900) 163 N. Y. 404, 57 N. E. 16 (colaborador en un periódico).

<sup>70</sup> Véase, *Magee v. Scott & Co.* (1899) 78 Minn. 11, 80 N. W. 781; *Folliard v. Wallace* (1807, N. Y.) 2 Johns. 395 (condición expresa de satisfacción con título de propiedad).

<sup>71</sup> *McClure v. Briggs* (1886) 58 Vt. 82, 2 Atl. 583 (órgano); *McCarren v. McNulty* (1856, Mass.) 7 Gray, 139 (biblioteca); *Fechtelor v. Whittemore* (1910) 205 Mass. 6, 91 N. E. 155 (la satisfacción de un hombre razonable fue considerada suficiente).

<sup>72</sup> *Campbell Printing Press Co. v. Thorp* (1888, C. C. E. D. Mich.) 36 Fed. 414 (prensa para impresión); *Walter A. Wood & Co. v. Smith* (1880) 50 Mich. 565 (máquina cosechadora); *Goodrich v. Van Nortwick* (1867) 43 Ill. 445 (máquina aventadora); *Aiken*

naturaleza tal que su valor se perderá en gran medida, o totalmente, para quien la proporciona, a menos que se le pague —y no es un asunto que en lo normal implique una cuestión de gusto solo personal— los tribunales se inclinan, de manera enérgica, por considerar que la satisfacción de un hombre razonable es la única condición.<sup>73</sup> Pero si el trabajo y las mercaderías suministradas por el demandante consisten en algo que involucre una cuestión de gusto personal o comodidad, la genuina insatisfacción del promitente imposibilitará la obtención de un resarcimiento.<sup>74</sup>

### III. Oferta, opción y contrato condicional<sup>75</sup>

Una oferta puede definirse como un acto de una de las partes por el cual se le confiere una facultad a otra, para crear relaciones contractuales entre ellas, mediante otro acto denominado aceptación. Esta facultad es revocable por el oferente en cualquier momento antes de la aceptación (o quizás, antes de la realización de cualquier acto sustancial que constituya una parte de la referida aceptación). Mientras sea revocable, y el oferente tenga tanto la facultad como la prerrogativa de destruir la facultad del destinatario de la oferta, no decimos que existe un contrato.

Una opción es siempre una oferta, por lo general para comprar o vender una propiedad, y siempre crea una facultad en cabeza del titular de la opción. Pero algunas opciones son irrevocables y, por ende, son a menudo descriptas como “opciones vinculantes”. Esto significa que las partes han creado en cabeza del titular de la opción, el destinatario, una facultad acompañada de una inmunidad de revocación; y en el dador de la opción, el oferente, la correlativa responsabilidad de aceptación e imposibilidad de revocación. Esto no significa

---

*v. Hyde* (1868) 99 Mass. 183 (generador de gas); *Singerly v. Thayer* (1885) 108 Pa. 291, 2 Atl. 230 (ascensor de pasajeros); *Exhaust Ventilator Co. v. Chicago &c. R.* (1886) 66 Wis. 218, 28 N. W. 343 (extractores).

<sup>73</sup> *Duplex Safety Boiler Co. v. Garden* (1886) 101 N. Y. 387, 4 N. E. 749 (condición expresa desestimada); *Sloan v. Hayden* (1872) 110 Mass. 141; *Hawkins v. Graham* (1889) 149 Mass. 284, 21 N. E. 312; *Doll v. Noble* (1889) 116 N. Y. 230, 23 N. E. 406; *Hummel v. Stern* (1900, N. Y.) 21 App. Div. 544, 48 N. Y. Supp. 528, aff'd 164 N. Y. 603, 58 N. E. 1088; *Lockwood Mfg. Co. v. Mason Regulator Co.* (1903) 183 Mass. 25, 66 N. E. 420; *Keeler v. Clifford* (1897) 165 Ill. 544, 46 N. E. 248.

<sup>74</sup> *Adams Radiator & Boiler Works v. Schnader* (1893) 155 Pa. 394, 26 Atl. 745; *Schmand v. Jandorf* (1913) 175 Mich. 88, 140 N. W. 996 (servicios profesionales).

<sup>75</sup> Para exposiciones anteriores del presente autor véase, “Offer and Acceptance” en *Yale Law Journal*, 26, 1917, p. 169, y “Option Contracts” en *Yale Law Journal*, 23, 1914, p. 641.

que el dador de la opción tenga solo una obligación de no revocar y que por su incumplimiento deberá pagar daños y perjuicios, aunque tal obligación puede existir; sino que significa que éste no tiene ninguna facultad (es decir, tiene una imposibilidad) para destruir la facultad del titular de la opción. Como se demostró con anterioridad,<sup>76</sup> dichas facultades y responsabilidades son con frecuencia denominadas “derecho condicional” y “obligación condicional” respectivamente. Para crear tal opción (u oferta irrevocable), se necesita un instrumento formal o una causa. Por estas razones, puede describirse siempre a una opción vinculante como un contrato. Obsérvese que se requiere siempre de la actuación de dos personas para crear una opción vinculante; debe haber una oferta y una aceptación por parte del destinatario de la misma. La mera oferta consiste siempre en un acto de una sola persona.

Una opción vinculante es en todos los casos una especie de contrato condicional; pero éste último es el término más inclusivo. Incluye cualquier acuerdo que cree derechos y obligaciones condicionales, como los que hemos explicado hasta aquí, a pesar de que a nadie se le otorgue facultad alguna. Cuando por una causa, A le ha prometido a B pagarle \$100 luego de que su barco arribe, o luego de cualquier otro evento que no sea un acto voluntario de B, no se crea ninguna facultad en cabeza de B y tampoco tiene éste ninguna opción. En su lugar, se dice que B tiene un derecho condicional y que A se encuentra sujeto a una obligación condicional. Esto, también, requiere de actos voluntarios de dos personas, una oferta y una aceptación, obtenidos ya sea mediante un instrumento formal o una causa.

Los términos “contrato” y “opción” se utilizan de manera amplia. Las relaciones jurídicas específicas connotadas por estos términos varían según cada caso en particular. La única seguridad radica en analizar su complejidad a la luz de los conceptos básicos que los componen: derecho, facultad, prerrogativa, inmunidad. Un claro pensamiento y una correcta decisión requieren de este análisis.

#### **IV. Prueba de las condiciones y la regla de la prueba verbal<sup>77</sup>**

Cuando se crea un instrumento escrito que contiene palabras que son en apariencia incondicionales, ¿puede demostrarse que quien lo confeccionó no

<sup>76</sup> Véase, *supra* nota 5.

<sup>77</sup> [N. del T.: La regla de la prueba verbal (*Parol evidence rule*) es una regla en virtud de la cual, con carácter general, la literalidad de los acuerdos escritos prevalece sobre cualquier testimonio o interpretación verbal relativa a los mismos, a la que solo debe recurrirse en caso de ambigüedad u oscuridad del documento.]

tuvo la intención de crear derechos, facultades, prerrogativas o inmunidades inmediatas, sino tan sólo condicionales? ¿Es admisible la prueba de las manifestaciones verbales, para demostrar que determinado hecho que opera como “condición” debe existir antes de cualquier derecho inmediato? ¿Dicha prueba de las manifestaciones verbales no contradice o varía los términos escritos del contrato? No hay dudas de que bajo estas circunstancias la prueba de las manifestaciones verbales es admisible.

Dichas pruebas no necesariamente demuestran que no existe contrato en absoluto, ni tampoco ponen de manifiesto que aún no exista ningún “acto jurídico” completo.<sup>78</sup> Puede haber un contrato verbal entre las partes, completo como para ser irrevocable y crear derechos y obligaciones tanto condicionales como incondicionales. Los hechos operativos son verbales; ellos son los actos de oferta y aceptación, las expresiones verbales del

---

<sup>78</sup> El uso del término “acto jurídico” en *Wigmore on Evidence*, sec. 2404 y siguientes, parece ser altamente objetable. Su razón para admitir la regla de las manifestaciones verbales, para demostrar que un documento ha sido confeccionado con sujeción a determinada condición verbal, radica en que no ha existido un acto jurídico completo. “El acto debe ser definitivo al momento de su declaración. No cobra existencia como acto hasta haber sido pronunciado en su totalidad. Como casi todas las transacciones importantes son precedidas por negociaciones y borradores provisorios y preparatorios, el problema es determinar si y cuándo la declaración es definitiva; porque hasta que la declaración no haya adquirido cierto carácter definitivo, no habrá acto alguno”. Este análisis es desafortunado en dos aspectos. La palabra “acto” es utilizada para incluir un gran número de hechos operativos de carácter diverso, y en segundo lugar, se infiere que antes de la “declaración final” los hechos y eventos preliminares no tienen ningún efecto operativo legal. La definición de “acto” de Austin es de las más acertadas. “Son actos los movimientos corporales que siguen inmediatamente a nuestros deseos de aquellos”. *Jurisp.* I, p. 421. “Los actos externos son aquellos movimientos del cuerpo que son consecuencia de determinadas manifestaciones de la voluntad”. *Ibid.* p. 366. Véase adoptar este uso, con citas en este sentido de los jueces Markby y Holmes, al Profesor Walter W. Cook, “Act, Intention, and Motive in the Criminal Law” en *Yale Law Journal*, 26, 1917, p. 645. De conformidad con la sencilla y científica definición de “acto” de Austin, el documento no es un acto en absoluto, ni tampoco una parte de un acto. Asimismo, la condición en virtud de la cual el documento, supuestamente, se convertirá en operativo puede no ser un acto; y casi nunca es un acto de la persona que ejecuta el instrumento. Por cierto, no debería describirse como su “declaración”. La ocurrencia de la condición, por lo tanto, no es la culminación de ningún acto por parte del contratante; como tampoco lo son sus actos inoperativos preliminares destinados a crear nuevas relaciones jurídicas. Por el contrario, éstos son, en sí mismos, actos completos y cada uno de ellos muy a menudo opera para crear nuevas facultades y prerrogativas e incluso derechos y obligaciones. El documento puede no ser aún un hecho operativo en sí mismo, y por lo tanto, no impedirá que los actos y eventos preliminares surtan sus efectos jurídicos normales.

El uso de Wigmore del término “acto jurídico” es compartido por Kales, “Considerations on the Art of Interpreting Writings” en *Yale Law Journal*, 28, 1918, p. 33, y por Aigler, “Is a Contract Necessary to Create an Effective Escrow?” en *Mich. L. Rev.*, 16, 1918, p. 580.



acuerdo logrado por las partes. Ésta debe demostrar dichos hechos y es admisible probar cada uno de ellos, incluyendo las condiciones verbales. Tales expresiones verbales constituyen “actos jurídicos” completos, muñidas del efecto operativo habitual.

La mera existencia de un instrumento escrito, sin embargo, nunca es *per se* un hecho operativo; si no se acompaña con palabras u otros actos que expresen alguna intención, no crea relación jurídica alguna. La mera confección y firma de un documento no lo hace un hecho operativo; tampoco, la entrega del mismo a otra persona para que lo conserve de manera segura o lo lea y examine. Los actos conexos del creador del contrato siempre deben ser probados para demostrar cuál es la función jurídica del instrumento, puesto que dichos actos determinan su función jurídica. Si A le entrega el instrumento a C diciéndole: “consérvame esto”, el documento no es un hecho operativo. Su entrega, sin embargo, sí constituye un hecho operativo, puesto que crea los derechos y obligaciones propios del contrato de depósito. Si A dice: “entrega esto a B a cambio del pago de \$5000”, la entrega a C es nuevamente un hecho operativo; como antes, se trata de un depósito, y junto con las palabras que lo acompañan crea una facultad en cabeza de C, para hacer del documento en sí un hecho operativo mediante una nueva entrega del mismo a B. Antes de esa nueva entrega, el documento no es un hecho operativo en absoluto. En orden a que un instrumento escrito puede excluir cualquier prueba de carácter verbal,<sup>79</sup> debe demostrarse, por medio de otras pruebas de carácter verbal, que las partes actuaron de un modo que expresa su intención de hacer del instrumento un hecho operativo. Si la prueba verbal es necesaria para demostrar que alguna vez el instrumento tuvo algún efecto operativo, es de seguro admisible demostrar que nunca tuvo ningún efecto de este tipo. Y siempre que el instrumento no sea en sí mismo un hecho operativo, la prueba de carácter verbal es siempre admisible para demostrar cuáles son los verdaderos hechos operativos y cómo operan. Puede indicarse que los derechos son condicionales más allá de que un instrumento sea inoperativo; los términos verbales pueden demostrarse en contraposición a los términos de dicho instrumento. La prueba de carácter verbal se torna inadmisibile para contradecir o modificar un instrumento escrito, solo después de que otras pruebas de estas hayan demostrado que las partes han constituido ese instrumento en sí mismo como un hecho operativo.<sup>80</sup>

<sup>79</sup> [N. del T.: Se hace referencia a las pruebas de carácter verbal por contraposición a la prueba documental.]

<sup>80</sup> Véase, *Reed v. Reed* (1918, Me.) 104 Atl. 227.

En *Pym v. Campbell*,<sup>81</sup> un escrito, aparentemente completo y firmado de forma correcta, fue entregado al demandante, quien lo ofreció como prueba. El demandado logró demostrar que fue entregado para ser efectivo sólo en el caso de que A aprobase la invención que fuere objeto de venta, y que A no la aprobó. Nada se dijo sobre la aprobación de A en el escrito en sí mismo. Erle, J. dijo: “si se demuestra que de hecho el documento fue firmado con la intención expresa de no constituir un acuerdo, la otra parte no puede transformarlo en un acuerdo mediante la incorporación de la firma. Debe distinguirse que jurídicamente la prueba para variar los términos de un acuerdo escrito no es admisible, pero la misma para demostrar que no hay un acuerdo, en absoluto, es admisible”.

Pueden existir algunas diferencias en torno al uso de la palabra “acuerdo”; pero está claro que conforme al sentido propio de la palabra existió en verdad un acuerdo en este caso, hubo un contrato válido y hubo numerosos “actos jurídicos” completos. La prueba de carácter verbal demostró que hubo actos de oferta y aceptación indicativos de un verdadero acuerdo, que estos actos tuvieron la misma función jurídica que en la confección de cualquier otro contrato, y que este fue uno válido.<sup>82</sup> Se demostró además que los términos del contrato, tal como se celebraron o confeccionaron, no eran idénticos a los registrados en el documento y que, ciertamente, contradecían y modificaban los términos del documento escrito. Está permitido hacer esto, sin embargo, en razón de que el papel en sí mismo no es aún un hecho operativo en absoluto, porque las partes han convenido que de manera efectiva no lo sea. Los derechos de cada parte en virtud del contrato verbal existente son derechos condicionales; la aprobación de A se estableció como condición precedente a la existencia de derechos y obligaciones inmediatas y de exigibilidad instantánea. Si se acordó que el documento formal fuese el memorial completo y final del acuerdo, será entonces por sí mismo un hecho operativo; la regla de la prueba verbal habría operado y causado la exclusión de la prueba tendiente a demostrar que la aprobación de A era una condición.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup> (1856, Q. B.) 6 E. & B. 370, considerado un *leading case* por Wigmore, Evid. sec. 2410.

<sup>82</sup> Véase en concordancia, T. Baty, Loan and Hire, p. 6.

<sup>83</sup> Otros casos similares son *Wallis v. Littell* (1861) 11 C. B. N. S. 369 (asignación de un contrato de arrendamiento condicionado al consentimiento del arrendador); *Stanley v. White* (1896) 160 Ill. 605, 43 N. E. 729; *Wilson v. Powers* (1881) 131 Mass. 539 (beneficiario dio una extensión por escrito, con la condición verbal de que las garantías deberían ser consentidas); *Robertson v. Rowell* (1893) 158 Mass. 94, 32 N. E. 898 (nota entregada al beneficiario con la condición verbal de que X otorgue su aprobación) *Burke v. Dulaney* (1894) 153 U. S. 228, 14 Sup. Ct. 816; *Burns v. Doyle* (1899) 71 Conn. 742, 43 Atl. 483; *Chipman v. Tucker* (1875) 38 Wis. 43; *Bowser v. Fountain* (1915) 128 Minn. 198,

Se ha supuesto en ocasiones que la regla de la prueba verbal posibilitaría la prueba de una condición precedente, pero excluiría la de una condición posterior. En el caso de que se admita la prueba de carácter verbal para demostrar que una escritura puesta en manos del donatario es ineficaz hasta que todos los herederos hayan firmado,<sup>84</sup> el tribunal dijo: “pero cuando la intención mutuamente entendida consistía en otorgar el título de inmediato después de la entrega, sujeto a la condición posterior de que los demás herederos firmen, el incumplimiento de la condición no puede configurarse para vencer los términos absolutos de la escritura. Por supuesto, una condición posterior no es eficaz”. Como se ha demostrado hasta el momento, “precedente” y “posterior” son términos relativos. En la presente relación es correcto decir que cualquier hecho puede ser demostrado mediante palabras, si fue acordado como una condición precedente a que el documento se convierta en sí mismo en un hecho operativo. Pero si no fue previo a eso, no puede demostrarse en discrepancia con el instrumento. Aunque puede haber sido verbalmente acordado como condición precedente a la existencia de derechos y obligaciones instantáneas. Así, si A se compromete a pagar por un bien mueble con la condición de que X lo apruebe, esta es una condición precedente a la obligación de pago. Esta condición no podrá ser demostrada por palabras en caso de que A haya emitido un documento escrito en el que no se hiciera referencia alguna a dicha condición, con la intención de hacer el documento operativo de forma instantánea. La no aprobación de X sería sin duda posterior a la entrega de un documento operativo; pero la aprobación de X, si pudiera probarse, sería una condición precedente a cualquier obligación exigible de pago. Siempre que el documento no haya sido acordado y entregado como si fuese en sí mismo un hecho operativo, no se excluye la prueba verbal de hechos que funcionan tanto como condiciones precedentes como aquellos que lo hacen como condiciones posteriores.

---

150 N. W. 795. Como otras condiciones, este tipo de condición puede ser renunciada. *California R. G. Assn. Abbott* (1911) 160 Cal. 601, 606, 117 Pac. 767.

<sup>84</sup> *Stanley v. White*, *supra* nota 83.

