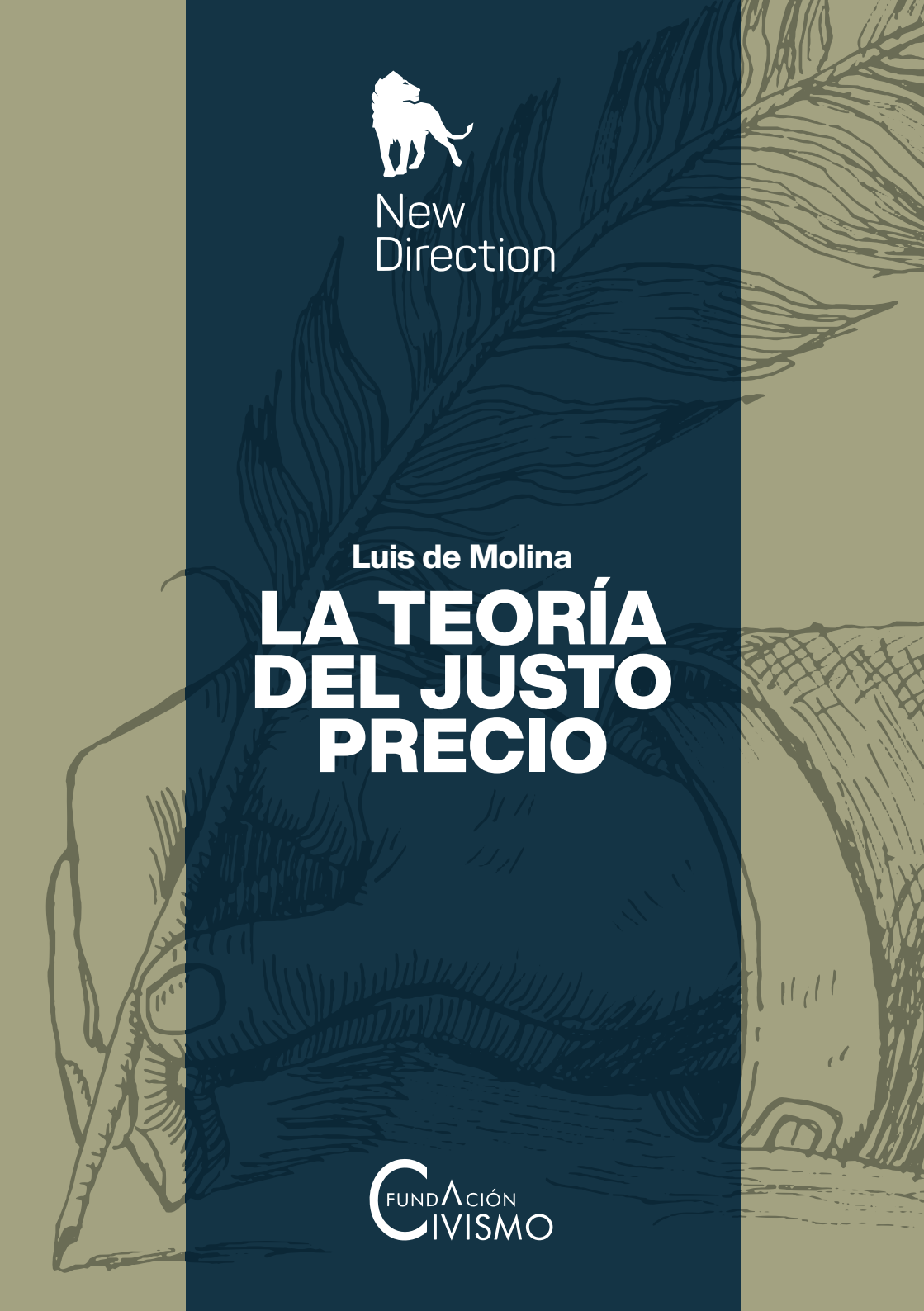

New Direction

Luis de Molina

LA TEORÍA DEL JUSTO PRECIO

Fundación Civismo

Luis de Molina

La teoría del justo precio

Esta obra está integrada en *Iustitia et Iure*

New Direction | Fundación Civismo

MMXXI

New
Direction

Founded by Margaret Thatcher in 2009 as the intellectual hub of European Conservativism, New Direction has established academic networks across Europe and research partnerships throughout the world.

newdirection.online

@europeanreform

@europeanreform

New Direction is registered in Belgium as a not-for-profit organisation and is partly funded by the European Parliament.
Registered Office: Rue du Trône, 4, 1000 Brussels, Belgium **President:** Tomasz Poręba MEP **Executive Director:** Witold de Chevilly
The European Parliament and New Direction assume no responsibility for the opinions expressed in this publication. Sole liability rests with the author.

ÍNDICE

Sobre la colección	**9**
Sobre Luis de Molina	**11**
Prólogo por Juan Ángel Soto	**13**
La teoría del justo precio	**17**
DISPUTA CCCXXXVI De la compraventa	**19**
DISPUTA CCCXXXIX Triple sentido en que puede entenderse la compraventa y cuál de ellos es el que se considera específicamente negocio de compraventa. ¿Es lícita la práctica de la compraventa?	**31**
DISPUTA CCCXLV En qué medida los monopolios hacen ilícita e injusta la compraventa. De los comerciantes que en tiempo de carestía ocultan y guardan las mercancías	**41**
DISPUTA CCCXLVI Sobre la licitud de la venta en la que a los extranjeros se les fija un precio más caro que a los naturales del lugar. Sobre si la venta puede ser ilícita por razón de juramento hecho en falso, la mentira y el afecto al lucro	**51**
DISPUTA CCCXLVII Sobre el precio justo de las cosas y sobre el precio fijado por la ley. Igualmente, sobre el precio justo riguroso, el medio y el ínfimo	**57**
DISPUTA CCCXLVIII Causas por las que el precio natural puede considerarse justo o injusto	**63**
DISPUTA CCCXLIX De la compraventa a un precio superior o inferior a la mitad del justo	**73**
DISPUTA CCCL ¿Es lícita la compraventa a un precio mayor o menor que el justo cuando la diferencia no supera la mitad de este ni por exceso ni por defecto?	**81**
DISPUTA CCCLI Circunstancias en las que puede quebrantarse el justo precio sin incurrir en injusticia ni obligación de restituir. Sobre si el comerciante que vendió al precio ínfimo y se guardó para sí la parte de mercancía necesaria para alcanzar el precio justo riguroso está obligado a restituir dicha parte	**91**
DISPUTA CCCLII De la compraventa en la que interviene el dolo o engaño	**101**
DISPUTA CCCLIII De la obligación que el vendedor tiene a manifestar el defecto de aquello que vende y, en general, cuándo se deba considerar que el defecto de lo que se vende anula la compraventa, o cuándo su equivalente deba descontarse del precio	**119**

DISPUTA CCCLIV Si es justo vender hoy al precio corriente aquellos bienes cuya oferta sabemos que aumentará en breve. Igualmente, si es justo vender hoy al precio corriente los bienes cuyo precio sabemos que será reducido en breve mediante una pragmática real o ley pública **145**

DISPUTA CCCLV Si es lícito vender más caro cuando el pago se pospone en un momento futuro, o vender a un precio más barato cuando el pago se anticipa, especialmente, por razón del *lucrum cessans o del damnum emergens* **157**

DISPUTA CCCLVI En la venta a crédito, ¿es lícito cobrar un precio superior al justo riguroso por razón del riesgo a perder el capital y de la dificultad o trabajo en recuperarlo? ¿Es lícito comprar a un precio inferior al justo ínfimo por razón de la anticipación en el pago? **167**

DISPUTA CCCLVII Si el precio justo aumenta cuando la venta se realiza a crédito. De la venta de aquellos bienes que se llevan al mercado en grandes cantidades, o se traen por mar **175**

DISPUTA CCCLVIII De la posible existencia de usura cuando en la compraventa se anticipa el pago **183**

DISPUTA CCCLIX Sobre la práctica de la compraventa de lana en algunos lugares de Castilla **189**

DISPUTA CCCLX Si la compra de lana en la que se anticipa el pago de la forma antes expuesta es o no lícita, dado que, por lo regular, el precio suele aumentar en el momento de entregar la lana, e incluso un poco antes de esta entrega **205**

DISPUTA CCCLXI Si el acreedor puede anticipar el cobro de su derecho cuando, por anticiparlo, se disminuye el precio del mismo **221**

DISPUTA CCCLXII De la compra de ovejas dejando en manos del vendedor el riesgo y la custodia de las mismas hasta un momento futuro determinado. De la compra de bienes cuando su precio es menor, para entregarlos en el momento en que su precio es mayor. De la compra de bueyes que el vendedor no tiene, para alquilárselos al mismo vendedor **235**

DISPUTA CCCLXIII Casos en los que el intermediario que vende o compra en nombre de otra persona puede quedarse con la ganancia que consiguiere **243**

DISPUTA CCCLXIV Sobre el precio legal, es decir, fijado por la ley o la autoridad pública y, especialmente, sobre el precio del trigo **251**

DISPUTA CCCLXV Sobre la conveniencia de tasar el trigo en el reino de Portugal en la forma que se acostumbra **269**

SOBRE LA COLECCIÓN

El propósito de esta colección de libros es el de contribuir humildemente a la difusión del pensamiento liberal-conservador y, en particular, a recoger el legado de quienes nos han precedido en un continuum intelectual que, aunque en constante evolución, mantiene un sustrato común que merece la pena conservar a través de su estudio y divulgación.

Como organización española, y con especial interés en la Hispanidad, el comienzo de esta serie recoge el que también fue el origen de esta visión en nuestro país y, por aquel entonces, en buena parte del mundo conocido: la Escuela de Salamanca. Punta de lanza del Renacimiento en diversas áreas del saber, que realizó una inestimable labor pedagógica, indubitablemente innovadora y no siempre debidamente reconocida.

Sus integrantes efectuaron valiosísimas aportaciones al orden social de la época, abonando el camino de la Modernidad en España, desde las perspectivas de la teología, el derecho, o la economía. Dentro de este último campo, que también centra principalmente la labor de la Fundación Civismo y la Fundación New Direction, puede afirmarse que establecieron las primeras teorías modernas al respecto, a fin de encarar los desafíos que habían surgido en ese mundo tan nuevo y cambiante. No en vano, Joseph Schumpeter señaló que la Escuela de Salamanca es la que, en mayor medida, merece la consideración de fundadora de la ciencia económica tal como actualmente la entendemos.

Pero, desde esta mentalidad tan avanzada, no solo abordaron esta disciplina, sino que también fueron precursores en sentar las bases del derecho internacional, en acuñar conceptos tan contemporáneos

como el ‘derecho de gentes’, en propugnar una ‘protoseparación’ de poderes (aunque en su caso distinguieran la potestad civil o natural de la sobrenatural), en plantearse la legitimidad de asunciones hasta la fecha tan incontrovertibles como la conquista de América, o en dotar a la teología de un enfoque práctico, con el objetivo de que resultara útil para resolver los problemas cotidianos de las personas.

Por la magnitud y vigencia de esta tradición, que cimenta muchos de los paradigmas por los que todavía hoy nos regimos, Fundación Civismo y New Direction han querido recuperar algunas de las obras de estos juristas, teólogos y humanistas, bajo el firme convencimiento de que, en sus ideas, el ciudadano del siglo XXI aún puede reconocerse e, incluso, buscar respuestas.

SOBRE LUIS DE MOLINA

Luis de Molina nació en Cuenca, el 29 de septiembre de 1535, y murió en Madrid, el 12 de octubre de 1600. Estudió Derecho en la Universidad de Salamanca, aunque no lo terminó, y las súmulas (compendios que contienen los principios elementales de la lógica), en la de Alcalá de Henares, en 1552. Un año después, en esa misma ciudad, ingresó en la compañía de Jesús.

Después, marcharía a la Universidad de Coímbra, en la que cursó Artes, y Teología en la de Évora. Tras ordenarse sacerdote en 1561, comenzó su carrera como profesor en ambas universidades portuguesas, haciéndose con el grado de doctor de Teología y la cátedra de prima de Teología. En 1584, abandonó el mundo académico y se trasladó a Lisboa, donde se dedicó a escribir sus obras. Regresó a España en 1591, y en 1600 se le nombró profesor de Teología moral en el Colegio Imperial de Madrid, cargo que no pudo ejercer debido a su fallecimiento.

Su gran cruzada intelectual se cifró en la defensa del libre albedrío en oposición al determinismo, de lo cual es buena prueba su célebre obra *Concordia del libre arbitrio con los dones de la gracia, la presciencia divina, la providencia, la predestinación y la reprobación en relación a algunos artículos de la Primera Parte de santo Tomás*, que se publicó en 1588. Mantuvo la misma posición en la *Polémica de auxiliis*, donde concilió la omnipotencia de Dios con la libertad del ser humano, en lo que dio en llamarse ciencia media.

Estas nociones teológicas, las aplicó el jesuita a su visión de la filosofía política. Una de sus aportaciones más relevantes en este terreno es el haber postulado que el poder no reside en el gobernante, que no

deja de tratarse de un simple administrador, sino, antes bien, en los administrados, es decir, los ciudadanos considerados individualmente. Con esta concepción tan transgresora y audaz en el contexto de su época, se adelanta dos o incluso tres siglos a las teorías sobre la libertad que posteriormente efectuarán los más conspicuos pensadores liberales que se encargaron de esta problemática. En ese sentido, afirmó que la libertad constituye una *conditio sine qua non* para la mera existencia de la sociedad civil, que, bajo la gracia de Dios, puede tomar sus propias decisiones sobre temas que afectan a su bienestar material y espiritual.

En materia económica, siempre se mostró partidario de la propiedad privada y el libre comercio (por entender que este modelo es el que se halla más en consonancia con la libertad que Dios ha otorgado al hombre), escribió sobre impuestos, y se opuso a la regulación de precios, a los monopolios y a la trata de esclavos, todo ello en la mejor tradición del liberalismo clásico. Tales ideas las concretó en los tres tomos de *De Iustitia et Iure*, aparecidos entre 1593 y el año de su muerte, y una de cuyas partes es esta *Teoría del justo precio* que nos ocupa.

PRÓLOGO

por Juan Ángel Soto

La teoría del justo precio de Luis de Molina está incluida en su obra *De Iustitia et Iure* (1593), en la que, como ya hiciera en su *Concordia del libre arbitrio* (que también figura como título de esta colección), la libertad del hombre es el tema central, haciéndola compatible con la omnipotencia y omnisciencia divinas. Al igual que sus contemporáneos, en su *corpus* intelectual, el jesuita trata de desarrollar una teoría general del derecho, prestando especial atención a los problemas jurídico-económicos de su tiempo.

En concreto, en este texto que nos ocupa, De Molina señala que el justo precio no se fija atendiendo únicamente a las cosas mismas en cuanto a su mayor o menor utilidad para los hombres, sino que depende, principalmente, de la estima en que estos las tengan para su uso. Su tesis ha de enmarcarse en la crítica demoledora que tanto él como predecesores suyos de la talla de Domingo de Soto dirigieron a Juan Duns Escoto (1266-1308); crítica a la que posteriormente se sumarían también otros como Juan de Lugo. Todos ellos consideraron errónea la tesis de Escoto en virtud de la cual el precio había de incluir los costos de producción, así como la utilidad del comerciante. En esta obra, De Molina parafrasea a Escoto para rebatirle que en el justo precio deban computarse "todos los gastos en que incurrieron los comerciantes al comprar, trasladar y conservar los bienes; más aún, que debe computarse también el pago justo por los trabajos realizados y por la diligencia puesta por los comerciantes, así como por los peligros a que se expusieron [...]". Una

tesis que este autor rechaza por completo al disponer que “el precio de los bienes no debe estimarse con base en el lucro de los comerciantes o el daño de los mismos, sino con base en la estimación común en el lugar en el que se venden, consideradas todas las circunstancias concurrentes”. Así, el precio justo no está subordinado a los márgenes que los vendedores puedan obtener por su suerte o habilidad, tanto en sentido positivo como negativo. Cristaliza así una teoría del valor subjetivo que sigue la estela de otros notables pensadores de la Escuela de Salamanca.

Esta se trata de una de esas cuestiones de teoría económica que parecieran perennes, pues la realidad se empeña en contemplarlas como irresueltas pese a la profundidad y erudición con que las abordaron Molina y otros. Así, en la actualidad, nos encontramos con numerosas instancias de debates abiertos en torno al tema del justo precio, en referencia a la indemnización *inter privatos*, o bien en casos de intervención estatal como, por ejemplo, la expropiación forzosa por parte de la Administración pública. También lo observamos en la creciente intromisión de lo público en la actividad económica, a través de la fijación de precios máximos (véase en el mercado de la vivienda de alquiler), que contravienen los más básicos principios de oferta y demanda y que, por descontado, se oponen a una teoría que va camino ya del medio milenio de linaje intelectual. Teoría que no ha de confundirse en ningún caso con algún tipo de discriminación en función del comprador de un bien o servicio. Al menos, no de acuerdo con la concepción que presenta De Molina, pues este subraya, haciendo alusión a los foráneos, que resulta ilícita “la venta en la que algo se vende a los extranjeros y peregrinos a un precio más caro que el exigido a los naturales”. Esto, sin embargo, no contradice la eminente subjetividad del valor, la cual reivindica el jesuita en los siguientes términos: “No faltaría a la justicia conmutativa quien, simultáneamente, vendiera la misma cosa a una persona más cara que a otra, y, por la misma razón, tampoco existiría usura si se vendiera más caro a crédito que al contado”. De nuevo, y en contra de una creciente opinión mayoritaria que reclama el establecimiento de ciertos controles a los precios, De Molina defiende que el precio justo no depende sino de la estimación común en el lugar en el que se vende, considerados todos los factores concurrentes. Y precisamente por este motivo, puede oscilar en el tiempo según el cambio de las circunstancias.

Por último, y ligeramente en contra de algunos de sus contemporáneos, con los que compartía muchas de sus tesis, se advierte en De Molina un mayor celo por la libertad individual, en este caso en el marco de la actividad económica. Así, aboga por más restricciones a la potestad de la autoridad pública para fijar el precio de las cosas. Mientras que para otros, como Francisco de Vitoria y Domingo de Soto, el precio legal equivale al precio justo de algunas especies de bienes (especialmente aquellos necesarios para la supervivencia del hombre), el jesuita postula que el precio legal no tiene por qué constituir el precio justo de una cosa. Por el contrario, el precio legal se demostrará justo siempre que no transgreda el valor asignado, una vez más, por la estimación común.

En resumen, en la *Teoría del justo precio* nos hallamos ante una parte esencial de una obra aún mayor en alcance y pretensión, y que sin duda ocupa un lugar destacado en la fundamentación intelectual de la teoría del valor subjetivo de las cosas. Todo ello desde una remarcable sensibilidad por la libertad del hombre, en particular en un sentido negativo o de no interferencia por parte de la autoridad política. Una visión que convendría rescatar en una época en la que parecemos haber olvidado que la libertad se trata de un tesoro que jamás hay que dar por sentado.

Luis de Molina

La teoría del justo precio

Esta obra está integrada en *Iustitia et Iure*

New Direction | Fundación Civismo

MMXXI

DISPUTA CCCXXXVI

De la compraventa

1. En un principio, los hombres utilizaron el trueque de bienes y de dinero en lugar de la compraventa. Del origen de la moneda.

En las disputas anteriores hemos estudiado los contratos lucrativos y aquellos que se les asemejan y, con ocasión del contrato que conocemos con el nombre de *mutuo,* hemos razonado ampliamente sobre la usura. A continuación nos ocuparemos de los demás contratos, empezando por el que de todos ellos se considera contrato por excelencia y, además, el más frecuente: el contrato de compraventa.

Debe observarse que, al principio, los hombres utilizaron solamente el trueque (*permutatio*), intercambiando vino por trigo, aceite por miel, buey por caballo, calzado por casa, y así con las demás cosas, como dice el Jurisconsulto *leg 1. ff. de contrah. empt.,* y leemos en *Inst. de empt. et vend.* En esta clase de intercambio, cada una de ellas eran necesarias, y de las cosas que así se intercambiaban, ninguna desempeñaba la función de precio o de mercancía con preferencia a la otra, razón por la que las dos partes contratantes consideran el contrato desde la misma perspectiva y carecían de razón para recibir ellas mismas nombres diferentes. Posteriormente, sin embargo, debido a la desigualdad de las cosas que se intercambiaban y a que, con demasiada frecuencia, no eran muchos los que necesitaban aquellas cosas que los demás poseían en abundancia, se inventó e introdujo la moneda con el fin de facilitar los intercambios, necesarios para el mantenimiento de la vida y de la sociedad humana, pues nadie puede considerarse autosuficiente, sino que, por el contrario, necesita de las cosas y servicios de los demás. La moneda, así inventada, tendría un valor fijo, determinado por la autoridad pública, para que sirviera de precio y como medida de las demás cosas, así como de garantía para los intercambios futuros, como dice Aristóteles en 5. *Eth. c.* 5; pues cuando alguien quisiera entregar en el futuro el dinero que recibió a cambio de bienes que en el pasado no necesitaba, deseará estar seguro de que podrá recibir a cambio del dinero aquello que entonces necesite. Debido a que la moneda se introdujo por la autoridad pública y por la ley para agilizar el comercio de los bienes, los griegos la llamaron *nummus,* palabra derivada de *nomos*, que significa ley, como dice Aristóteles en el c. 5 citado anteriormente. Los latinos la llamaron *pecunia*, palabra derivada de *pecus*, debido a que, según dice Plinio en e*l libro* 33*, c.* 3, hubo un tiempo en que los romanos la acuñaron con la imagen del ganado.

2. Del contrato de compraventa y su relación con el dinero: ambos empezaron simultáneamente.

De lo expuesto anteriormente se deduce fácilmente (como afirma el Jurisconsulto en los lugares citados) cuál fue el origen del contrato de compraventa: este empezó a utilizarse simultáneamente con el dinero. Efectivamente, por el mero hecho de introducirse el dinero en la sociedad, el mismo dinero, al compararlo con las demás cosas, empezó a considerarse bajo la razón de precio y, en comparación con él, las demás cosas empezaron a considerarse bajo la razón de mercancía. El contrato de compraventa surgió en ese momento de la convergencia de dos partes de diverso nombre y razón: una, el cambio o pacto de la mercancía por el precio; la otra, el cambio o pacto del precio por la mercancía. A la primera parte la llamamos venta, y vendedor a la persona que entrega la mercancía; a la segunda la llamamos compra, y comprador a la persona que entrega el dinero. Este contrato, aunque a veces se dudase de ello, es específicamente distinto del contrato de trueque, como dice el Jurisconsulto en los lugares citados, y así se explica en la *ley 1.9 ff. de rerum permut.*

3. Dos clases de contratos distintos de la compraventa: el trueque, o intercambio de un bien por otro, y el cambio en sentido estricto, o intercambio de una clase de dinero por otra.

Está claro, por lo expuesto anteriormente, que ni el intercambio de una cosa que no es precio por otra que tampoco lo es —como sería el cambio de un buey por un caballo— puede llamar se compraventa, ni puede llamarse así el intercambio de una cosa que es precio por otra que también lo es —como sucede con el cambio de dinero en oro por dinero en plata—, pues dichos contratos son distintos del de compraventa, llamándose el primero contrato de trueque y el segundo, contrato de cambio. De ellos nos ocuparemos en su momento.

4. Que algunos intercambios de bienes por dinero no constituyen un acto de compraventa.

Conviene observar que tampoco puede considerarse venta cualquier intercambio —su contrato de cosas que no son precio por otras que sí lo son—, pues si aquello que se intercambia por el precio se concede solo para que se utilice o para que se perciban los frutos que produce, se tratará de un contrato de alquiler, no de venta. De igual forma, se tratará de un contrato de enfiteusis si el bien en cuestión solo se concede para su usufructo y dominio útil a cambio de una pensión anual o mensual. Así pues, se trata propiamente de una venta cuando lo que se entrega a cambio del precio se entrega para su dominio directo, tanto si se concede simultáneamente el dominio útil como si no se concede; más aún, aunque solo se conceda el dominio sobre una de las partes de dicha cosa, como sucede cuando se vende la mitad de un campo o de una casa. También nos hallamos ante una venta cuando el dueño de un derecho sobre el bien de otra persona entrega dicho derecho a un tercero a cambio de un precio. Así, por ejemplo, cuando el enfiteuta entregase su derecho de enfiteusis a cambio de un precio, no siendo obstáculo para ello el que dicho derecho se venda al mismo dueño del bien sobre el que existe el derecho, o que se venda a un tercero. Otros derechos que pueden transferirse mediante su venta son los siguientes: el derecho de servidumbre, por ejemplo, a pasar por mi campo al tuyo o sujetar una viga tuya en mi pared; el derecho a recibir unas rentas anuales, formalizadas en el contrato que se llama censual. De igual forma se pueden vender solamente los terrenos en los que edificar una casa, como aparece en la *ley 1 § 1, ff. sobre superficie*s. Se considerará venta si se concede el terreno a cambio de un único precio, como se deduce de la glosa a las palabras de la ley, pues si se concediera por un precio anual o mensual se trataría de un contrato de alquiler o de superficie. Todas estas cosas y otras semejantes pueden ser objeto de venta.

Podemos, pues, admitir la definición que da Soto en su tratado *De Iustitia et Iure,* si en ella se entiende por bien o cosa todo y solo aquello que se ha explicado: esto es, que la venta es la entrega de una cosa o bien a cambio de su precio, o, lo que es lo mismo, el contrato por el que se entrega una cosa por su precio. Y que, a su vez, la compra es la apropiación de una cosa entregando a cambio su precio, o, también, el contrato por el que se obtiene el dominio —o el cuasi dominio—, en el sentido explicado

de una cosa a cambio de su precio. Pero, a decir verdad, el contrato de compraventa se entenderá mejor cuanto más completa y exactamente se defina, y, a propósito de la definición de Soto, debe notarse que no es esencial para la compraventa que el bien en cuestión se entregue realmente y se transfiera el dominio, pues si el bien no fuera del vendedor, aunque la venta se considere válida según lo expuesto largamente en la disputa 327, el dominio no se transfiere aunque se realice la entrega, tal y como allí se mostró.

Así pues, solo pertenece a la esencia de la compraventa el que, por razón de sí misma, sea capaz de transferir el dominio (o cuasi dominio) a cambio de un precio cuando tenga lugar la entrega, aunque, por otras circunstancias que pudieran darse, esto se vea obstaculizado. Y solo esto es lo que se deduce de aquellas palabras: "*Nemo potest videri eam rem vendidisse, de cuius dominio id agitur, ne ad emptorem transeat: sed hoc aut locatio est, aut aliud genus contractus*". Pues el sentido de estas palabras es el siguiente: que pertenece a la esencia de la venta el que se pretenda transferir el dominio de aquello que se vende, en la medida en que se pueda por la fuerza del contrato.

5. Definición de la venta.

Quizá sea mejor definir la venta de la manera siguiente: se entiende por venta aquel contrato que, perfeccionándose por el consentimiento de las partes, tiene como objeto el intercambio de una mercancía por su precio *(Est contractus, qui consensu perficitur, mercis pro pretio)*. En ella se utiliza el concepto *contrato* de forma genérica, y al añadir *qui solo consensu perficitur* se rechazan aquellos contratos para los que no se requiere el consentimiento, como son el contrato de préstamo, el de mutuo, el trueque y otros semejantes. Al añadir que se intercambia "una mercancía por su precio" *(mercis pro pretio)* lo distinguimos del alquiler y del arrendamiento, contratos estos en los que, aunque se necesite el consentimiento de las partes y en ellos intervenga el precio, no incluyen la mercancía, pues por mercancía se entiende solo aquello que más arriba hemos explicado que constituye objeto de venta. Así pues, entenderemos por venta un contrato que, perfeccionándose por el consentimiento de las partes, tiene como objeto el intercambio de una mercancía por su precio.

6. Si el acto por el que se intercambia un bien cualquiera por cierta cantidad de dinero a la que se añade otro bien o la prestación de un servicio debe considerarse compraventa o, por el contrario, trueque.

Se duda si el intercambio en el que por un bien, como sería una casa, se entrega como pago una cantidad de dinero y otra cosa —como sería un caballo—, o se presta un servicio juntamente con la entrega de la cantidad de dinero, constituye una auténtica compraventa o, por el contrario, se trata de un trueque o contrato innominado. La opinión común de los doctores es que, cuando la diferencia de valor entre el precio y aquello que con él se entrega no es muy grande, deberá atenderse a las palabras de los contratantes para calificar el contrato; siguen en esto la opinión de Bartolo y Panormitano, tal y como la exponen y la abrazan Antonio Gómez, Aries Pinel y Lassarte. Así pues, si sus palabras sugieren la idea de compraventa, el contrato deberá interpretarse como contrato de compraventa, pudiendo exigirse jurídicamente no solo el dinero que se paga como precio, sino también el caballo que con él se entrega, según lo que se dice en la ley *tenetur si vendidi* y la ley *si sterilis si tibi ff. de actionib. emp.* Pero si sugieren la idea de trueque o de contrato innominado, el contrato debería interpretarse como contrato de trueque o como contrato innominado, y, en tal caso, también el precio se puede exigir jurídicamente.

Hemos dicho "cuando la diferencia de valor entre el precio y el bien que con él se entrega no es muy grande", pues de lo contrario, con independencia de lo que sugieran las palabras de los contratantes, deberá interpretarse como compraventa el intercambio en el que el valor del dinero que se paga excediese en mucho al valor del bien que con él se entrega, y deberá interpretarse como trueque o contrato innominado el intercambio en el que el valor del dinero que se paga esté muy por debajo del valor del bien que con él se entrega. Así piensan Antonio Gómez, Covarrubias y Lassarte en los lugares citados, estando de acuerdo con ellos Panormitano, Bartolo y varios otros a los que mencionan los doctores citados. La razón de esto, sea en favor del dinero o de aquello que con él se entrega, hace que, por la naturaleza misma del problema, el bien de menor valor se estime menos importante y como subordinado

al de mayor valor; por lo que se considera que el contrato, por su misma naturaleza, es contrato de venta o de trueque según sea el dinero que se entrega en pago o el bien que le acompaña el que supera en valor al otro. Cuando nos consta claramente cuál es la naturaleza del contrato en cuestión, no debemos juzgar según las palabras de los contratantes ni según su intención.

7. Para que sea cierto cuanto se acaba de exponer no debe existir daño para la hacienda pública ni para un tercero. ¿Se debe pagar impuesto por la compraventa?

Cuanto se acaba de exponer sobre la sentencia común de los doctores debe interpretarse del supuesto en que no se siga daño alguno para la hacienda pública ni para algún tercero, pues si se debiera pagar un impuesto por la venta y no por el trueque (o viceversa), o si solo existiera la posibilidad de retracto en la venta y no en el trueque, como sucede en este Reino y se expone más adelante, se considerará contrato de venta y no de trueque, aunque el valor del dinero que se paga exceda en poco al valor del bien que con él se entrega, y, por el contrario, si fuera el valor de este bien el que excediera al del dinero que se paga, el contrato se consideraría contrato de trueque y no de venta, a pesar de lo que digan las palabras de los contratantes. Por lo que conviene tener presente que, tanto en este Reino como en Portugal, se debe pagar el impuesto de alcabala o sisa que equivale a la décima parte del precio, tanto por razón de la venta como por razón del trueque. Sin embargo, tal y como se dice en la ley primera citada, en este Reino solo el vendedor está obligado a pagar la alcabala en proporción a la cuantía del precio, excepción hecha de cuando el aceite se vende en Sevilla, pues entonces la mitad del impuesto la paga el vendedor y la otra mitad la paga el comprador. Pero si fuera el aceite del rey el que se vende, dado que el rey está exento del pago de sus impuestos, solo el comprador pagará la mitad que le corresponda del impuesto de alcabala (según se dice *ibidem ley 4* y *ley 3 tit. 18*). En el Reino de Portugal, sin embargo, corresponde al comprador pagar la mitad del impuesto, y la otra mitad corresponde al vendedor. Pero, tanto en Castilla como en Portugal, se paga doble impuesto por razón del trueque, ya que cada uno de los sujetos, por relación al otro,

desempeña las funciones de comprador y vendedor. Por lo que en cada operación de trueque se considera que se realiza una doble compraventa. En Castilla, sin embargo, está establecido expresamente que, aunque en el trueque de un bien por otro intervenga el precio de alguna manera —ya sea superando al valor del bien que con él se entrega, ya sea que, dando por debajo de ese mismo valor, se pague la alcabala por razón de los dos bienes que así se intercambian. Por lo que, en este Reino, quien recibe conjuntamente cien monedas de oro y un buey por una casa debe pagar la décima parte del precio total, es decir, diez monedas de oro y, además, la décima parte del valor que al buey se le asigne; pero el que recibe la casa está obligado a pagar no ya la décima parte del valor de la casa, sino aquella cantidad de monedas que equivalga al valor del buey, según el juicio de los prudentes. Sucedería lo contrario si no existiera aquella disposición particular de la ley que comentamos, aunque en este Reino hubiera que pagar alcabala por la venta y por el trueque. Pues como quiera que las cien monedas de oro que por la casa se pagan, juntamente con el buey, superen ampliamente el valor del buey, el contrato se considera en su globalidad como un contrato de compraventa, por lo que se deberá una sola alcabala proporcional al valor del buey y las cien monedas de oro, como observó rectamente el mismo Lassarte siguiendo la opinión común y los principios del derecho común. Quizá de Portugal se debiera decir lo mismo que de este Reino, aunque estando ahora tan lejos de él, careciendo de su legislación sobre la sisa y desconociendo la práctica que allí se acostumbra, nada podría decir sobre el tema con certeza.

8. De algunos casos en los que por las palabras de los mismos contratantes no resulta claro si deseaban celebrar una compraventa o un trueque.

Volvamos al tema del que más arriba nos apartamos. Sabemos ya que, cuando por las palabras de los contratantes no constase la clase de contrato que desearon celebrar, si la cantidad que se paga en dinero excediera de forma clara y notable al valor de aquello que con él juntamente se paga, se consideraría contrato de compraventa; y que si el valor de lo que acompaña al dinero que se paga excediera el valor de este, se consideraría trueque. Ahora bien, ¿qué sucede cuando el valor

del dinero que se paga y el de la cosa que le acompaña en el pago son iguales y, además, no consta por las palabras de los contratantes la clase de contrato que quisieron celebrar? Baldo y algunos otros opinan que se debe interpretar como contrato de compraventa. Sin embargo, es más común la opinión de otros que afirman que se trata de un contrato de trueque. Así, por ejemplo, Bartolo, Tiraquello y otros a los que cita y sigue Antonio Gómez argumentando en base a la ley *1. in princ. ff. de aestimato ria actione*. A nosotros, sin embargo, nos parece mejor que, como piensan Alciato, Covarrubias y Pinel en los lugares citados, y Lassarte *c. 17, n.º* 22, se interprete como contrato de venta por una de las partes y de trueque por parte de la otra, especialmente cuando del intercambio pueda seguirse un daño para tercero o exista la obligación de pagar alcabala.

9. Criterio para conocer si se trata de una compraventa o de un alquiler de bienes o servicios.

Para discernir si se trata de una compraventa o de un alquiler o arriendo de servicios, debes atender a si el artesano fabricó el bien que entrega a otra persona con el material que esta previamente le proporcionó, como sería la entrega de la tela para fabricar tejas, oro y/o plata para los anillos; pues, en tal caso, se trataría de un alquiler o arriendo de servicios, no de una compraventa; por lo que, en Castilla y Portugal, no debería pagarse el impuesto que llaman alcabala o sisa. Pero si el artesano fabricase dichos artículos con material propio, se trataría de una compraventa y habría obligación de pagar dicho impuesto. Así, por ejemplo, si el artesano fabricase las tejas, el calzado o los anillos con materiales suyos y los entregase a cambio de un precio. Debe notarse, sin embargo, que en el Reino de Castilla no debe pagarse una alcabala tan elevada por el oro y la plata como la que se paga por las demás cosas. Además, debe notarse que se exceptúa de la parte última de la regla expuesta el caso en el que uno construye a otro una casa recibiendo a cambio solo el precio; pues, aunque se conviene en que el constructor realice el trabajo y ponga el material, el contrato es de alquiler y arrendamiento de servicios, no de compraventa, por lo que no deberá pagarse alcabala. La razón para esta interpretación está en que, por el hecho mismo de aportar el material a la construcción, el dominio del mismo pasa al dueño del suelo y, por este mismo hecho, los materiales se consideran accesorios a la fabricación, considerándose el contrato entre comprador y constructor como contrato de alquiler y arrendamiento de servicios.

DISPUTA CCCXXXIX

Triple sentido en que puede entenderse la compraventa y cuál de ellos es el que se considera específicamente negocio de compraventa. ¿Es lícita la práctica de la compraventa?

1. Origen del término "negocio": sus diferentes clases.

El término negocio, según san Isidoro, y según se dice en *c. forus. de ver. sig.*, significa "*sine otios*", por lo que, de forma general, viene a significar cualquier actuación sobre las cosas externas y agibles que impiden a una persona el estar ociosa. Los negocios, entendidos de esta forma general, unos se llaman públicos y otros privados. Sin embargo, tomado en su sentido estricto, como dice Isidoro en el mismo lugar, el negocio se puede entender en un doble sentido: uno, como pleito o querella; otro, como intercambio de bienes para obtener un beneficio: por ejemplo, comprando algo o practicando cualquier otra clase de permuta por la que se adquiere un bien que, sin modificarlo en nada, se vende más caro de lo que se compró, o intercambiando bienes de algún otro modo para obtener un beneficio. Esta es la razón por la que se piensa que este doble sentido del término negocio tuvo su origen en el hecho de ser esta clase de negocios la que principalmente impide al hombre estar ocioso, la que más le ocupa y en la que más piensa. Pero, de estos sentidos, el último es el que nos interesa, pues aunque Agustín utiliza el término negocio en este sentido, Isidoro, sin embargo, en el lugar citado, llama negocio más bien al pleito y la querella, opinando que al intercambio con fines lucrativos debe llamársele negociación; de donde procede el que quienes la practican reciben el nombre específico de comerciantes o negociantes. Pero aquellas personas que se colocan al frente de esta clase de negocios en nombre de otros, y a los que en español llamamos *fator*es, se les califica de chalanes, pues se dedican al chalaneo. Sin embargo, este término se aplica también a los comerciantes principales en la Sagrada Escritura, según aquello de *Proverbios* 13: "*Facta est velut navis institoris de longe portans panem suum". Y* no debe extrañar el origen y derivación que Ulpiano enseña.

2. Que la compraventa puede entenderse en un triple sentido.

Supuesto lo anterior, se han venido distinguiendo tres clases de compraventa, y lo mismo puede decirse del intercambio en sentido amplio. Existe la compraventa por la que una persona compra aquellas cosas que le son necesarias para su propio sustento y el de su familia, y

por la que vende aquellas cosas que le sobran. Esta clase de compraventa es prácticamente natural y, en sí misma, buena y lícita, como afirma santo Tomás y enseñan comúnmente los doctores siguiendo a Aristóteles en el *lib. 1* de los *Políticos*. Ciertamente, pues esta clase de compraventa no se ordena al lucro, sino al conveniente sustento de la familia, y su práctica corresponde a los administradores (o ecónomos) y los políticos, no a los negociantes en el sentido estricto. Otra compraventa es aquella por la que se compra algo con el fin de transformarlo mediante el trabajo y venderlo después más caro. Esta compraventa, como afirma Crisóstomo, no constituye un mero negocio, ya que el bien que así se compra se mejora con el trabajo y la propia habilidad, por lo que puede incluirse en la venta de objetos artesanales, que, como los mismos artesanos saben, se distingue de la mencionada en primer lugar, aunque, según parece, santo Tomás la incluyera en ese primer género de venta. Pertenece a esta clase de compraventa no solo la compra de lana para fabricar paños y venderlos, o la compra de hierro para forjar espadas y venderlas, sino también la compra de caballos y aves para venderlas una vez domados y domesticadas. Finalmente, otra clase de compraventa es aquella por la que se compra algo para venderlo más caro sin haberlo modificado con el trabajo, y esta es la que propiamente se conoce como "negocio", y de la que se duda si es o no lícita, pues parece que Crisóstomo la condena en el c. *ejiciens citado.*

3. Que el negocio de compraventa, tomado en su sentido estricto, no puede considerarse por sí mismo ni como un vicio ni como una virtud, sino que, debidamente practicado, debe considerarse como una práctica indiferente que, si se ordena a un fin bueno, será lícita, buena, útil y necesaria.

Respecto a este problema debe establecerse esta primera conclusión. Este tipo de negocio, tomado en su sentido propio y preciso, no es por sí mismo ni una obra virtuosa ni viciosa, sino indiferente. Pero si se practica de forma debida y se ordena a un fin bueno, es lícita y moralmente buena, siendo útil y necesaria a las repúblicas. En cuanto a la primera parte de la afirmación, es decir, que sea indiferente en orden a la virtud y al vicio, lo defiende Agustín cuando escribe: "La fornicación siempre les

está prohibida a los hombres; el negociar, sin embargo, unas veces les es lícito y otras, no"**.** También cuando enseña: "Los vicios que pueden presentarse en la negociación son vicios de los negociantes, no del arte de los negocios ni de los negocios mismos, pues no es cierto que no puedan practicarse sin incurrir en algún vicio". Esta primera conclusión se confirmará y aclarará con lo que diré más adelante.

4. Se prueba la segunda parte, es decir, que si la compraventa se practica en la forma debida, se considera lícita.

La segunda parte de la afirmación, es decir, que si se practica de la forma debida y se ordena a un fin bueno la compraventa es lícita y moralmente buena, se aceptará como algo claro si se toma en el sentido condicional en que se afirma. Por lo demás, también resulta fácil de probar que la condición mencionada puede cumplirse. En primer lugar, por razón del fin: puesto que el beneficio que con la negociación se obtiene puede dedicarse al sustento propio y de la familia, finalidad que, desde el punto de vista moral, se considera buena. Igualmente, porque con ese beneficio puede practicarse la misericordia, la liberalidad y muchas otras virtudes propias del estado en que uno se encuentra como de otro superior, si es que al recibir más beneficios tuviera acceso a él. Es evidente, pues, que tanto la negociación como los beneficios que de ella proceden pueden dedicarse a un fin moralmente bueno. También se prueba que la negociación puede practicarse en la forma debida, aunque con ella se pretenda obtener un beneficio vendiendo más caro de lo que se compró. Porque los vicios que suelen presentarse en la compraventa, como son las mentiras, perjurios, engaños y otros parecidos, son vicios que, como afirma Agustín, proceden de los negociantes, no de la misma negociación, por lo que pueden evitarse. Sin embargo, el beneficio que se obtiene con esta clase de negociación, y el aumento del precio, pueden ser lícitos y justos por muchas razones: en primer lugar, como premio y recompensa por el trabajo, la habilidad y el riesgo que supone la compra en un lugar lejano y el transporte de los bienes a la república que los necesita. En segundo lugar, por razón de las variaciones que experimenta el justo precio de los bienes con el paso del tiempo, al aumentar o disminuir la cantidad de los mismos, el número de compradores y otras

muchas circunstancias. Por esta razón, si uno comprase en momentos de abundancia y sin daño para los demás gran cantidad de bienes, y los guardase para venderlos en momentos de escasez, podría venderlos entonces más caros, debido a la variación del precio justo, sin que la venta fuera ilícita o injusta. En tercer lugar, porque al no ser indivisible el precio justo, lícita y justamente se podría vender más caro de lo que se compró, respetando siempre el margen del justo precio; y no sería obstáculo para ello el que no se hubiera cambiado ni de lugar ni de tiempo, como tampoco lo sería el que las demás circunstancias por las que suele fluctuar el justo precio no hubieran cambiado. Estas razones y otras semejantes son argumentos suficientes para explicar que se pueda vender más caro de lo que se compró sin que por ello la venta sea injusta e ilícita, quedando con ello explicado que la negociación no solamente no es mala de suyo, sino que incluso puede practicarse de forma que sea moralmente buena.

5. Se prueba la tercera parte, es decir, que la compraventa es útil y necesaria para la república.

Se prueba la tercera parte de nuestra afirmación inicial, es decir, que la compraventa es útil y necesaria para las repúblicas. Porque, como quiera que ninguna provincia tenga de todos los bienes, sino que se necesita transportar mucho de una provincia a otra, e incluso, dentro de la misma provincia, de unas partes a otras de la misma, es evidente que la existencia de negociantes que se ocupen de ello resulta útil y necesaria. Igualmente, resulta útil y necesario que haya negociantes encargados de traer las cosas necesarias y tenerlas preparadas para venderlas cuando los demás las necesiten, por las siguientes razones: porque ninguna persona podría realizar esta tarea por sí sola, ya sea por falta del dinero necesario para ello o por estar demasiado ocupada en otras cosas; porque no todos están capacitados para esta función, y, finalmente, porque si cada uno tuviera que transportar lo que para sí mismo necesita incurriría en gastos mucho mayores que los que se requieren cuando se transportan conjuntamente los bienes necesarios a varias personas. Por otro lado, es igualmente útil y necesario que, cuando los extranjeros traen sus mercancías por mar o por tierra, lo hagan en

grandes cantidades que abastezcan suficientemente a la república y puedan venderlas más baratas. Ahora bien, como no puede esperarse que estos extranjeros las vendan a cada uno en el momento mismo en que las necesita, es necesario que existan comerciantes que, comprándoselas a ellos más baratas, las guarden para venderlas a los individuos más caras cuando estos las necesiten. Sucede también que, en momentos de cosecha abundante, los agricultores y quienes reciben gran cantidad de bienes necesitan con frecuencia disponer de dinero para la recolección de los frutos de la cosecha y para otros fines, y no pueden conservar sus bienes hasta los momentos en que escasean, viéndose obligados a venderlos con anterioridad. En estas circunstancias, no viene mal a las repúblicas que haya comerciantes que compren entonces dichos bienes y los conserven para venderlos más caros en momentos de escasez, siempre y cuando los compren al justo precio en los momentos de abundancia y no sirvan de obstáculo al resto de la población que desee comprar entonces aquellos bienes que considera necesarios, ni se sirvan después, en momentos de escasez, de fraudes y trucos para subir el precio de los bienes y perjudicar a la república

6. Que el negocio de la compraventa se puede practicar de forma ilícita por razón de las circunstancias que proceden de la maldad humana, por razón de las personas que la practican y por los tiempos, etc.

Conclusión segunda, que el negocio de la compraventa se puede practicar mal no solo por razón de los embustes, engaños, exceso en el precio y otras muchas circunstancias que nacen de la maldad de los negociantes, sino también por otras muchas causas. Así, por ejemplo, por razón de la persona que vende, si el negociante fuera un clérigo o religioso, personas de las que desdice la práctica de los negocios; por razón del tiempo, el lugar, las personas a las que se vende, y otras circunstancias que expondremos en disputas siguientes. Finalmente, el negocio de la compraventa por sí mismo está expuesto a muchos peligros de conciencia por el deseo vehemente del lucro, dada la fragilidad humana y la mala inclinación de los hombres. Más aún, en sí mismo y si se considera su fin próximo, que es beneficiarse comprando barato y vendiendo caro, y

teniendo en cuenta que absorbe intensamente a las personas y las aparta de las cosas espirituales, se ve que no deja de presentar cierta fealdad, no siendo conveniente para muchas personas ni para practicarse en lugar y tiempo sagrados. Esta fue la causa por la que Cristo arrojó a los vendedores del templo. Y Crisóstomo, *in Matthaeum,* y otros santos padres, comentando el Salmo 70: *"Quoniam non cognovi literaturam",* donde los Setenta traducen *literaturam* por "comerciantes", desaprueban la compraventa como actividad poco digna y llena de peligros, e incluso como ilícita si la practican los clérigos o se mezclan otras circunstancias que pueden hacerla ilícita, como fácilmente se prueba en el *Eclesiástico* 26, v. 29: "*Difficile exuitur negotians a negligentia* (en evitar los pecados) *et non iustificabitur caupo a peccatis labiorum* (difícilmente se libra de falta el negociante, el comerciante no quedará limpio de pecado)". Y en el *cap.* 27*: "Qui quaerit locupletari, avertit oculum suum. Sicut in medio compaginis lapidum palus figitur: sic et in medio venditionis angustiabitur peccato*r (el que trata de enriquecerse desvía la mirada. Entre dos piedras juntas se planta una estaca, y entre venta y compra se introduce el pecado)". Con lo que está de acuerdo aquello de la carta primera a Timoteo: *"Qui volunt divites fieri, incidunt in tentationem, et in laqueum diaboli* (los que quieren enriquecerse caen en la tentación...)".

DISPUTA CCCXLV

En qué medida los monopolios hacen ilícita e injusta la compraventa. De los comerciantes que en tiempo de carestía ocultan y guardan las mercancías

1. Origen y definición del término monopolio.

El término monopolio procede de *monos,* que significa uno, y *polium,* que significa venta, indicando así la venta practicada en exclusiva por una sola persona en alguna provincia, ciudad o fortificación. La persona que practica el monopolio se llama monopolista, es decir, vendedor único, pues al que en griego se llama *pola,* en latín se llama *venditor,* y en castellano, vendedor. Así pues, existe monopolio en sentido estricto cuando una o más personas obtienen para sí el privilegio de vender en exclusiva determinada mercancía, lo que normalmente resulta injusto y perjudicial para la república, pues se obliga a los ciudadanos a comprar las mercancías de manos de dichas personas a un precio más caro, al tiempo que se impide a los demás miembros de la república el que puedan negociar de forma justa y provechosa con esas mercancías, vendiéndolas a los ciudadanos a precios más baratos; todo lo cual redunda en daño de los ciudadanos aunque los monopolistas vendan al precio justo. Por todo ello, el derecho común lo prohíbe con razón, bajo pena de perder todos los bienes y de exilio perpetuo.

2. Está prohibido que los comerciantes acuerden entre sí no vender una determinada mercancía por debajo de un cierto precio, o no comprarla por encima de un precio también determinado. Igualmente, está prohibido que los artesanos se pongan de acuerdo entre ellos para no continuar la obra que otro empezó.

Está prohibido, por la misma ley que acabamos de citar, que los comerciantes se pongan de acuerdo para no vender determinada mercancía por debajo de un cierto precio, o para no comprarla por encima de un precio determinado. Igualmente, está prohibido por dicha ley que los artesanos se pongan de acuerdo para no continuar o terminar la obra empezada por otro, y que recurran a pactos semejantes, que, por lo regular, es evidente que son injustos y perjudiciales para la república. Aunque las prácticas que acabo de mencionar se llamen monopolios por muchos autores, en la mencionada ley se prohíben como pactos diferentes entre sí, a juzgar por el título y el texto de la misma, así como por las penas que se establecen; pues dichas penas son distintas de las que se establecen para las prácticas monopolísticas. Así,

por ejemplo, a quienes practican estos otros pactos o acuerdos se les castiga solo con el pago de cuarenta libras de oro, y a los jueces que fueran remisos o disimularan en el castigo de dichas faltas, así como de los monopolios, se les impone una pena de cincuenta libras. Sin embargo, para seguir la costumbre de la mayoría de la gente en la forma de hablar, incluiremos estas prácticas bajo el nombre de monopolios.

3. Monopolios que pueden ser lícitos.

He dicho que, por lo regular, los monopolios son injustos y perjudiciales para la república porque algunas veces no lo son, como, por ejemplo, cuando el monopolio lo practica la autoridad pública a exigencias del bien común. Pues si la república necesitara algunas mercancías y no hubiere quien desease proporcionárselas si no se le concede el privilegio que supone el que ninguna otra persona pueda transportarlas y venderlas (porque, quizá, su negociación requiere demasiado trabajo y el riesgo de perderlas), entonces, ciertamente, podría concederse lícitamente tal privilegio fijando un precio moderado que tenga en cuenta las circunstancias concurrentes para que quienes han de usar ese privilegio no graven a la república más de lo justo. Si faltare, pues, quien quisiera asumir determinado oficio o servicio necesario a la república, como vender algunas mercancías o conducir peregrinos, se podría conceder a alguno o algunos el que lo ejercieran en exclusiva; pero fijando un precio moderado, si es que se teme que puedan excederse del precio justo. Igualmente, porque es conveniente al bien común el componer y encuadernar libros, y no se encuentra fácilmente quien desee hacerlo si no se le concede el privilegio del monopolio durante un cierto tiempo, para que ningún otro pueda hacerlo ni pueda vender los impresos en otro lugar, vemos que todos los días se concede justamente dicho privilegio, tasando el precio para que no exceda del razonable y justo con daño para la república. De forma semejante, porque el rey de Portugal abrió con sus gastos la navegación a las Indias y sometió aquellas regiones, pudo establecer en beneficio propio (que también era para la república, puesto que el rey tiene así para defenderla y no necesita gravarla con nuevos tributos) que nadie, excepto él y aquellos a quienes se lo concediera mediante el pago de un precio determinado, pudiera traer determinadas

mercancías de las Indias, ni llevar a las Indias mercancías portuguesas para su venta. Juan de Medina añade que no debería condenarse al Rey que, con ocasión de una necesidad pública, concediera que, a cambio de una determinada suma de dinero, algunos comerciantes o artesanos pudieran vender algún bien en exclusiva dentro de su reino, siempre y cuando se fijase un precio moderado para que no se gravase a la república más de lo justo. Ciertamente, en tal supuesto, la necesidad pública excusaría al rey de pecado, y a los comerciantes les excusaría el privilegio que el rey les concede por la misma causa. Pues de la misma manera que el rey podría exigir a los súbditos que contribuyeron a la necesidad pública con su ayuda, también puede someterles al gravamen del monopolio con tal que este sea moderado y les cause menor molestia y perjuicio. Por todo lo cual debe notarse que, sobre este tema, no es posible dar una regla más fácil que la de que es lícito conceder este privilegio cuando así lo pide la recta razón y el bien común, una vez consideradas y ponderadas todas las circunstancias que afectan a los súbditos, así como las que afectan al rey y a aquellos a quienes se concede el privilegio, atendiendo simultáneamente a que se ayude al bien común y, en la medida de lo posible, no se grave a unos más que a otros, puesto que a todos se espera ayudar igualmente. Así pues, cuando se concedieran tales privilegios de forma irracional y en daño de los súbditos, el rey o la república que los concediere pecaría mortalmente, e igualmente pecarían quienes los pidiesen o utilizasen, estando obligados a restituir a los súbditos por los daños que de ello se siguieran contra la voluntad de los mismos súbditos.

4. Sobre si los comerciantes que realizan acuerdos como los condenados en el número 2 están obligados a restituir el daño que de dichos acuerdos se siguiere.

Se duda si los comerciantes que pactan entre sí no vender por debajo de un determinado precio o, igualmente, no comprar por encima de un precio determinado y, en general, si quienes practican tales pactos y monopolios en daño de la república y del prójimo están obligados a restituir por los daños que de ello se siguieron. Soto y Juan de Medina responden afirmativamente. Parece que coincide con ellos Conrado cuando afirma que dichos comerciantes pecan contra la justicia.

Sin embargo, Navarro, Silvestre y Mayor solo afirman que pecan mortalmente, pero no discuten si están o no obligados a restituir.

5. Si su actuación fuera causa de que las personas particulares compren por encima del justo precio riguroso o de que vendan por debajo del precio justo ínfimo, estarían obligados a restituir hasta el límite del justo precio.

Nuestra primera conclusión es esta: si la actuación de los comerciantes fuera causa de que las personas particulares compren por encima del justo precio riguroso que, en caso contrario, existiría, o de que vendan por debajo del precio justo ínfimo, no hay duda de que estarían obligados a restituir, por lo menos, hasta alcanzar el límite del justo precio. La razón para pensar así es que, actuando así, los comerciantes pecan contra la justicia y, sin razón, son causa del daño que se infiere a los ciudadanos.

6. Qué deba decirse del supuesto en el que los comerciantes acuerdan entre sí vender al precio justo, pero solo en su valor extremo o riguroso.

Conclusión segunda: cuando los comerciantes pactasen entre sí vender a un precio que, prescindiendo del pacto, sería justo pero riguroso, pecarían ciertamente contra la caridad debida al prójimo y merecerían que la autoridad pública les multase con penas gravísimas, como a hombres que son perjudiciales para la república; no veo, sin embargo, que pequen contra la justicia y estén obligados a restituir, siempre y cuando ninguno de ellos, mediante engaños, violencia o miedo, prohíba a los otros vender más barato. Se prueba esta conclusión: porque quien sin violencia, miedo o engaño persuadiera a quien desea vender más barato a que venda al precio riguroso pero justo, ciertamente, no pecaría contra la justicia; como tampoco pecaría quien, actuando de igual modo, disuadiese a alguien de hacer la donación o legado que estaba dispuesto a hacer. Sin embargo, si mediante engaños, violencia o miedo se convenciera a otros para vender de ese modo, sí se pecaría contra la justicia debida a los compradores; como también pecaría contra la justicia debida al legatario o donatario la persona que, mediante la fuerza, el miedo o el engaño, impidiese a otro

que conceda el legado o donación que pensaba hacer, pues, actuando así, perjudica el derecho que todo el mundo tiene a recibir de otro lo que este espontáneamente quisiera darle. Se concluye de lo anteriormente expuesto que si el príncipe concediese el privilegio del monopolio sin causa razonable, tanto él como la persona que recibiera el privilegio pecarían contra la justicia, sin que pueda objetarse en contra de esta conclusión el hecho de que los monopolistas vendan su mercancía al precio justo. Pues al conceder dicho privilegio se prohíbe a otros la venta de las mercancías en cuestión, y esto es contrario a la justicia, dado que perjudica a los compradores, que podrían comprar más barato a los otros posibles vendedores; y porque, igualmente, perjudica a quienes podrían venderlas de no darse dicho privilegio. Naturalmente, el príncipe y aquellos que obtuvieran el privilegio y lo utilizasen estarían obligados a restituir por el daño que se siguiere a compradores y vendedores. En estos casos, la restitución deberá hacerse a los particulares perjudicados, si se conociera quiénes son y el daño que se les hizo; pero, de lo contrario, deberá hacerse algo que, más o menos, resulte equivalente; por ejemplo, vendiendo en la comunidad y en favor de las personas perjudicadas a un precio tan barato cuanto sea suficiente para compensar por el daño causado. Pero si nada de esto pudiera hacerse, deberá restituirse a los pobres o entregarse para obras pías, en favor de las almas de aquellas personas a las que se debe.

7. De los que compran barato en tiempo de abundancia para vender caro en los momentos de escasez.

Nos preguntamos si pecan mortalmente y están obligados a restituir por el daño originado a la república y a los ciudadanos quienes, en el momento de la cosecha o la vendimia, o en cualquier otro momento en el que suele haber abundancia de bienes, compran gran cantidad de los mismos con la intención de guardarlos hasta el momento en que se vendan más caros. Nuestra pregunta se refiere a quienes, actuando de la forma descrita, son causa de que suban los precios en la república, bien sea porque sirven de obstáculo para que los demás ciudadanos compren en ese primer momento todo cuanto necesitan para el sustento de su familia, y habrían de comprar realmente de no producirse tal acaparamiento —viéndose obligados a comprarlo después mucho más

caro de manos de los comerciantes en cuestión—, bien sea porque comprando cantidades tan grandes son causa de que suba el precio de los bienes y los ciudadanos tengan que comprarlos más caros.

Respecto al primer punto, los doctores coinciden en afirmar que pecan mortalmente. Así, por ejemplo, Navarro, Juan de Medina, Mayor, Gabino, Silvestre, Ángel, Soto y otros.

Por lo que se refiere a la restitución, los doctores citados que de ello se han ocupado suelen afirmarlo de forma general, como también afirman que la restitución debe hacerse en la forma en que más arriba hemos dicho que deben hacerlo los monopolistas. Así lo defienden Mayor, Medina, Gabino, Silvestre y Agustín en los lugares citados.

8. No pecan al actuar de la forma descrita quienes, tanto al comprar como al vender, respetan el justo precio entonces existente.

Las siguientes conclusiones contienen lo que pienso de este tema. Conclusión primera: quienes compran en momentos de abundancia para vender cuando llegue la escasez a un precio superior y con beneficio no solo no pecan comprando de ese modo, sino que prestan un servicio a la república si cumplen las condiciones siguientes: que compren al precio justo entonces corriente y vendan después también al precio justo corriente, no constituyendo obstáculo para que cada ciudadano de la república compre lo necesario en momentos de abundancia ni siendo causa de que, por el aumento de la demanda, suba el precio de los bienes. Con esta conclusión están todos de acuerdo, y resulta evidente por lo expuesto en la disputa 339.

9. Si pecarían si resultaran perjudiciales para la república, como sucedería si con su conducta provocaran una mayor carestía y un aumento en el precio de los bienes, impidiendo que los ciudadanos compren en el momento oportuno todo aquello que necesitan. Lo que sobre este tema dice la legislación de Portugal y Castilla.

Conclusión segunda: sí pecarían comprando de la forma indicada, y merecerían que la república prohibiese esa clase de compraventa y la castigase, si con ella perjudicasen a la república, bien sea originando un

encarecimiento de los bienes, bien dificultando que la gente compre en el momento oportuno aquello que necesita. Más aún, puede incluso obligarlos a vender en momentos de carestía a un precio más barato aquellos bienes que compraron perjudicando a la república. Con esta conclusión también están todos de acuerdo. Lo mismo debe decirse de aquellos a quienes llamamos "regatones" cuando sean impedimento para que las personas privadas compren lo necesario directamente a las personas que lo ofrecen. Las prohibiciones portuguesas sobre la compra de trigo, cebada, harina, mijo, centeno y aceite para revenderlo, así como las penas que por ello se establecen, las encuentras en *4 lib. ord. tit. 32 S 1* y, más extensamente, *4 part. legum extra tit. 9 per totum*. Lo establecido en el derecho de Castilla lo encuentras en la ley *19, tit. 11, lib. 5 Novae Collectionis*.

10. Al inducir una mayor carestía comprando del modo expuesto, los comerciantes no están obligados a restituir el daño ocasionado a la república.

Conclusión tercera: no veo razón por la que los comerciantes que encarecen los bienes comprando del modo indicado estén obligados a restituir por el daño originado. No lo veo porque no considero que pequen contra la justicia al producir accidentalmente (*per accidens*) la carestía de los mismos, sino que solo pecan contra la caridad o amor debido al prójimo. Efectivamente, comprando en momentos de abundancia al precio entonces justo, utilizan un derecho que les pertenece y no se salen de los límites marcados por la justicia. Y las cosas que compran no se deben a otros ciudadanos de la república, de forma que se les deban vender a ellos preferentemente, pues, de lo contrario, los mismos vendedores pecarían y estarían obligados a restituir, cosa que nadie en su sano juicio defendería. Más aún, yo no condenaría fácilmente a tales comerciantes ni les acusaría de pecado mortal si, quitada la ley positiva que prohíbe dicha clase de compra bajo penas graves, el daño que se siguiese para la república de forma accidental no fuera un daño grave. Quien juzgare igualmente probable la sentencia contraria puede abrazarla, pues también yo la abrazaría si me lo permitiera mi conciencia, bien porque vea que los doctores se inclinan a defenderla, bien por la aversión que siento hacia aquellas personas que perjudican a la república.

DISPUTA CCCXLVI

Sobre la licitud de la venta en la que a los extranjeros se les fija un precio más caro que a los naturales del lugar. Sobre si la venta puede ser ilícita por razón de juramento hecho en falso, la mentira y el afecto al lucro

1. Es ilícita la venta en la que se fija a los extranjeros y peregrinos un precio más caro que el fijado a los naturales del lugar.

También puede resultar ilícita la venta en la que algo se vende a los extranjeros y peregrinos a un precio más caro que el exigido a los naturales, como se deduce del *cap. 1 de empt. et vend.* Afirmación que Conrado y Juan de Medina, juntamente con otros, entienden en el supuesto en que se sobrepasan los límites marcados por el justo precio.

2. Esta opinión se matiza en cierta manera.

Debe observarse, sin embargo, que, si a un lugar cualquiera llegasen muchos extranjeros, fundamentalmente ricos y deseosos de comprar, no sería injusto venderles a ellos más caro que lo que anteriormente se vendía a los naturales, o que lo que se venderá más tarde, una vez se marchen los extranjeros, dado que un aumento tal de compradores hace subir el precio de los bienes y que, existiendo en el lugar mercancías suficientes para satisfacer a extranjeros y naturales, ni siquiera se seguiría daño alguno vendiendo a los extranjeros más caro que a los naturales, quienes no desean pagar si no es el precio acostumbrado. Tenemos ejemplos de lo expuesto cuando el rey y su séquito llegan a un lugar del que marcharán al día siguiente, o a los pocos días. También sucede lo mismo cuando la flota española, procedente del Nuevo Mundo, toca en las islas que llaman Terceras. Cuando la flota española toca en dichas islas, sube de repente el precio de aquellos bienes que los viajeros desean comprar para consumirlos allí mismo o en el camino, o para llevarlos a Sevilla y muchos otros lugares; y nuestro supuesto se cumplirá siempre que los precios, en relación a los naturales, permanezcan al nivel que estaban, debido a que las mercancías del lugar son suficientes para todos los que las demandan y los naturales no desean dar por ellas un precio mayor que el acostumbrado. Esta práctica está aceptada por la costumbre, y yo no me atrevo a condenarla, pues, ciertamente, las cosas valen más cuando es mayor el número de compradores que, procedentes del Nuevo Mundo, traen dinero y están deseosos de comprar. Porque si los bienes no fueran suficientes para

satisfacer también a los naturales, es claro que subiría el precio de los mismos al ser mayor la demanda total, y los vendedores no dejarían de beneficiarse vendiendo a los recién llegados por vender a los naturales más barato.

3. Es ilícita la venta en la que interviene la mentira, el perjurio, etcétera, vicios que proceden de la maldad de compradores y vendedores, no de la transacción de compraventa.

Es evidente que la compraventa se practica ilícitamente cuando interviene la mentira, la falsedad y otros delitos semejantes, que tienen su raíz en la maldad de compradores y vendedores, no en la misma compraventa. Sobre la mentira y la falsedad observaré solo lo siguiente: si se practicasen con ánimo de engañar al comprador, para que compre por encima del justo precio, será pecado mortal contra la justicia si la cantidad en que se excede el justo precio así lo justifica. Pensamos así porque se considera pecado mortal aquello que se ordena a un fin mortal, aunque no se trate de un nuevo pecado numéricamente distinto, sino que forme con el primero un solo pecado, por no darse interrupción suficiente para distinguir los dos pecados numéricamente. Así pues, aquella mentira que interviene en la compraventa es de su pecado venial en cuanto mentira, o mortal, si se trata de perjurio. Una y otra, sin embargo, constituyen culpa mortal de injusticia por la relación que guardan a un fin mortal, como es el recibir del prójimo una cantidad notable por encima de lo que es justo. Sin embargo, al ser el fin único, también el pecado es único.

4. Existe culpa mortal en la compraventa por razón del afecto desordenado al lucro, cuando por este motivo se quebranta algún precepto que obliga bajo pecado mortal.

La compraventa que nace de un afecto desordenado al lucro será mortal cuando alguien, por razón del lucro, quebrantase o esté dispuesto a quebrantar algún precepto que obliga bajo culpa grave. Y no se trataría de dos pecados mortales específicamente distintos: uno el deseo desordenado de lucro y otro la falta contra dicho precepto o el

deseo de faltar a él, pues, de suyo, el apetito desordenado de lucro solo es pecado venial. De donde se deduce que basta con confesar que se ha quebrantado el precepto, o que se ha tenido voluntad de quebrantarlo, sin que sea necesario confesar el apetito desordenado de lucro del que nace la falta al precepto.

DISPUTA CCCXLVII

Sobre el precio justo de las cosas y sobre el precio fijado por la ley. Igualmente, sobre el precio justo riguroso, el medio y el ínfimo

1. La justicia o injusticia de la compraventa depende del precio.

Para conocer si la compraventa es justa o injusta se atiende, fundamentalmente, al precio. Por esta razón, examinaremos en esta disputa las clases de precio que existen y, en la siguiente, aquellos elementos que nos ayudarán a juzgar más fácilmente si el precio es o no justo.

2. Definición del precio legal.

Las cosas tienen un precio justo, que viene fijado por la autoridad pública mediante ley o decreto público. Así, por ejemplo, cuando se establece que una determinada cantidad de trigo se venda a tal precio, que un determinado peso de carne o una determinada cantidad de vino se venda a tal otro precio, etc. La generalidad de los doctores, juntamente con Aristóteles, *5 Ethic. c. 7*, llama legal o legítimo a esta clase de precio, lo que significa que se trata de un precio puesto por la ley. Ciertamente, el precio legal es indivisible, de forma que si, a cambio de la mercancía que se vende, se recibiera más de dicho precio, la venta sería injusta y debería restituirse el exceso. Lo que acabamos de decir debe entenderse de cuando la ley que estableció el precio legal fue una ley justa, lo que veremos más adelante.

3. Definición del precio natural.

Otro precio es el que las cosas tienen por sí mismas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público. Aristóteles, en el lugar citado, y muchos otros autores, llaman a este precio natural. Le llaman así no porque no dependa en gran medida de la estima con que los hombres suelen apreciar unas cosas más que otras, como sucede con ciertas piedras preciosas, que a veces se estiman en más de veinte mil monedas de oro y más que muchas otras cosas que, por su naturaleza, son mucho mejores y más útiles; ni tampoco le llaman así porque dicho precio no fluctúe y cambie, puesto que es evidente que cambia; sino que lo llaman natural porque nace de las mismas cosas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público, pero dependiendo de muchas circunstancias

con las cuales varía, y del afecto y estima que los hombres tienen a las cosas según los diversos usos para los que sirven. Debido a que este precio no solo obedece a la naturaleza de las cosas, sino que también depende de múltiples circunstancias con las que varía y, más importante aún, del libre afecto y estima de los hombres hacia las cosas, se caracteriza por no ser indivisible y presentar un cierto margen dentro del cual se cumple con la justicia, incluso cuando se consideran todas las circunstancias que *hic et nunc* concurren en el mercado. Sin embargo, el origen de este margen no debe atribuirse exclusivamente a la incertidumbre propia del juicio humano, ni a que este sea distinto en las diferentes personas, como si fuera el juicio humano el que es incapaz de precisar un precio que, por la naturaleza misma de las cosas, es realmente indivisible, sino que se debe también a que la estima y deseo de los bienes, elementos de los que depende la variación del precio, son también diferentes. Así pues, debemos concluir que, por la naturaleza misma del problema, existe un cierto margen en la determinación del justo precio y que, dentro de ese margen, no se falta a la justicia; aunque quizá pueda existir dentro del mismo margen un determinado precio indivisible con el que se cumpliría perfectísimamente la justicia por lo que toca a la igualdad objeto-precio.

4. El justo precio natural puede ser triple.

De lo que acabamos de exponer se deduce fácilmente que, con acierto, los doctores distinguen tres clases de precio justo: supremo o riguroso, medio o moderado, e ínfimo o piadoso. Esta distinción solo tiene lugar en el justo precio natural, no en el legítimo o legal. Más aún, el margen del justo precio natural es unas veces mayor y otras veces menor. Cuanto más vale el bien en cuestión y más se estima, mayor es el margen por lo general. Así, por ejemplo, si el precio medio fuera cien, el riguroso será ciento cinco, y el piadoso noventa y cinco, de forma que, en dicho caso, el margen total del justo precio será diez, aunque a veces pueda ser mayor o menor, según la calidad de las cosas de que se trate y el uso que de ellas se haga. Sin embargo, si el precio medio del bien fuera diez, el justo precio riguroso sería once u once y medio, siendo el piadoso ocho u ocho y medio, pudiendo a veces ser algo mayor o menor, según la calidad de los bienes y la estimación común de los mismos. Todo esto hace que los

tres precios que definen el margen del justo precio tengan también sus respectivos márgenes. El precio que dista poco de la mitad del margen total, tanto si es al lado del riguroso como del piadoso, se computa como medio, y se le llama medio o moderado. Los otros dos precios constituyen los márgenes extremos.

5. Sobre la posibilidad de vender la misma cosa simultáneamente a dos precios distintos sin faltar por ello a la justicia conmutativa.

Supuesto que no se falta a la justicia conmutativa mientras no se supera el margen total del justo precio, los doctores concluyen que no faltaría a la justicia conmutativa quien, simultáneamente, vendiera la misma cosa a una persona más cara que a otra, y que, por la misma razón, tampoco existiría usura si se vendiera más caro a crédito que al contado. Así, por ejemplo, si a una persona se le vendiera al precio riguroso y a otra al precio medio o al ínfimo, opinión que hemos defendido frecuentemente al tratar la usura, y que defienden Cayetano, Juan de Medina, Soto, Covarrubias y los doctores comúnmente.

6. El precio legal, por su naturaleza, es posterior al precio natural.

El precio legal, por su misma naturaleza, es posterior al natural y, en cierto modo, lo presupone. Porque la ley humana, en virtud de la potestad que tiene el príncipe o el rey de establecer lo que juzgare convenir a la república y obligar a los ciudadanos a cumplirlo, establece un precio determinado dentro del margen del justo precio natural, y ese precio no lo deben superar los vendedores para que se mire por el bien de la república y se eviten otros males. Puesto que el precio legal supone el natural y es posterior a él, nos ocuparemos en primer lugar de lo tocante al justo precio natural y, después, nos ocuparemos del precio legal.

DISPUTA CCCXLVIII

Causas por las que el precio natural puede considerarse justo o injusto

1. Existen dos clases de precio natural.

Aún nos queda señalar que existen dos clases de precio natural: uno es el precio de aquello que se acostumbra vender en una provincia, y que suele cambiar cuando cambian las circunstancias, como sucede con el precio del trigo, del pan, del vino, del calzado y de otros bienes parecidos; otro es el precio de aquello que se introduce por vez primera en alguna provincia en la que no se solía vender. Así, por ejemplo, el precio al que se empezó a vender en España aquel árbol que se utiliza para teñir cuando se trajo por primera vez de Brasil. Así también, el precio a que empezaron a venderse en Portugal muchas cosas traídas de la India que antes no solían venderse aquí en Portugal. Por todo ello, nos ocuparemos primero de las causas que pueden hacer justo o injusto el precio natural mencionado en primer lugar, para ocuparnos después del mencionado en segundo lugar.

2. Circunstancias que justifican el que se considere justo el precio natural.

Debe observarse, en primer lugar, que el precio se considera justo o injusto no con base en la naturaleza de las cosas consideradas en sí mismas —lo que llevaría a valorarlas por su nobleza o perfección—, sino en cuanto sirven a la utilidad humana; pues en esa medida las estiman los hombres y tienen un precio en el comercio y en los intercambios. Más aún, con este fin las entregó Dios a los hombres y con el mismo fin dividieron los hombres entre sí el dominio de las mismas, a pesar de que, en el momento de su creación, todas fueron comunes. Cuanto acabamos de exponer explica que los ratones, aunque por su naturaleza sean más nobles que el trigo, no se estimen ni aprecien por los hombres, pues no les son de utilidad alguna. También se explica así que la casa se suela vender justamente por un precio mayor que el precio al que se vende un caballo e incluso un esclavo, siendo así que tanto el caballo como el esclavo son por naturaleza mucho más nobles que la casa.

3. La cuantía del precio depende, principalmente, de la estima menor o mayor que los hombres tengan de las cosas en orden a su uso.

Debemos observar, en segundo lugar, que el precio justo de las cosas tampoco se fija atendiendo solo a las cosas mismas en cuanto son de utilidad al hombre, como si, *caeteris paribus*, fuera la naturaleza y necesidad del empleo que se les da lo que de forma absoluta determinase la cuantía del precio; sino que esa cuantía depende, principalmente, de la mayor o menor estima en que los hombres desean tenerlas para su uso. Así se explica que el precio justo de la perla, que solo sirve para adornar, sea mayor que el precio justo de una gran cantidad de grano, vino, carne, pan o caballos, a pesar de que el uso de estas cosas, por su misma naturaleza, sea más conveniente y superior al de la perla. Por eso podemos afirmar que el precio justo de la perla depende de que los hombres quisieron estimarla en ese valor como objeto de adorno. Por eso también el precio justo del azor es para el cazador mayor que el precio de otros bienes que le superan en utilidad. Se explica así también que objetos antiguos de hierro y arcilla que, roídos por el paso del tiempo, nosotros no estimamos, los japoneses los estimen en mucho por su antigüedad. Es evidente que ese precio, que para ellos es justo, no proviene de la naturaleza de dichas cosas ni de su utilidad, sino de que los japoneses se aficionaron a ellas y así quisieron estimarlas. Finalmente, esto explica que las chucherías y los objetos sin valor para nosotros, llevados y ofrecidos a los etíopes, tengan para ellos un precio mayor que el oro por el que los cambian, cuando, por el contrario, para nosotros es el oro el que tiene mayor precio. Estos hechos y otros semejantes se deben exclusivamente a la estimación por la que los hombres, en sitios y lugares diferentes, quisieron apreciar más una cosa que otra; y no parece que deban condenarse los intercambios que los hombres realizan de acuerdo con la estimación común de las cosas en sus respectivas regiones, aunque algunas veces pueda mover a risa debido a la primitivez y costumbres de quienes las intercambian, tema del que ya nos ocupamos al hablar de los esclavos. En resumen, el precio justo de las cosas depende, principalmente, de la estimación común de los hombres de cada región; y cuando en alguna región o lugar se suele vender un bien, de forma general, por un determinado precio, sin que en ello exista fraude, monopolio ni otras astucias o trampas, ese precio debe tenerse por medida y regla para juzgar el justo precio de dicho bien en esa región o lugar, siempre y cuando no cambien las circunstancias con las que el precio justificadamente fluctúa al alza o a la baja.

4. Las circunstancias que hacen subir o bajar el precio de las cosas son numerosas.

Debe observarse, en tercer lugar, que son muchas las circunstancias que hacen fluctuar el precio de las cosas al alza o a la baja. Así, por ejemplo, la escasez de los bienes, debida a la mala cosecha o a causas semejantes, hace subir el precio justo. La abundancia, sin embargo, lo hace descender. El número de compradores que concurren al mercado, en unas épocas mayor que en otras, y su mayor deseo de comprar, lo hacen también subir. Igualmente, la mayor necesidad que muchos tienen de algún bien especial en determinado momento, supuesta la misma cantidad de dicho bien, hace que su precio aumente, como sucede con los caballos, que valen más cuando la guerra está próxima que en tiempos de paz. De igual forma, la falta de dinero en un lugar determinado hace que el precio de los demás bienes descienda, y la abundancia de dinero hace que el precio suba. Cuanto menor es la cantidad de dinero en un sitio, más aumenta su valor y, por tanto, *caeteris paribus*, con la misma cantidad de dinero se pueden comprar más cosas. Por ejemplo, si los frutos de la tierra abundan en la misma proporción en dos provincias distintas y una tuviera mayor cantidad de dinero que otra, esos frutos se venderán a un menor precio en la provincia con menos cantidad de dinero, y a un menor precio se colocarán también los obreros en dicha provincia.

5. El precio justo de los bienes se modifica también según sea uno u otro el modo de venderlos.

Hay que notar, en cuarto lugar, que la modalidad de la venta también influye y hace variar el justo precio de los bienes. Por ejemplo, en los casos siguientes suelen venderse los bienes a un precio inferior al que suelen vender los comerciantes: cuando se vende algo en subasta o se lleva para su venta a un corredor intermediario, al pregonero o a las mujeres que, en algunos lugares, tienen el oficio de vender bienes ajenos; cuando un estudiante vende sus libros o, a su muerte, vende sus muebles. Sin embargo, siempre y cuando dicho precio no se aparte del acostumbrado en esa clase de venta, no deberá juzgarse injusto. La razón para pensar así es doble: bien porque cuando las cosas se venden de ese modo se suelen estimar en

ese precio, como lo prueba la costumbre; bien porque al venderlas de ese modo se supone que faltan compradores, lo que no ocurre cuando están en manos de comerciantes, que tienen en cuenta la demanda que existe e invierten su dinero en las mercancías para beneficiarse con ellas. Por esta razón solía decirse que las mercancías de las que nos desprendemos voluntariamente (*ultroneas merces*), como son aquellas para las que se busca un comprador, se abaratan en un tercio de su precio. Todo lo cual hace que, en estos casos y en otros semejantes, no deba considerarse injusto el precio así fijado, cuando este coincide con el que se acostumbra pedir en esa clase de venta, y aunque sí nos apartemos del precio a que comúnmente suelen comprarse en ese momento a los comerciantes, o del precio que el bien tuvo en otro momento o bajo otra forma de venta. Así opinan, entre otros, Cayetano, Medina, Soto, Navarro y Covarrubias.

6. Que el precio común de los bienes no aumenta por el hecho de que le sean necesarios al vendedor, ni porque se le vendan a quien espera obtener de ellos un gran beneficio.

Debe observarse, sin embargo, que la venta que tiene su origen o razón en la necesidad que el comprador siente de aquello que se vende, cuando no existe una necesidad general de dicho bien, no aumenta el precio justo común de dicho bien; como tampoco hace descender el precio común el hecho de que el vendedor no necesite personalmente el bien que vende. Tampoco aumenta el precio común del bien el hecho de vender a quien espera obtener un gran beneficio con dicho bien. Si esto no fuera así, estaría permitido vender más caro al pobre que al rico, al que se encuentra en extrema necesidad que al que se encuentra satisfecho. La razón siguiente sirve para probar que la ventaja o beneficio que se sigue para el comprador no justifica que se le venda a un precio superior. Efectivamente, dicha ventaja no pertenece al vendedor, sino al comprador; luego, no puede recibir por ella la recompensa del precio, pues, de lo contrario, estaría vendiendo lo que no es suyo. Así lo afirman santo Tomás y el común de los doctores. Puede confirmarse esta doctrina acudiendo al contrato de mutuo, ya que, de no ser cierta, si el prestatario esperase obtener del préstamo que recibe un buen beneficio, podría el prestamista venderle ese beneficio, además de entregarle el capital del

préstamo, cosa que todos niegan y vimos, al tratar de la usura, que suponía un comportamiento usurario. Sin embargo, si el vendedor sufriera algún daño por razón de la venta, bien sea por el beneficio que deja de percibir o por el daño que recibe al tratarse de un bien sumamente útil para él o al que le tiene un gran afecto —lo que le hace venderlo a regañadientes-, podría entonces vender ese daño recibiendo por el bien algo más que el precio común. Esa cantidad de más deberá fijarse con base en la estimación que hicieran personas prudentes. La razón no es otra sino que todas esas cosas pertenecen al vendedor, quien no está obligado a sufrir daño alguno gratuitamente. Así lo afirman comúnmente los doctores con santo Tomás, Scoto y Navarro.

7. El traslado de las mercancías de un lugar donde abundan a otro en el que escasean es causa de que el justo precio de las mismas aumente.

Debe señalarse, sin embargo, que para poder recibir su justo precio por los conceptos mencionados es necesario que se establezca contractualmente, para que el comprador sea consciente de lo que compra y pueda no comprar aquello que no desea. Así lo afirma, entre otros, Soto. El traslado de la mercancía de un lugar en el que abunda a otro en el que escasea es causa de que su precio justo aumente. De igual forma, también hace subir el precio la mejora del bien mediante el trabajo humano o por las solas fuerzas naturales, como sería el caso de los animales que se crían para venderlos. También sube el precio justo de las cosas cuando estas se venden al por menor o por partes, según es costumbre entre los regatones, pues, por lo regular, las cosas se deprecian cuando se venden al por mayor y se revalorizan cuando se venden por partes. Estas y otras muchas son circunstancias con las que fluctúa el precio común de los bienes, y de ellas se ocupan, entre otros, Conrado y Juan de Medina. Cuánto deba aumentar o disminuir el precio al variar alguna de las circunstancias mencionadas, debe juzgarlo el criterio de los prudentes.

8. Sobre si el fijar el justo precio está o no en manos del comerciante.

De lo expuesto hasta aquí, sigue siendo falsa la opinión de Scoto, al que sigue Mayor. Estos autores afirman que el precio justo que deben seguir los comerciantes no es el que acabamos de exponer, sino que deben computarse todos los gastos en que incurrieron los comerciantes al comprar, trasladar y conservar los bienes; más aún, que debe computarse también el pago justo por los trabajos realizados y por la diligencia puesta por los comerciantes, así como por los peligros a que se expusieron, de forma análoga a como se computarían si, motivados por la recompensa, sirvieran con su actuación a la república. Y añaden estos autores: si los comerciantes vendieran los bienes al precio que aproximadamente se sigue de aplicar este criterio, estarían vendiendo al precio justo, pero si lo superasen notablemente, estarían vendiendo a un precio injusto. De esta opinión suya concluyen que, si a un comerciante se le hundiese la nave por alguna circunstancia o fuera capturada por los enemigos, podría compensarse de las pérdidas vendiendo más caras otras mercancías en la república. Lo mismo les estaría permitido hacer si se les incendiase la casa en que guardaban la mercancía. Que esta regla y su corolario es falsa consta por lo expuesto hasta este momento, y así la rechazan comúnmente los doctores; por ejemplo, Soto, Juan de Medina, Covarrubias y Conrado. Porque el precio de los bienes no debe estimarse con base en el lucro de los comerciantes o el daño de los mismos, sino con base en la estimación común en el lugar en el que se venden, consideradas todas las circunstancias concurrentes; y esto es así aunque los comerciantes, por falta de suerte o de habilidad, obtengan escaso beneficio o sufran pérdidas, o aunque obtengan grandes beneficios por haber tenido suerte o haber trabajado con pericia. Pues, ciertamente, las mercancías perecen o se deprecian para aquel a quien pertenecen, así como también se revalorizan para él, no para la república a la que se llevan o en la que se conservan y guardan.

9. Cuando un bien se introduce por vez primera en una provincia, su justo precio se debe fijar según el criterio de los prudentes y teniendo en cuenta la calidad del bien.

Cuando un bien se lleva por vez primera a una provincia, su justo precio se debe juzgar y establecer por el criterio de los prudentes,

teniendo en cuenta la calidad del mismo, su utilidad, su escasez o abundancia, las dificultades, gastos y peligros que supuso el trasladarlo a la provincia, etc. Deberá tenerse en cuenta, además, que la novedad lo hace más apreciado. Una vez consideradas estas y otras circunstancias, el justo precio del bien lo establecerán los moderadores de la república o los mismos compradores y vendedores; y no deberá considerarse injusto el precio que, fijado de esta forma, dé origen a un gran beneficio por ser muy apreciado en razón de su novedad y rareza o por ser muchos sus compradores. Sobre esta materia no se puede establecer otro criterio o regla cierta.

DISPUTA CCCXLIX

De la compraventa a un precio superior o inferior a la mitad del justo

1. Peca la persona que compra a un precio inferior a la mitad del justo o vende a un precio superior al justo en la mitad del mismo; y, tanto en el fuero interno de la conciencia como en el externo, está obligada a restituir.

Para examinar con un cierto orden si es posible vender algo a un precio mayor que el suyo, o comprarlo a un precio menor, debemos empezar por la presente disputa, en la que coinciden el fuero externo y el interno de la conciencia.

Los doctores están de acuerdo en afirmar que peca quien vende por encima de la mitad del justo precio o compra por debajo de dicha mitad, y que, tanto en el fuero externo como en el interior de la conciencia, estaría obligado a restituir. Si no hubiera engaño en el contrato, y la compra por debajo de la mitad del justo precio se hiciera siendo consciente de ello el comprador, o la venta a un precio superior a la mitad del justo se hiciera con conocimiento del vendedor, se concedería a la parte perjudicada la posibilidad de actuar contra la otra parte en el fuero externo, pudiendo elegir entre las dos opciones siguientes: obligar a la parte que infligió el daño a satisfacer el precio justo o, también, obligarla a rescindir el contrato, según prefiera. Así pues, cuando alguno compra por debajo de la mitad del justo precio está obligado a aumentar el precio hasta alcanzar el justo o a rescindir el contrato, devolviendo la mercancía y recibiendo el precio entregado. Cuando se vendió algo por encima de la mitad del justo precio se está obligado a restituir el exceso cobrado sobre el justo precio o a rescindir el contrato, entregando íntegro el precio recibido y recuperando la mercancía, según se prefiera. En cuanto a que exista la posibilidad de la acción anterior cuando la compaventa se realiza con conocimiento del verdadero valor del bien, lo prueba Aries Pinel y le sigue Covarrubias, quien se retracta de la opinión contraria que anteriormente había defendido. En cuanto a que exista la misma obligación a este respecto en el fuero de la conciencia, se verá por lo que diremos en la disputa siguiente. Expresamente he dicho “si no existiera engaño en el contrato”, porque si quien lesiona el derecho de la otra parte se sirviera del engaño, no tendría tanta libertad para elegir la forma de dar satisfacción.

2. Si el justo precio de un bien fuera solo 10 y se comprase por 4 o 4,5, esa compra se habría efectuado por debajo de la mitad del justo precio, que es 5.

Respecto a la compra por debajo de la mitad del justo precio, los doctores están de acuerdo en cuanto a que si el justo precio del bien fuera solo 10 y se comprase por 4 o por 4,5, la compra se habría efectuado por debajo de la mitad del justo precio, que, evidentemente, es 5. Pero, en cuanto a la venta por encima de la mitad del justo precio, quisieron algunos que solo se considerase tal cuando se vendiese por encima del doble del justo precio, como sucedería cuando, siendo el precio justo riguroso 10, se vendiera a más de 20. Sin embargo, la opinión común es la contraria, es decir, que basta con que se venda por encima de la mitad del justo precio, como sería, en el ejemplo anterior, por encima de 15. Esta opinión seguiremos, y así se defiende en la *glos. leg.* 2, *C. de res cind. vend., y glos. c. cum causa de emp. et vend.* A esta opinión se une Panormitano, aunque se inclinase hacia la contraria en el *c. cum dilecti. de emp. et vend.* La misma opinión de la glosa es aceptada por Soto, Antonio Gómez, Covarrubias, Gutiérrez y muchos otros, siendo la admitida hoy en la legislación de Castilla y en la portuguesa. Se puede confirmar esta opinión observando que, como dice la glosa a la ley 2, *C. de rescind. vend., s*i se aceptase la opinión contraria, la venta no se realizaría por encima de la mitad del justo precio, sino por encima del doble del justo precio.

3. En la apreciación del justo precio debe considerarse el momento en que se celebra el contrato.

El justo precio de lo que se vende ha de apreciarse en el momento en que se celebró el contrato, no antes ni después. Pero dado que el precio justo no es indivisible, para demostrar que algo se compró por debajo de la mitad del justo precio no basta con que los testigos afirmen que, en el momento del contrato, el precio justo era tal que, en comparación con él, el precio pagado fue inferior a la mitad, sino que es necesario que testifiquen que aquel precio era el precio justo ínfimo en el momento del contrato, o que se pueda deducir con claridad de su testimonio. Porque el comprador no estaba obligado a comprar al precio justo riguroso o medio, sino que era suficiente con que pagase el justo ínfimo. De forma semejante, para probar que algo se compró por encima de la mitad del justo precio es necesario que los testigos aseguren que, en el momento del contrato, el precio riguroso del bien vendido era tal que, en comparación con él, el precio recibido superaba el margen superior en la mitad del mismo.

4. Supongamos que se hubiera vendido un bien por debajo de la mitad del justo precio y que, a su vez, el comprador lo hubiera vendido o entregado a otra persona, el vendedor podría actuar contra el comprador de forma que si no restituye el bien, por lo menos aumente la cantidad pagada inicialmente hasta alcanzar el margen del justo precio.

Si se comprase un bien a un precio inferior a la mitad del justo y el comprador lo entregase a otra persona por cualquier título o razón, se concedería al primer vendedor la posibilidad de actuar contra el primer comprador de forma que si no restituye el bien en cuestión —bien porque no puede, bien porque no quiere recuperarlo para restituirlo, por lo menos aumente el precio pagado hasta alcanzar el margen del justo precio; pero no podrá ejercer acción ninguna contra el tercer poseedor del bien. Así lo prueba la glosa a la ley 2, *C. de rescind. vend.,* y está de acuerdo Antonio Gómez. Así lo define también el ordenamiento portugués. Pienso que existe el mismo derecho cuando el comprador consume el bien por su propia voluntad o lo destruye, pues, como rectamente nos dice la glosa antes citada, el comprador es el responsable de no poseer dicho bien y de no poder rescindir el contrato mediante su devolución. Y, por esta razón, está obligado a aumentar el precio hasta alcanzar el margen justo. Sobre si se podría actuar contra el tercer poseedor en el supuesto de que faltase el primer comprador, encontramos la opinión de Covarrubias, quien, con otros muchos, reconoce ese derecho cuando el tercer poseedor adquirió el bien a título lucrativo. En este caso, señalan dichos autores, se le concede a esta tercera persona que, o bien restituya el bien adquirido, o bien aumente el precio hasta alcanzar el margen del justo; o si ya consumió el bien de buena fe o se desprendió de él, ignorando que el primer vendedor había sido defraudado, devuelva la cantidad en que se

benefició con la operación. También afirma Covarrubias que se concede el poder actuar contra el tercer poseedor cuando este compró el bien a un precio inferior a la mitad del justo, o cuando lo adquirió a título lucrativo u oneroso conociendo que había sido comprado por debajo de la mitad del justo precio; coincide así con lo que se dijo en la disputa 328, siendo esta la razón principal, aunque Covarrubias no lo recuerde.

5. Si habiendo vendido un bien por encima de la mitad del justo precio, su comprador lo hubiera vendido a su vez, de forma que le fuera imposible recuperarlo, o lo hubiera consumido, no se concedería al comprador poder actuar contra el vendedor en el fuero externo.

Cuando un bien se compró por encima de la mitad del justo precio, si el comprador se deshizo ya de él o lo consumió, no siéndole posible recuperarlo, carecerá de todo derecho en el fuero externo para actuar contra el vendedor. La razón es que el vendedor no está obligado más que a una de estas dos cosas: a rescindir el contrato o a restituir el exceso cobrado en el precio, según prefiera. Ahora bien, el contrato no lo puede rescindir, dado que el comprador no puede restituir el bien comprado. Esta es la opinión común de los doctores y la que siguen Antonio Gómez y Gutiérrez, apoyándola la ley 56*, tit. 5, part. 5*; a pesar de lo que en contrario afirmen Covarrubias y Aries Pinel. En el fuero de la conciencia, sin embargo, el vendedor está obligado a restituir el exceso del precio hasta alcanzar el margen supremo o riguroso del justo precio.

6. ¿Qué sucede cuando el bien que se compró por encima o por debajo de su justo precio se destruye, se deteriora, o se vende por encima de la mitad del justo precio?

Cuando, por circunstancias fortuitas, el bien que se compró se destruye o se deteriora notablemente, tanto si se compró por debajo de la mitad del justo precio como si se vendió por encima de dicha mitad, se niega a quien resultare perjudicado la posibilidad de actuar contra la otra parte, pues es claro que el bien se deterioró sin culpa de ella, y, si el bien se destruyó, tampoco la alternativa de rescindir el contrato sería ya posible.

Así lo afirma la glosa a la ley 2, *C. de rescind. vend.,* y es opinión común de los doctores. Siguen esta opinión Antonio Gómez, Covarrubias, Aries Pinel y Gutiérrez, y la misma doctrina está definida en la ley 56 de la legislación castellana citada. Por lo que no debe preocupar que Panormitano defendiera la opinión contraria y asegurase que esa era la opinión común de los intérpretes del derecho canónico. Covarrubias, en el lugar citado, defiende que si quien compró por debajo de la mitad del justo precio vendiese el mismo bien en su justo precio, aun después de destruido el bien se concedería el poder actuar contra él para que restituyera el incremento en que se benefició hasta alcanzar el justo ínfimo o, también, para que restituyera cuanto con la operación se hubiera beneficiado. Para defender esta opinión argumenta que el bien en cuestión permanece con dicha persona en cuanto al precio que por él recibió; por lo que el exceso de precio que por él recibió le obliga a completar cuanto pagó hasta alcanzar el nivel justo. Esta opinión, defendida también por otros autores a los que Covarrubias cita, nos satisface también a nosotros. Covarrubias añade, además, que se concede el poder actuar contra la persona que vendió por encima de la mitad del justo precio, sin que para ello sea obstáculo el que el bien hubiera desaparecido, pues, según defiende, permanece con dicha persona el exceso que sobre el justo precio cobró por el bien. Sin embargo, la legislación parece afirmar abiertamente lo contrario, especialmente en la ley 56 citada, y esa es la opinión común de los doctores; por lo que, aunque en el fuero interno exista obligación de restituir el exceso recibido, en el fuero externo no se concede acción alguna contra tal comprador.

DISPUTA CCCL

¿Es lícita la compraventa a un precio mayor o menor que el justo cuando la diferencia no supera la mitad de este ni por exceso ni por defecto?

1. Cuando en el contrato de compraventa no interviene el engaño, ni en el fuero externo civil ni en el eclesiástico se reconoce que pueda emprenderse acción alguna. Ahora bien, ¿existirá pecado y obligación de restituir en el fuero interno de la ciencia?

En relación con el problema planteado en esta disputa, los doctores están de acuerdo en cuanto a que, si no intervino el engaño en la operación de compraventa, no hay lugar a acción ninguna en el fuero externo civil ni eclesiástico. Defienden que así se deduce del derecho civil y canónico citados en la disputa precedente, en los que solo se reconoce la posibilidad de actuar jurídicamente cuando la cuantía en que se rebasó el justo precio superó a la mitad de este. Sin embargo, estos mismos doctores no se ponen de acuerdo en cuanto a si en el fuero de la conciencia existe o en pecado, con obligación de restituir hasta alcanzar los límites del justo precio.

2. Se expone la opinión de quienes responden afirmativamente.

Durando, tal y como refieren Conrado y Antonio, defendió que los compradores y vendedores, actuando del modo descrito, ni pecaban ni estaban obligados a restituir; y que de la misma opinión fueron ciertos jurisperitos a los que cita Covarrubias.

3. Dos razones a favor de esta opinión.

Argumentos en favor de esta opinión: en primer lugar, porque tanto el derecho civil como el eclesiástico lo permiten, absolviéndose en el juicio a la persona acusada de haber defraudado del modo descrito. Ahora bien, lo que se hace con la autorización de la ley se hace justa y lícitamente; luego, no habría pecado alguno en actuar de la forma descrita, ni habría obligación de restituir.

El argumento anterior se refuerza pensando que, para evitar litigios y otros peligros que las almas pudieran correr, la ley humana pudo establecer que quien de esa forma defraudase al prójimo no estuviese obligado a restituir, de forma análoga a como establece la ley de la prescripción, que, como sabemos, tiene vigencia en el fuero de la conciencia.

Un segundo argumento puede ser el siguiente: la ley reconoce que es lícito a los compradores y vendedores el ponerse de acuerdo de forma natural para comprar aquello que vale más a un precio inferior al suyo, y para vender los bienes a un precio también superior al suyo. Se deduce de ello que, según la ley, quien al comprar o vender se sale del margen del justo precio ni peca ni está obligado a restituir.

Este argumento puede reforzarse aduciendo la explicación común que los juristas suelen dar: tanto vale una cosa cuanto puede conseguirse por su venta; explicación que los doctores relacionan con la ley *pretia rerum ff. ad legem Falcidiam y* con la ley *re. C. mandati,* en la que se afirma que "*in re sua unusquisque est moderator et arbiter* (cada uno es juez y árbitro de sus cosas)". De acuerdo con estas leyes, parece claro que, por lo que es de uno mismo, se puede pedir y recibir lícitamente un precio excesivo.

4. Se expone una opinión diferente.

Gerson defendió que los sujetos pecaban, ciertamente, al actuar de la forma que venimos comentando, pero que no estaban obligados a restituir. Llegó a esta conclusión al no ver en dicha conducta pecado alguno contra la justicia, ya que "a quien consiente libremente en algo, no se le hace injusticia alguna (*volenti ac consentienti injuria non fiat*)". Además, porque dicho contrato no se considera nulo ni en el derecho civil ni en el eclesiástico, lo que sí sucede con el contrato por el que se compra algo por debajo de la mitad del justo precio o se vende por encima de esa mitad.

5. La opinión del autor: quien al celebrar un contrato de compraventa rebasa los límites del justo precio o valor del bien peca, y está obligado a restituir el exceso en que se rebasó el justo precio.

Sin embargo, la opinión común de los teólogos y juristas defiende con razón lo contrario, es decir, que quien rebasa los límites del justo precio o valor de un bien, ya sea en la compraventa, en el alquiler o en cualquier otro contrato, peca y está obligado a restituir hasta alcanzar el margen

del justo precio o valor del bien, aunque la diferencia no supere la mitad del justo precio. Pero será mortal o venial el pecado según sea mayor o menor la cuantía en que se aparta del justo precio. Así lo afirman santo Tomás, Cayetano, Conrado, Juan de Medina, Soto, Navarro, Covarrubias y muchos otros a los que Covarrubias y Navarro citan.

Podemos probar esta opinión, en primer lugar, con la argumentación de santo Tomás. Porque la compraventa y demás contratos semejantes se pensaron e introdujeron en la sociedad para utilidad común, como afirma Aristóteles, *1 Polit.,* ya que los unos necesitamos de los otros; ahora bien, lo que se introdujo en la sociedad para utilidad común de las partes no debe gravar a uno más que a otro, tal y como pide el derecho natural al prescribir que no hagas a otro lo que no quieras que te hagan a ti. Pero sería gravar a uno más que a otro si en la compraventa no se guardase la igualdad entre el bien y el precio que por él se paga —entre cualesquiera cosas que se intercambian—, luego sería ir contra la justicia conmutativa, que tiene como función establecer la igualdad en las transacciones. Por todo esto, el salirse del margen total del justo precio constituye un pecado contra la justicia y obliga a restituir.

Podemos probarlo, en segundo lugar, recurriendo a la explicación que el jurisconsulto Pablo nos ofrece de la primera carta a los tesalonicenses: "Que nadie falte ni se aproveche de su hermano en este punto, pues el Señor se vengará de todo esto (*Ne quis super grediatur, neque circunveniat in negotio fratrem suum, quoniam vindex est Dominus de his omnibus*)". Que nadie, comenta Pablo, oprima a su hermano vendiendo, por ejemplo, a más de lo que el bien valga o, de cualquier otro modo, intercambiando bienes de forma que no se respete la equivalencia. Y Agustín comenta. Por introspección, o también por experiencia de los demás, creyó aquel célebre Minus que el deseo de comprar barato y vender caro era común a todos. Pero siendo en realidad un vicio, puede uno adquirir en este punto la justicia con la que resistirlo. Así pues, Agustín lo condena como vicio contrario a la justicia, añadiendo que conoció a un hombre que pagó por un códice un precio mucho mayor que el que le pedía el vendedor, ignorante este de su precio. Según piensan muchos, este hombre fue el mismo Agustín.

Podemos probarlo, en tercer lugar, porque, como reconocen los defensores de la opinión contraria a la nuestra y se establece en el

derecho civil y canónico, si alguno vendiera por dieciséis aquello cuyo precio justo riguroso es a lo sumo diez, estaría obligado a restituir en la cuantía en que superó las diez unidades del precio justo, pues rebasó la mitad del mismo. Se deduce de ello, por tanto, que pecó contra la justicia en toda esa cuantía, pues, de lo contrario, si solo pecó en la cuantía en que sobrepasó la mitad del justo precio, estaría obligado a restituir solo uno. Así pues, debemos concluir que todo lo que se recibe por encima del precio diez se recibe faltando a la justicia y debe restituirse. Sería, ciertamente, extraño que, habiendo recibido dieciséis por lo que solo vale diez, se estuviera obligado a restituir seis unidades, pero habiendo recibido solo quince, no tuviera que restituirse nada.

6. Quien de buena fe y por ignorancia rebasase los límites del justo precio, aunque no pecase, sí estaría obligado a restituir la diferencia una vez se descubriera el error.

Los doctores que defienden la opinión común hacen notar, acertadamente, que, si alguno rebasa el margen del justo precio de buena fe y por ignorancia, aunque no cometa pecado alguno debido a su ignorancia, sí está obligado a restituir la cantidad en que sobrepasó el justo precio, en el momento en que se descubra el error. Así lo afirman Conrado, Covarrubias, Navarro y Medina en los lugares citados. Conviene notar, sin embargo, que, si ya hubiera consumido esa cantidad, y la hubiera consumido de buena fe, solo estaría obligado a restituir en la medida en que se hubiera enriquecido con la operación, pues la obligación no nace de la aceptación injusta de la cantidad en cuestión, sino solo por razón de la cosa aceptada. Los mismos doctores añaden que si una persona recibiera una cantidad dudando si con ella supera o no los límites del justo precio, pecaría y estaría obligada a restituir lo recibido. No sucedería así cuando se viera que no había sobrepasado los límites mencionados. Sin embargo, yo añadiría que esa persona no peca siempre y cuando reciba dicha cantidad con ánimo firme y resuelto de examinar posteriormente si rebasó o no dichos límites y con la intención de devolver el exceso, si lo hubiere.

7-10. Se responde a los argumentos de las otras dos opiniones.

7. Al primer argumento a favor de la sentencia contraria a la nuestra debe replicarse que, ni por el derecho canónico ni por el civil, se reconoce la licitud de la conducta defendida, sino que la permiten en la medida en que con ello se evitan mayores males. Por esta razón, es lógico que dichas legislaciones no concedan derecho alguno a resarcirse del daño sufrido. Se trata, pues, de una conducta que se tolera de modo análogo a como se tolera la prostitución; no como algo lícito, sino para evitar males mayores. Y aunque pueda decirse que la ley aprueba esa forma de actuar, la verdad es que la ley no la aprueba, sino que la permite y deja de castigar por razones que considera justas. En este mismo sentido, se suele absolver a la persona que defraudó a otra sin llegar a superar la mitad del justo precio; y no se le suele castigar, ni se le obliga a rescindir el contrato ni a entregar la cantidad necesaria para alcanzar el límite del justo precio. Pero todo esto se hace así para evitar los males mayores que se seguirían de la actuación contraria, no porque en el juicio se apruebe la conducta de esa persona como lícita y justa.

Nuestra opinión se refuerza si tenemos en cuenta que debe negarse el antecedente de la opinión contraria cuando la defraudación se hizo de mala fe, pues, en tal caso, la ley sería injusta y favorecería el pecado. Por la misma razón, las leyes civiles que concedían fuerza a la prescripción en la que intervino la mala fe se juzgaron injustas y fueron anuladas por el derecho canónico. Finalmente, se diga lo que se quiera sobre si la ley humana puede o no admitir esta opinión cuando la defraudación tiene lugar de buena fe, cosa que sucede rara vez y difícilmente se puede probar. Hasta el momento, nada que se conozca hay establecido sobre el tema; por lo que debe aplicarse el derecho natural anteriormente explicado.

8. Al segundo argumento de la opinión contraria a la nuestra responde Covarrubias que, en la legislación mencionada, los juristas se refieren al acuerdo entre las partes que se mantiene dentro de los límites del justo precio. Sin embargo, no creo que sea este el sentido de aquellas palabras, aunque sean muchos los que así las interpretan. Me parece mejor que se interpreten en sentido natural, es decir, dentro del derecho de gentes. Por tanto, se dice que la conducta descrita es lícita en cuanto no se

castiga y se permite, pues jamás hubo nación alguna que concediera el poder actuar jurídicamente por un fraude insignificante descubierto en el precio o valor de los bienes. Esta interpretación no la rechaza Covarrubias en la última edición de su obra. Debemos concluir, por tanto, que, si los juristas aludidos pensaron que la conducta que venimos estudiando era lícita por derecho natural y en sentido preciso y propio, se equivocaron, ciertamente, de la manera más torpe, y no se les debe seguir en su opinión, como también se equivocaron quienes admitieron que la prescripción en la que interviene la mala fe puede ser lícita.

En cuanto a que "tanto vale una cosa cuanto puede conseguirse por su venta", debe decirse que esta afirmación es verdadera si se entiende de la siguiente manera: "cuanto puede conseguirse por su venta" dentro del margen justo, pues interpretándola así solo se estaría diciendo que el justo precio no es indivisible. En cuanto a que, en las cosas de uno mismo, el dueño sea moderador y juez, debe decirse que la ley que esto dispone solo defiende la afirmación en un sentido: que el dueño puede disponer a su voluntad de lo suyo en daño propio; pero el que solo es mandatario no puede disponer ni actuar de esa manera, pues incurriría en falta. De ahí que sea equivocada la conclusión que afirma que el dueño de algo puede venderlo justa y lícitamente por encima del justo precio.

9. Respecto a la primera argumentación de Gersón, hay que decir que, aunque no se haga injuria alguna a quien libremente consiente en algo, sí se le hace cuando consiente de forma voluntaria mixta, como sucede cuando el exceso sobre el precio justo se concede de forma involuntaria. Así se deduce de lo expuesto a propósito de la usura.

10. En cuanto a su segundo argumento, debe decirse que ni siquiera el contrato en el que se defrauda por encima o por debajo del justo precio es nulo de derecho, sino que se concede la posibilidad de actuar de forma que quien defraudó pueda rescindirlo o validarlo restableciendo la igualdad transaccional. Además, que el contrato sea o no en sí mismo injusto nada tiene que ver con que surja o no la obligación de restituir, máxime en el fuero de la conciencia.

DISPUTA CCCLI

Circunstancias en las que puede quebrantarse el justo precio sin incurrir en injusticia ni obligación de restituir. Sobre si el comerciante que vendió al precio ínfimo y se guardó para sí la parte de mercancía necesaria para alcanzar el precio justo riguroso está obligado a restituir dicha parte

1. Cuando la compraventa fuera útil para el vendedor pero no lo fuera tanto para el comprador —quien compra movido por la caridad o los ruegos del vendedor—, será lícito comprar a un precio menor que el que sería justo en circunstancias normales.

Cuando la venta o arrendamiento de un bien resultase de utilidad para el vendedor o el arrendatario, pero no lo fuera tanto para el comprador o el arrendatario, a quienes incluso les resulta incómoda y se deciden a realizar la operación movidos por la caridad y/o los ruegos de aquellos, se podrá comprar o arrendar el bien a un precio inferior al que, en otras circunstancias, sería el precio justo. Este precio inferior se considerará precio justo siempre que se considerasen en su determinación todas las circunstancias que concurren en el problema, y según las cuales debe estimar el criterio de los prudentes la cuantía en que es lícito rebajar el que sería precio justo en circunstancias normales. Podría actuar así, por ejemplo, la persona que, a ruegos de un pobre, aceptase sus servicios a cambio de su mantenimiento o por un precio módico que le sirva para sustentarse. Así lo afirman Medina, Conrado, Silvestre, Navarro y Soto. Esto se debe a que no necesitando el comprador o el arrendatario lo que se les ofrece, o resultándoles molesto el aceptarlo, el precio que en otras circunstancias sería justo se rebaja, tal y como dicen los autores mencionados. También se explica porque siendo entonces numerosos vendedores los que ofrecen sus servicios y no existiendo quienes deseen comprarlos en ese momento, su precio se reduce, lógicamente, como afirma Soto; quien niega, sin razón, la primera explicación aducida.

2. Cuando el bien que se vende tuviera para el vendedor un valor superior al precio comúnmente justo, como podría ser por razón del beneficio que con su venta deja de recibir o del daño a que se expone vendiéndolo, podría aumentarse el precio de venta en la cuantía en que se estimase valen estos dos conceptos de "lucrum cessans" y/o "damnum emergens".

Por el contrario, si el bien el que se vende o arrienda tuviera para el vendedor o el arrendatario un valor superior al comúnmente justo —como sería si de su venta se les siguiera la pérdida de un beneficio o

la presencia de un riesgo—, podría aumentarse el precio en la cuantía equivalente a dicho beneficio o riesgo, siempre y cuando se haga saber al comprador o al arrendatario que el incremento del precio viene pedido por razón del lucro cesante o del daño emergente, y comprador y arrendatario, respectivamente, consintieran en pagarlo. Pues podría suceder que estos solo deseasen comprar el bien en cuestión o solo su uso, pero no el lucro cesante ni el daño emergente de la venta o arriendo, de los que quizá ellos no obtendrán beneficio alguno. Además, para que el precio se pueda aumentar por la razón indicada, es necesario que la venta o arriendo se realicen a petición del comprador o del arrendatario, pues si tanto el vendedor como el arrendatario exponen a la venta sus bienes porque necesitan el dinero del precio, no podrían recibir el precio del lucro cesante ni del daño emergente.

3. Si se puede recibir un precio superior al comúnmente justo por razón del afecto particular que el vendedor tiene al bien que vende.

Navarro, a quien siguieron muchos otros, así lo afirma, argumentando que se puede estimar en un precio el hecho de verse privado de algo a lo que se guarda tanto afecto. Esta opinión debe entenderse con las dos matizaciones siguientes: es necesario que el afecto que el vendedor siente por lo que vende no sea pequeño y que, además, tampoco sienta hacia el precio justo riguroso de dicho bien un afecto equivalente, sino mucho menor que el que siente por conservar el bien, pues, de lo contrario, el pago del precio justo riguroso le sería recompensa suficiente. Debe suponerse, además, que el vendedor no expone a la venta pública el bien en cuestión, ni desea venderlo a cambio del justo precio riguroso, sino que solo consiente en la venta a petición del comprador. Por otro lado, debe suponerse que el comprador es consciente de que compra el afecto del vendedor al bien juntamente con este, pues si no desease comprar dicho afecto no se le podría vender justamente sin él saberlo. Ahora bien, como quiera que todas estas circunstancias no se presentan fácilmente en la realidad, hay que tener mucho cuidado y procurar que, por la causa expuesta, no se suba el precio por encima del justo riguroso,

especialmente presentándose ante los ojos de la gente con apariencia de injusticia, como suele presentarse, y siendo, además, posible motivo de escándalo.

4. Si ambos contratantes conocieran el valor de los bienes y ninguno se viera obligado por la necesidad a realizar el contrato, ni existiera violencia o algo semejante que les obligue, podría interpretarse, en el supuesto de que existiera algún exceso o defecto en el precio respecto al margen del justo, que esa diferencia responde a una donación libre por parte del sujeto negativamente afectado.

Aunque, por lo regular, no debe presumirse en los contratos de compraventa, arriendo y demás contratos onerosos la existencia de donación cuando se detecta un exceso o defecto en el precio pagado respecto al margen del precio justo, sí podría presumirse la donación cuando, existiendo la diferencia aludida entre el precio pagado y el justo, los contratantes conocieran el valor de los bienes y ninguno de ellos se viera forzado por la necesidad a realizar el contrato, ni en él interviniera la fuerza, el miedo, engaño o algo parecido. Otra cosa sería si alguna de las partes actuase obligada por la necesidad; a no ser que, en la clase de venta en cuestión, el bien no tuviera otro precio que el justo ínfimo, o que se pudiera conjeturar abiertamente la voluntad de donar la diferencia entre el valor del bien y el precio que por él se paga.

5. Si el comerciante que vendió al precio justo ínfimo y se guardó para sí una cantidad del bien equivalente a la diferencia con el precio riguroso está obligado a restituir esa diferencia.

A propósito de este caso, no faltó quien defendiera que no se falta a la justicia, sino solo a la fidelidad; por lo que no habría obligación de restituir. Como ejemplo se propuso el caso en que, vendiéndose el pan al precio ínfimo de veinticuatro monedas de plata, al medio de veinticinco, y al riguroso de veintiséis, una persona vendiera seis unidades al precio de veinticuatro monedas y solo midiera cinco unidades y media, compensándose así de forma oculta por valor de doce reales.

6. Se prueba la opinión que lo niega.

En defensa de esta opinión se aduce, en primer lugar, que los doctores defendieron comúnmente la licitud de la venta a un precio superior al ínfimo y al medio, siempre que no se rebasase el margen del justo precio, pues en dicha venta se respetaría la equivalencia. El que precediera acuerdo de vender a un precio menor solo prueba que con el engaño se falta a la fidelidad debida, pero no que se falte a la justicia, no pudiendo el comprador rechazar razonablemente el exceso de precio, dado que se le venda dentro de lo que permite el justo precio. Se argumenta, en segundo lugar, que quien ignorando el justo precio del bien compró a veintiséis reales la unidad de pan, no podrá obligar al vendedor a que le restituya nada, pues le vendió al justo precio, aunque este fuera el riguroso y no el medio o el ínfimo. En tercer lugar, porque si una persona entregase veintiséis reales por un pan, a sabiendas de lo que paga y obligado por la necesidad, el vendedor quedaría a salvo en su conciencia; cosa que no sucedería si el precio no fuera justo, aunque el vendedor argumentase que el comprador lo pagó a sabiendas y voluntariamente, ya que esto no es del todo cierto al haber pagado obligado por la necesidad. Pues si en estos casos —añade este autor— el vendedor queda dispensado de restituir, dado que no vende a un precio injusto, también quedará dispensado cuando preceda un pacto, puesto que en este caso no recibe un precio mayor. El que preceda un pacto no afecta a la justicia de la transacción, sino a la veracidad y fidelidad de las partes; razón por la que el vendedor pecaría al no cumplir su palabra y faltar a la fidelidad debida. Y, después de exponer todos estos razonamientos, el autor al que me refiero añade: "Piensa".

7. La opinión del autor.

No tengo la menor duda en cuanto a la falsedad de esta doctrina, y pienso que con ella se abren las puertas al pecado y la injusticia. Y si quise exponerla extensamente y responder a cada uno de los argumentos fue para que no se encandilasen con ella los confesores y penitentes. En primer lugar, el autor que comento no considera que la compraventa se consume con el mutuo consentimiento de las partes; y que el contrato

no se consuma en el momento en que se entrega la mercancía y se recibe el precio, sino anteriormente, con el mutuo consentimiento, pues la naturaleza del contrato es tal que, una vez realizado según costumbre, obliga en justicia a ambos contratantes; lo que debe decirse no solo de los contratos onerosos, sino también de los lucrativos, pues por el mero hecho de haber prometido algo por generosidad y deseando obligarse a su cumplimiento, se está obligado a cumplir el ofrecimiento si la otra parte lo aceptó. Así se expuso al tratar de las promesas y donaciones. En consecuencia, por el hecho mismo de haberse vendido la medida de pan a veinticuatro monedas de plata, el comprador está obligado en justicia a cumplir el contrato entregando las veinticuatro monedas de plata, y el vendedor está igualmente obligado en justicia a cumplir el contrato entregando el pan por esas mismas monedas, aunque representen el precio justo ínfimo. Por esta misma razón, si el vendedor defraudara algo en la mercancía y realizase otras prácticas compensatorias, pecaría contra la justicia conmutativa y estaría obligado a restituir. Esta es una opinión contra la que nadie jamás defendió lo contrario o pudo verdaderamente defenderlo. Por otro lado, nuestro autor no considera que cuando alguno quebranta un pacto o contrato que obliga en justicia, como obliga el de compraventa, peca doblemente, tal y como expusimos en la disputa 262. Contra la justicia, porque no cumple el contrato al que en justicia está obligado, o quebranta ese contrato, lo que constituye falta grave *ex suo genere*, como ya se dijo entonces; y, además, contra la fidelidad prometida, que es fundamento de la justicia y alcanza a más que esta. Más aún, Cayetano pensó incluso que, cuando en un contrato así se promete fidelidad, esta no se distingue de la justicia a la que el contrato nos obliga y que, en consecuencia, la infidelidad tampoco se distinguiría de la injusticia. Tampoco cae en la cuenta dicho autor de que una cosa es que, hasta el momento de celebrar el contrato, esté en manos de ambas partes el poder concertar entre sí el precio que deseen, dentro del margen justo, y otra muy distinta que la justicia tolere el que, una vez celebrado el contrato y acordado el precio dentro del margen justo por las dos partes, una de ellas se quede ocultamente con parte de la mercancía que se intercambia. Esto último constituye una injusticia y un robo. Pues si el precio tasado por la autoridad pública tiene tanta fuerza que la aceptación de un precio mayor es injusta y obliga a restituir, ¿cuánto

más será así en el contrato de compraventa realizado y consumado con el consentimiento de ambas partes, y en el que se ha fijado por ellas el precio al que, dentro del margen justo, se ha de vender?

8. El autor prueba su opinión.

Podemos argumentar así: toda persona tiene derecho a rechazar la compra de cualquier bien a un vendedor particular que se niega a vender al precio que, dentro del margen justo, nosotros deseamos. Se sigue de ello que el vendedor que obligase a comprar al precio medio o riguroso, sin exigir el bien común, estaría actuando injustamente y, ciertamente, pecaría contra la justicia, teniendo obligación de restituir la cantidad en la que el comprador no deseaba comprar. El daño y el pecado de injusticia sería mayor si, después de que las partes han decidido de mutuo acuerdo realizar la compraventa al precio justo ínfimo, el comprador se viera privado, sin él saberlo, de una parte del bien que, cuantitativamente, representa la diferencia hasta el equivalente con el precio justo riguroso. Añádase a todo lo anterior que, aceptada esta opinión, o, mejor, este error pernicioso, habría que conceder que quien, habiendo vendido la casa, el caballo o cualquier otra cosa, descubriera después que no había vendido al precio justo riguroso podría compensarse ocultamente por la diferencia, sin que, actuando así, faltase a la justicia ni tuviera obligación de restituir. Ahora bien, ¿quién no ve cuán falsa es esta doctrina y a cuántos males abre la puerta en la república y en la Iglesia?

9. Se responde a la argumentación de la opinión contraria.

Al primer argumento de la opinión contraria contestamos que, concedida la premisa mayor, si se entiende del contrato durante el tiempo en que este se celebra, pero no una vez celebrado de mutuo acuerdo, se niega la menor, es decir, que solo se peca contra la fidelidad y no contra la justicia. Acabamos de mostrar que la opinión contraria es la verdadera.

Cuando se subsume que el comprador no se ve forzado contra su voluntad a pagar el exceso de precio, etc., debe responderse que es falso, no solo si se entiende una vez acordado el contrato al precio justo menor, sino cuando se entiende que, sin su consentimiento, se le obliga,

mediante prácticas ocultas, a comprar a un precio mayor. No sucede lo mismo, sin embargo, si el vendedor se hubiera negado a celebrar el contrato a un precio distinto del justo riguroso.

A la segunda argumentación debe decirse que todo cuanto en ella se asume es verdad si se afirma del contrato mientras está en tramitación, pero que la consecuencia que de ello se saca es inadmisible si se interpreta de forma que se niegue la diferencia que existe cuando se recibe ocultamente un precio mayor después de celebrado el contrato en el que se fijaba un precio menor.

Al tercer argumento hay que decir algo semejante. Todo lo que se supone es verdad, puesto que se afirma del contrato mientras está en tramitación. Pero la consecuencia es inadmisible, pues supone que nos hallamos ante el mismo caso cuando, una vez celebrado el contrato, se recibe ocultamente un precio mayor que el acordado, aunque sea dentro del margen justo. Ya hemos demostrado que la causa de la injusticia que se comete en este caso está en que precedió el contrato.

DISPUTA CCCLII

De la compraventa en la que interviene el dolo o engaño

1. Existen muchas formas de engañar en la compraventa. Cuándo puede decirse que el engaño ha sido causa del contrato de compraventa.

Lo expuesto en las disputas 349 y 350 debe entenderse en el supuesto en que el engaño o el fraude no intervengan en el contrato que se celebra. Ahora, sin embargo, debemos examinar si es válida la compraventa en la que sí interviene el engaño.

En primer lugar, debemos notar que, como enseña doctamente Conrado, y muchos otros, el engaño se puede producir en el contrato de compraventa de muchas formas. Una, por ignorancia de la persona que engaña; por ejemplo, cuando, estimando que se vende un determinado bien por su justo precio, se vende a un precio superior. En este supuesto, se dice que el engaño se produce materialmente, no con intencionalidad. Otra clase de engaño es el que tiene lugar siendo consciente de él la persona que engaña, y se llama engaño intencional o a propósito; por ejemplo, cuando, conociendo el valor de lo que se vende, se vende a un precio superior. Esta segunda forma de engaño presenta muchas modalidades: puede existir dolo en el engaño, como sucede cuando, con falsas razones, se induce a otro a la compra de algo, o a que lo compre por más de lo que realmente vale; mediante acciones engañosas, como sería si se colocase mercurio en las orejas del burro que se vende para que parezca menos viejo, o si se ocultasen sus defectos para que el comprador no los descubra; finalmente, si con hechos o palabras se proporciona al comprador la ocasión para que él se engañe, o, también si, estando el vendedor obligado *ex officio* a manifestar los defectos de lo que se vende, no los descubriera, según lo que veremos en la disputa siguiente. Sin embargo, cuando no existe nada de lo anterior, sino que, sencillamente, el vendedor se niega a vender más barato un bien que sabe no vale tanto, se dice que la venta se realiza intencionalmente a un precio mayor que el que realmente tiene el bien; pero, según lo expuesto en la disputa 293, no se dice que existe dolo.

Por otro lado, el dolo puede intervenir de dos modos en el contrato. Uno, dando origen al contrato. Otro, cuando, sin dar origen al contrato, sí tiene cierta incidencia en el mismo. Se dice que el dolo es causa del contrato cuando, por ejemplo, el comprador no hubiera comprado el

bien de no haber sido inducido a ello por el engaño. Así, por ejemplo, cuando una persona compra algo porque le dicen que sirve para lo que en realidad no sirve y, de no haberle dicho esto, no hubiera comprado el bien; o si compramos vino porque nos engañaron diciendo que tenía más años de los que realmente tenía, o que procedía de un lugar que no era el suyo realmente. Sin embargo, se dice que el dolo solo incide marginalmente en el contrato cuando el comprador pensaba comprar de todas formas el bien que compró, pero no al precio que lo hizo por haber sido engañado.

También se dice que el dolo interviene en el contrato de compraventa de estas dos formas: con intervención del mismo vendedor, y mediante tercera persona, como sería el caso del intermediario o cualquier otro con el que el vendedor no estuviera de acuerdo.

2. Cuando en la raíz del contrato de buena fe hubo engaño que afectó al otro contratante, el contrato no es válido, sino que, en favor de la parte engañada, se dice que es nulo "ipso jure".

Dicho lo anterior, esta es la primera conclusión: cuando el dolo es causa de la compra, la venta, o cualquier otro contrato de buena fe, y en él participó una de las partes, dicho contrato, ni en conciencia ni en el fuero externo, se considera válido, sino que, en favor de la parte engañada, se considera nulo *ipso jure*. Esto es así aunque, por razón del engaño, no se rebase el justo precio ni en más ni en menos de su mitad; más aún, aunque por otra razón el contrato resultase igual para ambas partes. Sin embargo, si la parte engañada quisiera mantener el contrato, la que engañó no lo podrá anular, sino que estará obligada a cumplirlo. Esta conclusión, aplicada de forma general a todo contrato de buena fe, se estableció en la disputa 259, donde la probamos y expusimos como opinión común de los doctores. Pueden verse las leyes, Bartolo, Panormitano, Conrado, Covarrubias, Juan de Medina, Silvestre y los doctores en general, por lo que debe rechazarse la opinión de Pedro y Juan de Andrés, a los que Panormitano, Covarrubias y Conrado mencionan como defensores de la opinión según la cual, en el supuesto analizado, el contrato no es nulo *ipso jure*, sino que debe rescindirse por razón del engaño, como si fuera un contrato *stricto jure*.

Se prueba la primera parte de la conclusión, es decir, lo referente al fuero de la conciencia. Porque, en el caso supuesto, se supone que la persona engañada no hubiera dado su consentimiento de no haber sido engañada, pues en aquello a lo que se obligó se obtuvo su consentimiento mediante engaño e injusticia. Pero sabemos que el error es causa suficiente de involuntariedad, y que el asentimiento dado en esas condiciones no tiene más fuerza, en el derecho natural y el fuero de la conciencia, que el consentimiento que se arranca mediante la fuerza y el miedo, del que ya mostramos en la disputa 326 que tampoco obligaba.

Por lo que se refiere al fuero externo, se sigue la misma conclusión a partir de los textos legales citados. En esta parte del problema, el fuero externo coincide con el fuero de la conciencia y el derecho natural.

3. Dicho contrato es nulo y no obliga ni a la parte engañada ni a la que engañó.

En base a la prueba anterior, Medina y Conrado concluyen que, en el ámbito del derecho natural y en el fuero de la conciencia, de igual forma que el contrato se considera nulo para obligar a la parte engañada, también se considera nulo para obligar a la que engañó. Dan la siguiente razón: como quiera que el contrato sea una obligación recíproca, cuando la obligación no nace para una de las partes, tampoco nace para la otra. Observan, sin embargo, que, si la parte que engaña tuvo intención de obligarse, permanecería obligada en el supuesto en que la parte engañada quisiera mantener el contrato y obligarle. Advierten, además, que, en base al derecho humano, la parte engañada puede obligar a la que engaña a mantener el contrato en el fuero externo y, en este supuesto, si lo mandase el juez, la parte que engañó quedaría obligada en conciencia por la fuerza del mismo derecho humano. Según dichos autores, aquí radica la fuerza de la segunda parte de la conclusión, por lo que, con lo dicho, queda suficientemente probada.

4. Cuando se formaliza un contrato sirviéndose del engaño, se está obligado en conciencia a cumplir el contrato, siempre y cuando la parte engañada lo desee.

Yo considero más probable la opinión que defiende que, en absoluto, cuando se celebró un contrato en cuyo origen hubo engaño, la persona que engañó está obligada en el fuero de la conciencia a respetar ese contrato, incluso antes de que se produzca sentencia o mandato alguno por parte del juez, suponiendo, naturalmente, que la persona engañada quiera obligarle, y sin que sea obstáculo para ello el que por parte de esta otra persona no exista obligación alguna ni en conciencia ni en el fuero externo. Me lleva a pensar así el reconocer que, en realidad, el consentimiento absoluto por parte de la persona que engaña es razón suficiente para obligarle en lo que está de su parte, siempre, naturalmente, que la persona engañada quiera mantener el contrato; pues el hecho de que la persona engañada no esté obligada si ella no quiere solo *per accidens* implica el que tampoco la otra persona quede obligada. Y tampoco es cierto, como dichos autores pretenden, que la obligación recíproca del contrato nazca siempre por el hecho de querer obligarse la parte que engaña y mantener el contrato la parte engañada, pues, de ser así, esta no estaría más obligada de lo que estaría de haber sido la otra parte la que, de forma absoluta, dio origen al contrato, por lo que la persona que engañó estaría obligada a mantener el contrato solo cuando la otra persona quisiera mantenerlo, y sin que por parte de esta exista obligación alguna. Y, ciertamente, cuando una de las partes es culpable de que para la otra parte no surja obligación alguna, aunque la culpabilidad solo sea accidental, no hay nada absurdo en el hecho de que sea el contrato el que, obligando a ambas partes en otras circunstancias, ahora solo obligue a una de ellas. A esto se añade que, según parece, el derecho humano atribuye fuerza obligatoria al consentimiento doloso, incluso antes de que se pronuncie la sentencia o mandato judicial, no solo por razón de la pena que conlleva el dolo, sino por exigencia natural de la equidad y porque así es conveniente al bien común. Los autores con los que disputamos admiten que el derecho humano puede hacer que nazca esta obligación solo para una de las partes, según fuera una u otra la mente de los legisladores, y, por esta razón, no pienso sea necesaria la sentencia o mandato del juez para que la persona que engañó se sienta obligada a mantener el contrato, si es que la persona engañada quisiera mantenerlo. Tampoco se podría disolver o anular el contrato, según se deduce abiertamente del cuerpo legal. Sin embargo,

cuando interiormente una persona no consintiera en el contrato, sino que solo externamente y de palabra prestase su consentimiento "con ánimo de engañar a la otra parte", no existiría obligación alguna para esa persona en el fuero de la conciencia, de no ser en razón del daño que para la otra persona pudiera derivarse, y especialmente, si mediante dicho engaño se consiguió algo de la persona engañada; por ejemplo, si, por el matrimonio así celebrado, se hubiera enriquecido la persona que engañó; también, por razón del escándalo. En el fuero externo, sin embargo, se supone que, por lo regular, existió consentimiento interno, y se podría obligar a mantener el contrato en los términos celebrados y expuestos externamente mediante palabras.

5. Esta conclusión no se aplica al contrato matrimonial.

Debe notarse que, aunque la conclusión propuesta tenga valor en los contratos onerosos celebrados de buena fe, en el caso del matrimonio carece de valor, tal y como se dijo en la disputa 259. Sin embargo, si una persona llegó a contraer matrimonio porque afirmó tener riquezas que no tenía, o poseer cualidades que tampoco poseía, si este engaño no supuso error sobre la persona contrayente ni afectó a la libertad necesaria para el contrato, el matrimonio será válido debido a la naturaleza, indisolubilidad y privilegios propios de este contrato. Por esta razón me maravilla que Juan de Medina pueda inferir de la conclusión anteriormente expuesta que, cuando el engaño da origen o es causa del contrato matrimonial, este se considera inválido en el fuero de la conciencia.

6. Cuando el engaño fue causa del contrato, no solo se considera nulo ese contrato, sino que la parte que engañó está obligada a pagar todos los daños que se siguieran para la parte engañada.

Conclusión segunda: cuando en la raíz o causa del contrato existió engaño, no solo se le considera nulo *ipso jure* en favor de la parte engañada, sino que la parte que engañó está obligada a pagar los daños que se hubieran podido seguir a la parte engañada por razón del *lucrum cessans* o del *damnum emergens*. Así lo defiende Conrado y los doctores

comúnmente. Está de acuerdo con ello la ley 26*, tit. 5, part.* 5. Se puede probar fácilmente. Porque la persona que engañó fue causa de todos los daños mencionados, ya que por su culpa los padece la parte engañada. De ahí que esté obligada a restituir por todos ellos.

7. Cuando el engaño que origina el contrato procede de un tercero, el contrato es válido, pero la parte engañada puede actuar jurídicamente contra dicho tercero.

Conclusión tercera: cuando el engaño es causa del contrato, pero el que engaña es un tercero que nada dijo a las partes, el contrato se considera válido. Sin embargo, a la parte engañada se le concede el derecho de actuar jurídicamente contra dicho tercero, al menos en el fuero externo, estando de acuerdo Conrado y Medina. Ahora bien, dichos autores opinan que el contrato es nulo en el fuero de la conciencia, que solo atiende al derecho natural. Aducen como prueba el hecho de que el error suprime la voluntariedad y, realmente, en el caso que estudiamos, la parte engañada no hubiera dado su consentimiento de no haber sido inducida mediante engaño, por lo que, ciertamente, ese consentimiento no goza del grado de voluntariedad necesario para que la parte contratante se sienta obligada. Además, piensan estos autores que el derecho humano podría conceder validez a dicho contrato en razón del bien común, y sin que fuese obstáculo la falta de voluntariedad mencionada. Por esta razón, concluyen, dependerá de la mentalidad del derecho humano en esta materia el que dicho contrato tenga o no fuerza en el fuero de la conciencia, de forma que pueda obligar incluso a la parte engañada y sin que para ello sea obstáculo el engaño originado por un tercero. Afirman, por tanto, que si la mentalidad de los legisladores fue la de negar a ambas partes exclusivamente la posibilidad de actuar para disolver el contrato, y permitir la actuación jurídica contra la persona engañada para que mantenga el contrato, en forma análoga a como se permite esa acción contra la persona engañada en menos de la mitad del justo precio, entonces, el otro contratante no podría actuar con conciencia tranquila contra la persona engañada, ni podría obligarle a mantener el contrato, pues, en el fuero de la conciencia, este es nulo *re ipsa*. Ahora bien, si la mentalidad de los legisladores fue la de conceder

fuerza al contrato y considerarlo válido, se podría actuar con conciencia tranquila contra la parte engañada y obligarle a someterse al contrato, pues en el fuero de la conciencia este se consideraría válido. Conrado no se atreve a decir cuál sea la opinión del legislador en este punto. Medina, sin embargo, piensa que la mentalidad del legislador fue la de conceder fuerza al contrato en el fuero de la conciencia.

8. Se rechaza la opinión de quienes niegan que este contrato sea válido.

Diré lo que pienso sobre este tema. En mi opinión, el contrato en cuestión, sobre la base exclusiva del derecho natural, es válido, y considero falso el fundamento en que pretenden apoyarse Conrado y Medina para defender la opinión contraria, es decir, considero falso argumentar diciendo que la involuntariedad que en él se detecta es suficiente para que dicho contrato sea nulo por su misma naturaleza y con base solo en el derecho natural. Esta es la razón por la que, al probar la conclusión primera, no insistí solo en la involuntariedad, como lo hacen Conrado y Medina, sino más bien en el daño y el dolo con los que se arranca el consentimiento. Porque conviene notar que, tal y como se explicó ampliamente en la disputa 209, aunque sea cierto que, en el contrato de donación, la involuntariedad que nace del error respecto a la causa por la que el donante hace la donación (no por cualquier error), sí invalida la donación; en los contratos onerosos, sin embargo, la involuntariedad que nace de la ignorancia del motivo por el que alguien es impulsado a contratar con otro no vicia el contrato en su misma naturaleza, y mucho menos lo vicia la involuntariedad que nace de la ignorancia de otras circunstancias que, si se conocieran, podrían llevar a no celebrar el contrato. Y la razón no es otra sino que ninguno de los contratantes admitiría una ley semejante si la propusiera la parte contraria. Esa ley, además, no sería conveniente para el bien común; por lo que se debe pensar que el contrato no se ha celebrado bajo dicha ley. Pienso a este respecto que las leyes humanas, en el tema que discutimos, solo establecen y desarrollan lo que constituye la naturaleza misma del problema en cuestión. Por todo ello, pienso que cuando en los intercambios y contratos humanos el error no origina desigualdad

entre las partes, no solo se mantiene la validez del contrato, a pesar del error respecto a los motivos de la contratación, sino que ni siquiera hay obligación de alterar y cambiar esos motivos. Se despejan así otras dudas que suscita Juan de Medina sobre si es o no válido el contrato cuando el mismo comprador, con razón o sin ella, se engañó creyendo que el bien que compraba servía para lo que realmente no sirve. En mi opinión, debe contestarse que el contrato es válido. Sin embargo, si del error resultase desigualdad transaccional para una de las partes, como sería si se entregase un precio superior al justo riguroso, el contrato debería reducirse a igualdad y ajustarse a la equivalencia. Sobre si la ignorancia respecto a los defectos del bien invalida o no el contrato, y si el vendedor está o no obligado a manifestar esos defectos, nos ocuparemos en la siguiente disputa.

9. Si en los contratos inválidos que aún no se han reconocido como tales debe pagarse el impuesto, a la espera de que se les reconozca su invalidez, y de forma que la hacienda pública esté obligada entonces a devolver el impuesto.

Preguntas si debe pagarse el impuesto que grava estos contratos cuando, como acabamos de exponer, se consideran nulos por parte del comprador y una vez se han declarado nulos por el juez, o si, habiendo recibido ya la hacienda el impuesto, tiene obligación de devolverlo al vendedor. Pienso que se debe responder diciendo que existe obligación de pagar el impuesto, pues, como ya se dijo, estos contratos son válidos para el vendedor y este está obligado a cumplirlos, lo cual es suficiente para que tenga obligación de pagar el impuesto a la hacienda. Pero, en este caso, solo el vendedor, que fue el culpable del engaño, está obligado a pagar el impuesto íntegro, incluso en Portugal. Parece que está de acuerdo Lassarte.

10. Cuando en la celebración del contrato hubo engaño, pero este no fue causa del contrato, sino que solo marginalmente incidió en él, el contrato se considera válido, pero se concede a la parte engañada que pueda reclamar la cantidad en la que fue perjudicada.

Conclusión cuarta: cuando existió engaño, pero solo incidió marginalmente en el contrato, este se considera válido tanto en el fuero de la conciencia como en el externo, pero se concede a la parte afectada por el engaño que pueda actuar jurídicamente para exigir lo que pagó de más por razón del engaño, aunque la cantidad no rebasase la mitad del justo precio. Así, por ejemplo, cuando el comprador había de comprar el bien que compró, pero no a un precio tan alto como el que pagó. Esta opinión se defendió también en la disputa 259, y coincide con la glosa al derecho, según el texto *in leg. Julianus § si venditor ff. de ac tionibus emp. et leg. si quis affirmaverit fl. de dolo, et habe tur leg. 57, tit. 5. part.* 5. Están de acuerdo con esta opinión Conrado, Medina, Ángel, Silvestre y, comúnmente, los doctores. La razón por la que el contrato se considera válido en los dos fueros es la siguiente: que el dolo no fue causa de que se celebrase el contrato, ya que este había de celebrarse aunque el dolo no existiera. Sin embargo, sí fue causa de que se pagase el exceso de precio y, por esta razón, solo se considera inválido en cuanto a aquello de lo que el dolo fue causa, pues lo útil no se vicia por lo inútil. En cuanto a la segunda parte de la conclusión, debe observarse que, cuando el dolo incide marginalmente en el contrato, se debe restituir no solo la cantidad en que se superó el precio riguroso, sino también todo aquello cuanto, mediante el dolo, se aceptó por encima del precio al que el comprador había de pagar justamente el bien, pues, ciertamente, todo ese incremento se arrebató injustamente mediante el dolo.

11. En el caso anterior, ¿debe devolverse el impuesto correspondiente?

Preguntas si, en el caso expuesto en la conclusión cuarta, la hacienda pública debe restituir el impuesto que recibió por el primer contrato. La respuesta debe ser negativa. Pero se debe castigar al vendedor obligándole a pagar la totalidad del impuesto, y, en Portugal, el vendedor debe restituir al comprador, juntamente con la parte que recibió por encima del precio justo, la parte del impuesto que, correspondiente a esa parte del precio, pagó a la hacienda.

12. ¿Se concede a la parte engañada que pueda rescindir el contrato, o que lo reduzca a la igualdad exigida por la justicia, cuando el engaño no fue causa del contrato, sino que solo incidió marginalmente en él?

Se duda si, cuando el dolo incide marginalmente en el contrato, la parte que engañó tiene la posibilidad de optar por rescindir el contrato o reducirlo a igualdad, según prefiera; de igual forma qué sucede cuando, sin dolo, se defraudó a la otra parte en cantidad que se apartaba en más o en menos del valor del justo precio. Silvestre y Ángel responden afirmativamente, pero me parece mejor la opinión contraria, defendida por Conrado, Medina y Covarrubias, opinión que está más de acuerdo con el derecho. Porque el derecho no establece nada en favor de la parte dolosa, ya que supondría un gran favor y se le concedería un bien nada despreciable. Debe decirse, por tanto, que cuando el dolo incide marginalmente en el contrato, de igual forma que la parte engañada no puede rescindir el contrato si la parte que engañó no lo consiente, así tampoco puede rescindirlo la parte que engaña si la engañada no lo consiente. Por tanto, está obligado a restituir el exceso que sobre el precio recibió con dolo.

13. Qué deba decirse de quien vende más caro un bien que sabe vale menos, cuando para la venta no se trató de persuadir al comprador, sino que solo se utilizó el conocimiento que del bien se tenía.

Covarrubias afirmó que cuando alguno vende a un precio mayor que el que vale el bien, sabiendo que el precio del bien en cuestión es menor, debe interpretarse que lo vende con dolo, aunque en la venta no se sirviera de la mentira ni de cualquier otro razonamiento engañoso para el comprador, conformándose solo con saber que el precio era menor que el que por el bien cobraba. Por esta razón, dice, se concede a la parte engañada que pueda actuar en el fuero externo contra la parte dolosa, aunque la defraudación no rebasase los límites, inferior o superior, del justo precio. Conrado defiende la opinión contraria, la cual aceptamos y es común en el derecho. Navarro, sin embargo, Panormitano y otros

varios a los que cita Covarrubias, no opinan lo que este les atribuye, sino que solamente defienden que el prelado les puede obligar recurriendo para ello al consejo evangélico y a la corrección fraterna y judicial. Sin embargo, el mismo Navarro afirma en otra parte que tal proceso de corrección fraterna no se permite hoy a los eclesiásticos por los príncipes seculares. Pero, ciertamente, pueden usar dicho proceso y potestad, incluso contra la voluntad de los príncipes seculares, dado que les pertenece *ex officio* y por derecho divino, siempre y cuando ni ellos ni sus ministros abusen de esa potestad y la apliquen sinceramente.

14. Cuando en el origen del contrato de estricto derecho existió engaño, el contrato se considera válido en el fuero externo, pero se concede a la parte engañada que pueda reclamar su derecho.

Conclusión quinta: cuando el engaño dio origen al contrato de estricto derecho, este se considera válido en el fuero externo. Sin embargo, se concede a la parte engañada que no se le pueda obligar a cumplir la parte del contrato que aún le quede por cumplir. Igualmente, si, después de realizado el contrato, una de las partes se viera perjudicada por razón del engaño o dolo, se le concede que pueda actuar jurídicamente contra la parte que la engañó para compensarse del daño sufrido. Esta misma opinión defendimos en la disputa 259, donde vimos que Conrado, Covarrubias y otros defendían, como nosotros, que, en el fuero de la conciencia, el contrato es nulo *ipso jure*, y que la parte dolosa estaba obligada a rescindirlo si así lo deseaba la parte engañada. La razón no es otra sino que el consentimiento obtenido mediante engaño y con daño para la otra parte no es suficiente para obligar a la parte engañada, siendo conveniente que se sancione lo mismo en el fuero externo.

15. Cuando el engaño solo incide marginalmente en el contrato de estricto derecho, este se considera válido tanto en el fuero externo como en el de la conciencia.

Conclusión sexta: cuando el engaño incide marginalmente en el contrato de estricto derecho, se considera válido tanto en el fuero externo como en el de la conciencia, según se dijo en la conclusión cuarta sobre

el contrato de buena fe. Por lo demás, aunque la parte que engañó está obligada en el fuero de la conciencia a restablecer la igualdad del contrato, no lo está en el fuero externo, sino que solo se admite el derecho a que da lugar el dolo cuando el contrato no se ha cumplido plenamente por parte de la persona engañada; pero si ya estuviera plenamente cumplido, se concedería a la parte engañada el poder actuar jurídicamente para que se le compensara por el daño recibido, según lo expuesto en la conclusión anterior. Léase Conrado y la legislación que cita. Respecto al pago del impuesto, lo expuesto en la conclusión cuarta se aplica igualmente a esta y a la anterior.

16. Aplicación práctica de lo expuesto anteriormente.

Con el fin de aplicar a la práctica lo expuesto anteriormente, debemos distinguir entre quién es la persona que engaña y qué es aquello en lo que engaña, ignorándolo la otra parte, y, una vez hecho esto, si con el engaño no se originase ninguna desigualdad en el contrato porque no se rebasó el margen del justo precio, el contrato se considerará válido y firme en ambos fueros, sin que deba realizarse ningún cambio en él. Pero si con el engaño se originase alguna desigualdad, bien fuera porque se aceptó un precio superior al justo riguroso, bien porque se pagó un precio inferior al justo ínfimo, el contrato deberá ajustarse y reducirse a igualdad tanto en el fuero externo como en el de la conciencia, si es que la transgresión rebasó la mitad del justo precio por arriba o por abajo, y solo deberá igualarse hasta los límites del justo precio. Pero si el fraude se cometiera con conocimiento de la otra parte, pero sin encubrir nada que, por oficio, y según lo que se dirá en la disputa siguiente, debiera descubrirse, se juzgará el caso de acuerdo con cuanto acabamos de decir a propósito del supuesto en que se comete el fraude ignorándolo la otra parte. Cuando exista mentira o dolo deberá distinguirse de la forma siguiente: puede suceder que con la mentira se induzca al otro a reducir o aumentar el precio o recompensa, pero podrá no suceder así debido a que la otra parte no dio crédito a lo que se le decía, sabiendo que esa es la costumbre de los que celebran tales contratos, o también porque aunque creyó lo que le decía, el contrato lo hubiera celebrado de igual manera. En este supuesto deberá decirse lo mismo que en los dos precedentes, pues el

dolo ni fue causa del contrato ni fue causa del aumento o disminución de la recompensa o el precio. Así se explica, por ejemplo, que, muchas veces, a los comerciantes que mienten y juran afirmando que lo que venden vale más que lo que por ello piden, o que lo compraron más caro de lo que lo venden, e inventan mil argucias con el fin de vender más caro, se les dispense tanto de la obligación de rescindir el contrato como de restituir la parte que, actuando de la forma descrita, se apropiaron. Cuando con mentiras u otros engaños se indujo a otra persona a reducir o aumentar el precio o recompensa, se dice que intervino el dolo en el contrato en el sentido que venimos exponiendo en la presente disputa. Así pues, si el dolo dio origen al contrato, este será inválido en el fuero de la conciencia si así lo quiere la parte defraudada; y si el contrato fue de buena fe, también en el fuero externo, aunque con ello no se originase ninguna desigualdad, tal y como se dijo en la conclusión primera. Debe observarse, sin embargo, que cuando no se produce desigualdad ninguna, por lo regular, no habrá falta mortal en el hecho de no rescindir el contrato o no ofrecer esta posibilidad al defraudado; y si por haberse gastado ya parte del bien no fuera posible rescindir el contrato, tampoco habría obligación de restituir bajo pecado mortal. De ahí que se excuse de culpa mortal y de la obligación de restituir bajo culpa grave a quienes, diciendo falsamente que el vino es de muchos años o de un determinado lugar de origen, lo vendieron a quien, de haber sabido que se le engañaba, no lo hubiera comprado, o lo hubiera comprado a otro precio, siempre, por supuesto, que, consideradas todas las circunstancias, se tratase de un vino igualmente bueno y de igual valor. Lo mismo se diga de cuando sucediere que no se compra tanto del mismo bien como para constituir materia grave, o cuando el incremento del precio tampoco alcanzó esa cuantía. Sin embargo, existe obligación bajo pecado venial de rescindir el contrato, proponer la rescisión a la parte defraudada o devolverle la cantidad que ha pagado en exceso, siempre que hubiera podido comprar lo mismo más barato y aunque el precio pagado no supere el margen del justo riguroso. Pero no existirá esta obligación si la parte defraudada carecía de otra alternativa para comprar más barato o mejor mercancía. Aunque, por lo general, no se incurre en falta grave al no rescindir tales contratos ni restituir la diferencia injustamente apropiada, sin embargo, cuando el bien fuera de gran valor y, especialmente, si la parte defraudada

hubiera podido comprar ese bien más barato a otra persona, resultando la diferencia con el precio pagado suficiente para justificar que se hable de falta mortal, sí incurriría en falta grave la persona que, actuando dolosamente en el contrato, se negase a rescindirlo —pudiéndose hacer por conservar aún el bien— o se negase a restituir la parte que aún posee de lo injustamente apropiado.

DISPUTA CCCLIII

De la obligación que el vendedor tiene a manifestar el defecto de aquello que vende y, en general, cuándo se deba considerar que el defecto de lo que se vende anula la compraventa, o cuándo su equivalente deba descontarse del precio

1. Los bienes que se venden pueden resultar defectuosos por múltiples capítulos: la calidad, la cantidad, etc.

El defecto del bien puede afectar unas veces a la sustancia, como cuando se vende oropel por oro, vino mezclado con agua por vino puro; otras veces a la cantidad, como cuando se disminuye la medida o el peso de lo que se vende. A veces, el defecto está en la calidad, como al vender un caballo o un esclavo que padecen una enfermedad que los inutiliza notablemente para la tarea a que se les destina, o cuando se venden hierbas o medicinas para un fin para el que no sirven. A su vez, ya se trate de un defecto que altera la sustancia, la cantidad o, notablemente, la calidad, debe distinguirse: o el defecto es manifiesto, como sería el caso de un caballo tuerto, de una casa destruida; o el defecto es oculto. Y una vez dicho esto y expuesto lo que en la disputa 340 se dijo del defecto en cuanto a la sustancia, así como lo que acabamos de ver en la disputa precedente, a la disputa presente debemos responder con las siguientes conclusiones:

2. Si el defecto estaba oculto y el comprador lo ignoraba, el vendedor que, conociéndolo, no lo descubriera estaría obligado a compensar por los daños que pudieran seguirse.

Conclusión primera: si el vicio o defecto no era manifiesto y el comprador lo ignoraba, el vendedor que conocedor del mismo no lo revelase estará obligado, si el defecto fuera importante, a pagar al comprador todos los daños que pudieran seguirse de la compra. Así, por ejemplo, si vendió una oveja enferma que contagió a las otras, o un esclavo del que sabía que era ladrón, estará obligado a compensar al comprador por los robos y demás daños que la compra pudiera ocasionarle, incluido el *lucrum cessans*. La razón nos la ofrece santo Tomás y la expone extensamente Juan de Medina. Que el vendedor, por el mero hecho de exponer a la venta su mercancía, está obligado *quasi ex officio* a dar a conocer los defectos notables de la misma para que el comprador no se sienta engañado. Como quiera que el vendedor tiene mejor conocimiento de sus bienes, por su utilización de los mismos, que el que tiene el comprador, y como quiera que es él quien los expone a la venta

para recibir a cambio el justo precio, a él corresponde, evidentemente, todo cuanto dice relación al bien que se vende para que la venta se haga sinceramente y sin fraude; así como corresponde al comprador todo lo que afecta al precio. Todo lo cual hace que corresponda al vendedor, *quasi ex officio*, dar conocimiento competente del bien, manifestando los defectos notables que estén ocultos para que el comprador no se sienta engañado, especialmente estando mandado así por el derecho humano. De donde concluye Ambrosio: "*In contractibus, vitia eorum, quae veneunt, prodi jubentur, ac nisi intimaverit venditor, quamvis in jus emptoris transierint, doli actione evacuantur*" (*lib. I de officiis*). Así pues, estando el vendedor obligado *quasi ex officio* a manifestar los defectos, se le juzga doloso no solo cuando de forma positiva oculta esos defectos mediante acciones orientadas a engañar al comprador, sino también cuando se conduce negativamente, no descubriendo los defectos que, si los conocía, estaba obligado a manifestar en justicia. Por la misma razón, se dice que vende con engaño o dolo aquel que conociendo los defectos de la mercancía que vende no los manifiesta, y lo mismo insinúa Ambrosio en las palabras citadas. De lo anterior se sigue que si el vendedor vendiera sin dar a conocer los defectos del bien que vende, pecaría contra la justicia y contra aquello a lo que está obligado *quasi ex officio* y, por tanto, estaría obligado a restituir por los daños que se siguieran de esta venta, de igual forma que quien por oficio está obligado a impedir los daños que se pudieran originar a los ciudadanos está obligado a restituir por aquellos daños que, pudiendo impedirlos, no impidió. También concluimos de todo lo expuesto que el conocedor del carácter conflictivo de una cosa estará obligado a pagar por los daños que pudiera ocasionar con la venta de la misma a una persona que no conociera su condición; indemnizará incluso por el *lucrum cessans* que de ella pudiera seguirse.

3. El contrato se considera nulo en el fuero de la conciencia cuando *el vendedor no descubre el defecto de lo que vende* y *el comprador, en el supuesto de haber conocido dicho defecto, no hubiera realizado la compra*.

Conclusión segunda: en el caso contemplado en la conclusión anterior, el contrato será nulo en el fuero de la conciencia si el comprador,

de haber conocido el defecto del bien, no hubiera realizado la compra. Sin embargo, en el fuero externo, se le concede al comprador que pueda ejercer la que llaman acción redhibitoria, es decir, se le concede que pueda devolver el bien comprado y recibir el precio pagado. Si hubiera comprado el bien de todas formas, pero a un precio inferior al que lo compró, el contrato será válido en ambos fueros, pero el vendedor estará obligado a restituir al comprador la diferencia que hubiere en el precio y, por tanto, se concede al comprador que, para obtener esa diferencia, pueda ejercer en el fuero externo la acción que los juristas llaman *quanto minoris*.

4. Se prueba la primera parte de la conclusión.

La primera parte de la conclusión anterior se prueba con base en lo expuesto en la conclusión primera de la disputa anterior. Efectivamente, porque quien, consciente de ello, vende un bien defectuoso a quien ignora dicho defecto, engaña al comprador y peca contra la justicia. Así consta por cuanto acabamos de exponer y por lo expuesto a propósito del dolo al comienzo de la disputa precedente. Por tanto, si el engaño fue causa del contrato y el comprador no hubiera realizado la compra de haber conocido el defecto del bien, el contrato así formalizado se consideraría nulo en el fuero externo y en el de la conciencia. Sin embargo, si el engaño solo incide marginalmente en el contrato, pues el comprador pensaba comprar el bien de todas formas, aunque a un precio inferior, el contrato será válido en ambos fueros; pero el vendedor estará obligado a restituir al comprador la diferencia. Así se expuso en la conclusión cuarta de la disputa mencionada. De esta forma, por la semejanza que entre ellas existe, quedan probadas las partes primera y tercera de nuestra conclusión.

5. Se prueba la segunda parte.

Las partes segunda y cuarta, es decir, que en el supuesto contemplado en la primera parte se concede al comprador que en el fuero externo pueda ejercitar la acción redhibitoria que en el derecho común y castellano se extiende a seis meses a partir del momento en que se celebró el contrato, y

que, en el supuesto contemplado en la tercera parte, se concede la acción *quanto minoris* —que puede ejercitarse durante el año posterior al día en que el contrato se celebró— se prueba por la ley. Pero no se debe pensar que, por el hecho de conceder el derecho civil la acción redhibitoria y mandar rescindir el contrato, este sea válido en el fuero externo, como pretende Conrado**.** Pues la rescisión no siempre implica la anulación del contrato válido, sino que, a veces, siendo nulo el contrato, solo tiene por objeto la revocación de un hecho, como puede ser el obligar al vendedor a que restituya el precio que cobró recibiendo a cambio el bien que entregó. Y debe tenerse muy presente que la rescisión que del contrato manda el derecho no supone siempre que el contrato fuera válido *ipso jure* antes de la rescisión, pues, como observa la glosa, si hubiera ignorancia por parte del comprador, el tiempo para dichas acciones empezaría a correr a partir del momento en que desapareciera esa ignorancia. Tales acciones se llaman edilicias por esta razón, porque las introdujeron los ediles. Pero una vez transcurridos los seis meses que se conceden para la reclamación, el comprador que no hubiera hecho uso de su derecho podrá intentar, durante los seis meses siguientes, la acción *quanto minoris*; pero transcurridos estos seis meses, no podrá emprenderse ninguna de las acciones dichas. Covarrubias, y varios otros a los que cita, observan acertadamente que dichas acciones prescriben incluso cuando hubo mala fe de parte del vendedor, debido a que el derecho no las permite por un período superior al indicado. Sin embargo, en el fuero de la conciencia, el vendedor está obligado a devolver el precio recibido, incluso después de haber prescrito la acción reclamatoria, cuando el engaño fue causa del contrato, y a disminuir la cuantía del precio cuando el engaño solo marginalmente incidió en el mismo contrato. Y está obligado a ello por la naturaleza misma del problema. Más aún, aunque el vendedor hubiera actuado de buena fe en la compraventa, su obligación no puede prescribir en período tan breve de tiempo, según lo que se dijo a propósito de la prescripción. La glosa y Bartolo defienden que, aunque las acciones mencionadas prescriban en el tiempo señalado, sigue en vigor la acción *ex vendito*, que pertenece al derecho civil y es perpetua. Covarrubias, Panormitano y otros varios afirman que también perdura la acción de dolo; pero esto deben examinarlo los juristas más despacio.

Todo cuanto se ha expuesto a propósito del contrato de compraventa en el que el vendedor no revela el defecto de lo que vende debe aplicarse, igualmente, al contrato de trueque y a los demás contratos.

6. La legislación portuguesa sobre las personas que compran esclavos procedentes de Guinea.

Según el derecho portugués, cuando se compra, trueca o recibe mediante cualquier otro contrato oneroso un esclavo procedente de Guinea de manos de quienes tienen el oficio de traficar con ellos, si el esclavo estuviera enfermo en el momento de celebrar el contrato, o tuviera cualquier otro defecto en la mano, brazo, etc., se tendrá para reclamar un mes a partir de la fecha en que se entregue el esclavo. Sin embargo, si quien lo vendió no estuviera en el mismo lugar, se concederá un mes más de plazo al comprador si este compareciera ante el juez para la denuncia del vicio o defecto del esclavo y ante dos médicos que puedan dar fe de tales defectos. Si el vendedor estuviera fuera del reino, se concederá un mes a partir del día en que dicho vendedor entre en el reino. Lo anteriormente expuesto se aplica igualmente a la compraventa, trueque, etc., de animales o caballerías. En otros casos distintos de los contemplados anteriormente, se estará a lo que disponga el derecho común. Todo lo expuesto se establece en 4 *lib. ord., tit. 16.*

7. Del impuesto

Respecto al pago del impuesto en los casos expuestos en la conclusión anterior y en los que se concede la acción reclamatoria y *quanto minoris*, debe decirse lo mismo que se dijo en la disputa precedente al final de la conclusión tercera y después de la cuarta. Están de acuerdo con esto Lassarte y otros a los que cita. A los casos expuestos en esta conclusión se refiere la *ley debet. ff. de aedil. edic.*

8. Cuando tanto el comprador como el vendedor ignoraban el defecto del bien, el contrato se considera válido, no estando el vendedor obligado a compensar por los daños que pudieran seguirse, y concediéndose al comprador solo la acción "quanto minoris".

Conclusión tercera: lo dicho en las dos conclusiones precedentes también es válido cuando tanto el vendedor como el comprador ignoraban el defecto del bien. Sin embargo, se exceptúan dos puntos de lo entonces expuesto: que el vendedor no está obligado a compensar los daños, ya que no fue causa de los mismos debido a su ignorancia; y que el contrato es válido y solo se concede la acción *quanto minoris* en contra del vendedor. Así se dice expresamente en el derecho y lo afirman santo Tomás, Covarrubias, Juan de Medina, Panormitano, Soto, Conrado, Silvestre, Navarro y, comúnmente, los doctores. Se explica esta opinión, en primer lugar, por la naturaleza misma del problema, ya que sería injusto que por un bien defectuoso se recibiera a cambio lo mismo que si el bien no tuviera defecto. Pero, además, que la misma ley positiva lo establece así con razón. Sin embargo, si lo que se vende fuera un campo para pasto de ganado y en él existieran hierbas nocivas para los animales, se concedería la acción redhibitoria incluso en el supuesto en que el vendedor ignorara esta circunstancia. La ley *Julianus* añade que si una persona vendiera un esclavo ignorando que es ladrón y desertor, aunque en ninguno de los dos casos estaría obligado a compensar por los daños que de ello pudieran seguirse, sí lo estaría a devolver al comprador cuanto se calcule debe deducirse del precio por el hecho de ser esclavo desertor; no lo estará por el hecho de ser ladrón. La razón que de ello se da es que, aunque ambos defectos sean de carácter y no corporales, al esclavo ladrón le podemos retener con nosotros, no así al desertor. En el mismo lugar se considera el caso en que se vende un esclavo que se asegura es fiel cuando, en realidad, y aunque se ignorase, es ladrón. Se contesta que el vendedor estará obligado a devolver la diferencia de valor debida a dicho vicio, pues el vendedor no debió afirmar ligeramente lo que ignoraba, engañando al comprador con su afirmación. Debe observarse que la diferencia entre un defecto de carácter y un defecto corporal es la siguiente: que el vendedor está obligado a compensar por el defecto corporal, no por el de carácter; a no ser que así se hubiera establecido mediante acuerdo entre las partes. Por ejemplo, si el vendedor prometiese rescindir el contrato o restituir la diferencia en el supuesto de que, una vez celebrado el contrato, se descubriera el defecto de carácter en el esclavo. Se consideran defectos de temperamento o carácter la timidez o cobardía en el caballo, la

malicia del asno, la cabezonería, y cosas semejantes. En el mismo lugar se exceptúan de la regla general los dos vicios mencionados: el ser desertor y el ser ladrón, pues por ellos está obligado el vendedor en la forma que establece la ley *Julianus:* si el vendedor conocía estos defectos estará obligado a compensar no solo por ellos, sino por todos los daños que de ellos se siguieran, de forma análoga a como sucedería si se tratase de defectos corporales; pero si el vendedor los ignoraba, estará obligado a la acción *quanto minoris* si se trata de un esclavo desertor; no lo estará si solo se trata de un esclavo ladrón, siempre y cuando el vendedor no hubiera afirmado que se trataba de un esclavo fiel. El derecho castellano, ley 64*, tit. 5, part.* 5, parece que considera iguales los dos casos. De no decirse lo contrario, deberá seguirse el derecho común.

9. Cuando, por no haber existido culpa de ninguna de las partes, se concede la acción "quanto minoris", la hacienda pública debe devolver la parte correspondiente del impuesto.

En cuanto a los impuestos que deben pagarse a la hacienda pública en los supuestos explicados debe decirse lo siguiente. Cuando por no haber existido culpa de ninguna de las partes se concede la acción *quanto minoris*, la hacienda debe restituir y devolver la parte correspondiente del impuesto cobrado. Así se concluye de lo expuesto en la disputa 399 a propósito del supuesto en que, sin culpa de los contratantes, es necesario reducir a igualdad la compraventa. Según el derecho castellano, cuando se concede la acción redhibitoria por no haber existido culpa de las partes, es el vendedor quien sufre toda la carga del impuesto; sin embargo, en el derecho portugués, se reparte por igual entre las dos partes. Cuando el vendedor se comprometió a rescindir el contrato si se descubriese que el bien vendido era defectuoso, toda la carga del impuesto caerá sobre el vendedor, incluso en Portugal, pues se había comprometido a ello.

10. Cuando el vendedor entrega el bien a un precio menor que su valor porque piensa que es defectuoso, el comprador está obligado a aumentar el precio que paga hasta el límite del justo ínfimo, tanto si conoce la equivocación como si la ignora.

Conclusión cuarta: de modo semejante, si alguien vende un objeto a un precio menor que el suyo porque piensa que es defectuoso, el comprador, fuera o no conocedor del defecto en el momento de la compra, está obligado a aumentar el precio que paga hasta el límite del justo ínfimo. Esta conclusión se apoya en lo expuesto en la conclusión anterior. Así opinan santo Tomás, Conrado, Medina, Soto, Silvestre, Navarro y, comúnmente, los doctores. Sin embargo, cuando solo existiera error en el valor del bien, no en la sustancia, cantidad o en cualidad alguna oculta, no se concedería acción alguna en el fuero externo, si es que el vendedor no fue defraudado en cuantía superior a la mitad del justo precio, según lo que se dijo en las disputas 349 y 350; y, en tal caso, debería aumentarse el impuesto a pagar a la hacienda, según lo expuesto en la disputa 349.

11. Supuesto en el que una persona compra una piedra preciosa a un campesino ignorante, que desconoce su valor, y le advierte expresamente que desea comprar la piedra con la conciencia tranquila.

Cayetano defiende que la persona conocedora del valor de una perla puede comprarla por un precio mucho menor del que vale sin que le remuerda la conciencia, con tal de que, al comprarla, advierta al campesino, ignorante de su valor, que, deseando comprarla con la conciencia tranquila y sin escrúpulo, tenga a bien condonarle la diferencia de valor que pudiera haber entre lo que la piedra vale y lo que por ella paga, y, naturalmente, si el campesino accediese a esta petición. Pienso, sin embargo, que esta opinión es improbable, por lo que deberá decirse que el comprador está obligado a restituir al campesino hasta alcanzar el límite del valor ínfimo de la piedra. Pues no puede considerarse válido el supuesto del comprador al faltar en el vendedor el conocimiento necesario para que la condonación de la diferencia de precio sea válida y voluntaria. Sí me parece bien la opinión de Cayetano cuando, en el mismo lugar, enseña que es válida y firme la venta en la que, ignorando el valor del bien tanto el comprador como el vendedor, ambos acordasen fiarse de la fortuna y señalasen un precio que, sea mayor o menor al valor del bien, ese precio se considere firme. En este caso, la venta será válida y ninguna de las partes estará obligada a restituir, aunque después se

descubriera que el bien valía mucho más o mucho menos de lo pagado. La razón para pensar así está en el igual peligro a que ambas partes se exponen. Observa, sin embargo, que si ambas partes ignorasen el valor del bien, pero el comprador fuera sagaz y el vendedor rudo, la compra del bien a un precio insignificante, por ser consciente el comprador de que el peligro que la compra supone es nulo y la posibilidad de beneficiarse es grande, no podría hacerse con la conciencia tranquila, y habría obligación de restituir, al menos, el valor en que se estimase la fuerte esperanza de lucro que por precio tan bajo se compró al campesino de esa forma. Además, si la compraventa no se fiase a la fortuna del modo indicado, sino que el campesino aceptase el precio creyendo que el bien no vale más, la compra sería injusta, aunque el comprador, callando de su parte, quisiera exponerse al mismo peligro que el vendedor. Con mucha más razón sería injusta la compra si el comprador pretendiera comprar de igual forma que suelen comprarse los demás bienes, es decir, reduciendo el contrato a igualdad en el caso en que se descubriera que había sido defraudado.

12. Quien compra un campo, sabiendo que en él existe un tesoro, no está obligado a manifestar la existencia del mismo al vendedor, ni a pagar por él un precio superior al que pagaría si el campo no tuviera el tesoro.

Quien comprase un campo sabiendo que en él existe un tesoro, una vena de metales o piedras preciosas, ni estaría obligado a revelarlo al vendedor, ni lo estaría a pagar por ese campo un precio superior al que se pagaría de no existir el tesoro o las piedras preciosas. Se prueba esta opinión porque, como dice Soto, solo entra en la estimación, y se vende, la superficie del campo; o, también, porque, como expusimos en la disputa 56, aunque el dueño pueda prohibir cavar en su campo, como puede prohibir cazar, con base solo en el derecho de gentes, el tesoro no es del dueño del campo, sino del que lo encontró. Sin embargo, como ya dijimos en la disputa 54, esta razón no tiene fuerza cuando se trata de venas de metales, cuyo dominio corresponde al dueño del campo. Ahora bien, con base en lo expuesto por Soto y en lo que después diremos, debe decirse de ellas lo mismo que del tesoro al que nos referimos. En las disputas

citadas se expuso hasta qué punto puede decirse que, por el derecho castellano y portugués, los tesoros y venas de metales pertenecen al rey. La doctrina que acabamos de exponer la confirma el derecho de gentes cuando defiende que el campo que así se compra, por un precio que, por lo demás, se considera justo, se compra justamente. Con esta forma de pensar coinciden las palabras de Cristo en Mateo 13: "*Simile est regnum caelorum thesauro abscondito in agro, quem, qui invenit homo, vadit et vendit omnia quae habet et emit agrum illum*". Otra razón, quizá más sólida, la expondremos en la duda siguiente.

13. Supuesto en el que al comprar un pasto para alimento de los caballos se compran hierbas medicinales que el vendedor ignoraba existieran en ese campo.

Se duda si suponiendo que se ofrecieran pastos como alimento de animales, y el boticario, después de haberlos comprado con ese fin o antes de comprarlos, descubriese en ellos algunas hierbas de gran precio y valor para fabricar medicinas, podrá actuar con buena conciencia comprando los pastos al precio que comúnmente se venden, sin descubrir al vendedor el valor que algunas hierbas tienen; o si, por el contrario, estaría obligado a restituir la diferencia de precio hasta alcanzar el precio ínfimo al que se venderían los pastos si el vendedor comprendiera la utilidad que tienen. Aunque, según lo expuesto hasta aquí, parece que se puede afirmar que no podría actuar así en buena conciencia y que estaría obligado a restituir, pienso, sin embargo, que debe decirse lo contrario. Ya sea porque el entendimiento parece que se inclina a considerar esa conducta como acertada y lo contrario como algo duro de admitir, ya sea porque aquellas hierbas, al venderlas como alimento para los animales, no valen más de lo que por ellas se pagó y nadie en ese lugar las suele estimar por más. Por todo ello, como quiera que el boticario las compre al precio común del lugar y, por su pericia y habilidad, utilice las que sirven para fines diferentes de otra forma, ciertamente, no estará obligado a restituir la diferencia que en el precio pueda haber.

14. Se confirma lo expuesto a propósito de la compra de un campo en el que existe un tesoro público.

Esta misma explicación confirma la opinión en que defendimos que, cuando se conoce la existencia de un tesoro o vena de oro o plata en un campo, no se está obligado a descubrirlo al vendedor, sino que se puede comprar el campo al precio común al que normalmente se estima y se vende. Porque dicho valor se considera valor del campo por sí mismo, siendo accidental el valor que tiene por razón del tesoro o vena metálica en él oculta; no estando obligado a descubrirlo quien compra el campo para su uso ordinario y por la utilidad que en sí mismo tiene.

15. Si el defecto, por lo general oculto, fuera conocido por el comprador en el momento del contrato, ni se le concedería a este la posibilidad de reclamar, ni que pudiera emprender otra acción cualquiera en el fuero externo, a no ser que el precio pagado superase en más de su mitad al justo precio.

Conclusión quinta: si el defecto oculto fuera conocido por el comprador en el momento del contrato, o porque el vendedor se lo manifestó o por alguna otra razón, ni se le concedería la acción redhibitoria ni ninguna otra en el fuero externo, a no ser que hubiera sido engañado en una cantidad superior a la mitad del justo precio, en cuyo caso se le concedería el derecho que reconoce la ley. En el fuero de la conciencia, el contrato se considera válido, pero si el precio pagado no fuera igual al valor del bien, el vendedor estaría obligado a reducir el contrato a la igualdad transaccional restituyendo el exceso que recibió por encima del precio justo riguroso. Esta opinión es común entre los doctores. Lo referente a la primera parte se encuentra en el derecho y algunas leyes que cita Antonio Gómez. El resto se entiende fácilmente por lo expuesto en la disputa 349 y siguientes.

16. Si el vendedor que ignora realmente el defecto del bien que vende declarase en el momento de celebrar el contrato que no desea obligarse en cuanto a dicho posible efecto, sino que debe ser el comprador quien corra el riesgo, se considerará libre de toda obligación que pudiera nacer de la existencia posible del defecto.

Conclusión sexta: si el vendedor dijera en el momento de la venta que no se hace responsable del posible defecto oculto de aquello que vende, sino que es el comprador quien ha de realizar la compra bajo su exclusiva responsabilidad, no existirá obligación alguna para el vendedor por el defecto que después descubriese, si es que realmente ignoraba su existencia. Más aún, si el precio fuera equitativo en el momento del contrato, teniendo en cuenta las circunstancias concurrentes y el aspecto que el bien presenta, aunque después se descubriera que el bien era defectuoso y el precio excesivo por esta razón, el vendedor no estará obligado a nada ni en el fuero externo ni en el de la conciencia; pues el comprador hizo la compra al justo precio que exigían las circunstancias en el momento del contrato y aceptó sobre sí la responsabilidad del posible defecto oculto del bien. Con razón he señalado "si el vendedor ignoraba realmente el defecto", pues si lo conocía, aunque indicara genéricamente que no quería obligarse en razón de los posibles defectos ocultos del bien, tanto en el fuero de la conciencia como en el exterior, estaría obligado de igual forma que si nada hubiera indicado. Así lo reconoce la ley al señalar que si alguno compró un campo indicando al comprador que si tuviera algunas servidumbres este sería el obligado a ellas, si el vendedor ignorase realmente las servidumbres que después se descubrieran no estaría obligado por ellas; pero si conocía la existencia de las mismas y no lo dijo, el comprador tendría derecho a actuar contra el vendedor en virtud del derecho oculto no manifestado, y sin que sea razón para impedirlo el que el vendedor indicara de forma genérica que no deseaba obligarse por las servidumbres que pudieran existir. De igual forma, si alguno dijera que vende un bien defectuoso, pero ocultase en la práctica el defecto señalando otros que el bien no tiene, sería lo mismo que si no manifestase el defecto del bien que vende, y se concederá al comprador el derecho a la acción redhibitoria o a la acción *quanto minoris*. Así, por ejemplo, si al vender un caballo cojo se dijera: "Te vendo este caballo cojo, ciego, sordo y con muchos otros defectos". Así consta en la ley, estando de acuerdo con ella Panormitano, Soto, Navarro, Antonio Gómez y, comúnmente, los doctores.

17. Si el defecto fuera manifiesto no se concedería acción alguna contra el vendedor en el fuero externo, a no ser que el comprador hubiera sido defraudado en cuantía superior a la mitad del justo precio.

Si el defecto fuera manifiesto, no se concedería acción alguna contra el vendedor en el fuero externo, de no ser que el comprador hubiera sido defraudado en cuantía superior a la mitad del justo precio. Esta séptima conclusión se deduce de algunas leyes ya citadas y de otras leyes que Antonio Gómez cita. El contrato también es válido en el fuero de la conciencia y, si se respetara la igualdad transaccional de la compraventa, el vendedor no estaría obligado a nada más. Se entiende, sin embargo, que en el momento del contrato, le consta claramente al vendedor que el comprador no ignora el defecto del bien que compra, pues, de lo contrario, estaría obligado en el fuero de la conciencia a manifestarle ese defecto, si es que por él se inutiliza el bien para el fin para el que se compra. Así opinan, comúnmente, los doctores.

18. Se pregunta si, en general, está permitido al vendedor manifestar el defecto del bien que vende con tal de que disminuya el precio del mismo en la cuantía equivalente a ese defecto.

Se duda si, de forma general, le está permitido al vendedor ocultar el defecto de aquello que vende con tal de que disminuya el precio en la cuantía equivalente a dicho defecto. Los doctores coinciden comúnmente con santo Tomás al afirmar que le está permitido cuando el defecto es claramente manifiesto. Pues, en tal caso, si hiciera mención expresa del defecto podría pensarse fácilmente que está dando ocasión al comprador para que disminuya del justo precio que paga; por lo que, cuando el defecto es manifiesto, se considera que no existe para el vendedor obligación alguna de manifestarlo.

19. Si, cuando el defecto oculto no representa peligro alguno para el comprador, puede el vendedor no manifestarlo con tal de que disminuya el precio del bien en la cuantía suficiente para que no exceda el valor del bien. Se mencionan algunas opiniones.

Nos preguntamos si cuando, habida cuenta del fin para el que el comprador desea el bien, no se sigue peligro alguno del defecto oculto del mismo, podrá el vendedor no descubrir dicho defecto con tal de que disminuya el precio del bien lo suficiente como para que se igualen precio

y valor del bien en cuestión. Santo Tomás, en el lugar antes citado y en los *quodl. 2, art. 10*, parece que lo afirma fundándose en que no se sigue daño alguno para el comprador y el contrato es equitativo; razón por la que el vendedor está en su derecho al no manifestar el defecto oculto de lo que vende, dado que, si lo manifestase, podría interpretarse que lo hace para que se reduzca en cierta cuantía el precio justo. Esta misma opinión defienden Gerson, Cayetano y Soto, añadiendo, sin embargo, que si el comprador fuera tal que pudiera presumirse que había de vender nuevamente el bien, el vendedor estaría obligado a avisarle del defecto oculto para que, al vender el comprador a una tercera persona, esta no se vea engañada. Le avisará, igualmente, para que solo reduzca el precio en la cantidad en la que él se lo redujo por razón del defecto oculto del bien.

Hay quienes opinan que cuando se supone verosímilmente que el comprador había de comprar el bien aunque conociese su defecto, aunque quizá la compra no fuera tan de su agrado, le estaría permitido al vendedor no descubrir el defecto y reducir el precio en la cuantía proporcional. Así opinan Conrado, Juan de Medina, Panormitano, Gabino, Silvestre y Navarro. Añaden, sin embargo, que cuando se piensa fundadamente que si el comprador conociera el defecto no compraría el bien, pecaría el vendedor que no lo manifestase, y el contrato sería nulo. Medina opina que sucede lo mismo cuando se duda de si el comprador realizaría la compra una vez descubierto el defecto del bien. Estos doctores opinan así porque, en el supuesto considerado, el contrato sería involuntario por parte del comprador, siendo la ignorancia respecto al defecto causa del consentimiento involuntario que presta y razón suficiente para considerar nulo el contrato.

20. La opinión del autor: un término medio.

Pienso que se debe seguir la vía media. Y, en primer lugar, debe observarse que no cualquier defecto oculto invalida el contrato en el fuero externo, ni justifica que se conceda la acción redhibitoria o *quanto minoris*, sino solo aquel que inutiliza notablemente el bien en cuestión para el fin para el que generalmente suele comprarse. Por esta razón señalé expresamente al referirme al defecto en la calidad del bien, al principio de esta disputa, que se trataba del defecto notable en relación al

uso para el que el bien se compra, de forma que disminuya notablemente su utilidad para ese fin.

21. Se refuta el fundamento en que se apoya la otra opinión.

Además, debe observarse que es falso el fundamento de la opinión que insiste en la involuntariedad por la ignorancia del comprador, tal y como expusimos ya en la conclusión tercera de la disputa precedente. Pues si esa razón fuera universalmente válida, cualquier defecto que el comprador ignorase, por leve que fuera, haría nulo el contrato *ipso jure*, si es que el comprador no hubiera firmado el contrato de conocer ese defecto. Y esto sería así con independencia de que el vendedor conociera o no el defecto, por lo que, una vez celebrado el contrato, el comprador podría disolverlo a partir del momento en que descubriera el defecto; más aún, el contrato sería nulo en el fuero de la conciencia por falta de voluntariedad, cosa que nadie defiende, ya que nadie admitiría una ley así en sus relaciones contractuales con los demás, al no ser conveniente ni para sí ni para el bien común; punto que ya expusimos en la conclusión citada. Por esta razón, los contratos no deberán juzgarse como si se hubieran celebrado bajo esta ley. Por otro lado, como rectamente argumenta Soto, de igual forma que el comprador puede actuar involuntariamente en la compra debido a la ignorancia del defecto oculto del bien que compra, así puede también actuar involuntariamente por razón de la cuantía del precio que entrega dentro del margen justo, ya que si conociera el defecto del bien no desearía comprar a un precio tan alto. Luego, si el fundamento en que pretenden apoyarse los doctores mencionados fuera verdadero, resultaría ilícito no manifestar el defecto del bien que se vende a la persona de la que se supone que, si conociera dicho defecto, compraría, ciertamente, el bien, pero no a un precio tan alto dentro del margen justo. Más aún, el vendedor estaría obligado a restituir cuanto recibió de más dentro de dicho margen. Los autores, sin embargo, defienden la opinión contraria a la de aquellos cuyo fundamento rechazamos.

22. Cuando el defecto no incapacita notablemente al bien para el fin a que se destina, el vendedor no está obligado a manifestarlo, aunque presuma que si el comprador conociera ese defecto no

compraría el bien. Está obligado, sin embargo, a reducir el precio de forma que no exceda lo justo riguroso.

Una vez establecido lo anterior, pienso que se debe decir lo siguiente. Cuando los defectos no inutilizan notablemente el bien para el fin para el que se compra, el vendedor no está obligado a manifestarse, aunque presuma que si el comprador los conociera no compraría el bien. Sin embargo, el vendedor estará obligado a reducir el precio en la cantidad necesaria para que, consideradas las circunstancias concurrentes, no exceda del precio justo riguroso. Ahora bien, si los defectos fueran tales que inutilizaran el bien notablemente para el fin para el que se desea, el vendedor estará obligado a manifestarse aunque presuma que el comprador lo había de comprar si se le reducía el precio. Así, por ejemplo, si se vendiera un esclavo que estando sano no es desertor, ladrón, borracho ni tiene vicio alguno notable, no habría obligación de manifestar que ese esclavo es de dura condición, perezoso para el trabajo o tiene cualquier otro vicio de los que normalmente tienen los esclavos. Igualmente, si el zapatero fabricase zapatos con la parte más débil del cuero, no estaría obligado a manifestarlo al comprador, pues, tanto si la calidad del zapato resulta evidente como si, a pesar de esa calidad, los zapatos resultan útiles, es claro que no todos los zapatos pueden fabricarse con cuero robusto y fuerte. Será suficiente, por tanto, con moderar el precio según sea la calidad de los zapatos. Pero si el cuero estuviera quemado y por esta causa pudieran romperse pronto los zapatos, el vendedor estaría obligado, no solo a equilibrar el precio con la calidad de los zapatos, sino a avisar al comprador, que desconoce la calidad del cuero, la razón por la que reduce el precio de los zapatos. Pensamos así porque la mala calidad del cuero reduce notablemente la calidad de los zapatos para el uso normal de los mismos. De igual forma, el comerciante que vende paño quemado, que fácilmente se rompe, está obligado a reducir el precio en función de la calidad del paño y a avisar al comprador de la razón por la que le rebaja el precio. Igualmente, dado que no todos los sombreros resultan igualmente útiles y elegantes, cuando el defecto de alguno de ellos no resultase notable, dado que el sombrero durará aproximadamente igual que los otros, aunque su elegancia sea menor, el fabricante no estará obligado a manifestar el defecto del mismo, sino solo a reducir su precio

en la cantidad proporcional al defecto. Pero si el defecto afectase al bien de forma notable, como sería si el sombrero pronto quedase inútil para su uso, el comerciante estaría obligado a equilibrar precio y calidad y, además, a revelar el defecto que lo inutilizará antes de lo normal, etc. Las conclusiones propuestas en esta disputa deben entenderse de acuerdo con esta doctrina.

23. Fundamento de la opinión anterior.

Me lleva a pensar de esta manera, en primer lugar, que estas cosas deben interpretarse con certeza moral, y supuesto que los artesanos tuvieran que manifestar cualquier defecto de lo que exponen para la venta, se seguiría un grave daño para los mismos, pues se reduciría significativamente el justo precio al retirarse muchos compradores al conocer esos defectos. También se seguiría un grave daño para el comercio entre los hombres, no pudiendo comerciar ni los más timoratos; más aún, estos serían los más perjudicados, ya que, pretendiendo dar a conocer los defectos escrupulosamente, tendrían pocos compradores y verían reducido el precio de sus bienes. Por el contrario, los poco timoratos tendrían muchos compradores al no dar publicidad a los defectos de sus bienes. En segundo lugar, porque, aunque la obligación de manifestar los defectos de las cosas que se venden se funde en la naturaleza de las cosas, esta obligación se ha de entender con flexibilidad, y tal y como pide la necesidad social del comercio y la fragilidad de los hombres, dependiendo en gran manera de la moderación y de lo dispuesto en el derecho humano. Así, el derecho civil no pretende imponer a los hombres una carga tan pesada como sería la de manifestar todos y cada uno de los defectos de aquellos bienes que se venden, sino solo los más graves que notablemente disminuyen la utilidad del bien.

24. No debe atenderse tanto a si el bien resulta o no útil para el uso que el comprador pretende de él cuanto al uso que comúnmente se le suele dar.

Señalaré también que, tanto en el fuero interno de la conciencia como en el externo, no debe atenderse tanto a si aquello que se vende

es o no útil para el uso a que el comprador piensa destinarlo, cuanto a si es o no útil para el fin a que generalmente suele destinarse. Por esta razón, si se vendiera un caballo cojo a un médico anciano, aunque para el médico no resulte excesivamente inútil, se le concederá el derecho a la acción redhibitoria o la acción *quanto minoris* debido a que sí resulta poco útil para el uso a que generalmente suelen destinarse los caballos. La misma obligación tiene el vendedor en el fuero interno, a pesar de lo que en contrario digan Soto y otros cuantos.

25. Cuando se descubre que el defecto que estaba oculto inutiliza notablemente el bien, el contrato se debe rescindir y el vendedor debe devolver el precio, recibiendo el bien con los frutos que haya podido producir.

Cuando se descubre que el defecto que estaba oculto inutiliza notablemente el bien que se compró, el contrato debe rescindirse y el vendedor debe devolver el precio recibiendo, a su vez, el bien vendido con los frutos que produjo, deducidos de estos los gastos en trabajos y la habilidad empleada en producirlos.

26. Cuando el comprador pregunta por los defectos del bien, el vendedor está obligado a manifestarlos, aunque no inutilicen notablemente dicho bien.

Cuando el comprador pregunta por los defectos del bien, el vendedor está obligado a manifestarlos, aunque no inutilicen notablemente dicho bien. Si no los manifestare existiría verdadero engaño y el contrato sería nulo tanto en el fuero externo como en el de la conciencia, pues el engaño fue causa del contrato, ya que el comprador no hubiera comprado el bien de haber conocido los defectos. Si de todas formas hubiera comprado el bien, aunque quizá a un precio inferior, el engaño solo incidiría en el contrato, y este sería válido en el fuero externo y en el de la conciencia, debiendo devolverse solo la cantidad en menos por la que el comprador hubiera adquirido el bien de haber conocido los defectos. Cuando la compra solo era posible al precio que se realizó, debido a que el vendedor no estaba dispuesto a vender más barato ni el comprador podía acudir

a otro vendedor que vendiera a menor precio, el vendedor no estaría obligado a restitución ninguna, dado que con su actuación solo contribuyó a que el contrato se firmase más rápidamente y con menos resistencia. En este caso, la mentira no es perjudicial. En otros, sin embargo, sí lo es y, si la materia fuera grave, se incurriría en pecado grave, a pesar de lo que en contrario diga Soto.

27. Cuando el vendedor está obligado a manifestar el defecto del bien, o el comprador a avisar al vendedor del mayor valor del mismo, se juzgaría que cometen pecado mortal o venial si conscientemente no lo hicieran.

Cuando, según lo expuesto hasta aquí, el vendedor está obligado a manifestar los defectos del bien que vende, o el comprador a avisar al vendedor del mayor valor del bien, se juzgará que cometen pecado mortal o venial, según la cuantía del daño que se infiera a la otra parte, si conscientemente no hicieran lo que deben. Y porque existe un gran peligro para la persona que compra a un hereje o a quien por razón de algún delito perdió jurídicamente sus bienes, se considera que estos, por su situación jurídica, son notablemente defectuosos para su venta. De donde se deduce que incurrirá en culpa mortal la persona que, habiendo sido acusada, vende sus bienes o los entrega mediante cualquier otro contrato oneroso sin haber expuesto previamente la situación jurídica de los mismos. Así concluye Navarro, y nosotros lo expusimos en la disputa 93.

28. Supuesto en el que alguno, por ignorancia vencible, no manifestase el defecto que estaba obligado a manifestar.

Cuando alguna de las partes, por ignorancia vencible, no descubriera el defecto que estaba obligada a manifestar, podrá juzgarse que incurre en culpa grave si de su actuación se siguiera daño grave para el prójimo, especialmente si lo que se vende es un bien nocivo. El vendedor estará obligado no solo a la restitución de la cantidad en que por razón del defecto el bien se estimase en menos, o a la disolución del contrato, sino también a restituir por los daños que de su actuación se hubieran

seguido, pues realmente se produjeron por su culpa, no sirviendo de excusa la ignorancia vencible del mismo.

29. Cuando el contrato ha sido nulo por no haberse manifestado el defecto oculto del bien, si este llegase a perecer, perecería para el vendedor.

También se debe observar que cuando el contrato fue nulo por no haberse descubierto por el vendedor el defecto o defectos del bien, si este llegase a destruirse o perecer, se destruiría o perecería para el vendedor, quien, no obstante, estaría obligado a devolver lo que recibió por él y tendría derecho a que se le devolviera lo que del bien vendido quedase, así como las posibles ganancias que hubiera producido al comprador, deduciendo de ellas los gastos y el trabajo puestos por este. Esta opinión se funda en que, por lo regular, las cosas perecen para su dueño y, por el hecho de tratarse de un contrato nulo, en el caso propuesto, el dominio de lo comprado no pasó al comprador.

30. Cuando se compran muchos bienes simultáneamente y de forma conjunta, si uno de ellos fuera defectuoso hasta el grado de anular el contrato, este se anularía respecto a todos los bienes si todos estuvieran unidos entre sí de forma que resultase difícil su separación.

Debe observarse, además, que, si se comprasen muchas cosas simultáneamente y de forma conjunta, y solo una fuera defectuosa hasta el punto de tener que devolverla y considerar nulo el contrato respecto a ella, si las demás cosas estuvieran relacionadas con ella de forma que su separación fuera dura o penosa, el contrato se disolvería respecto a todas ellas, aunque cada una se hubiera comprado a un precio diferente. Así sucedería, por ejemplo, si habiendo comprado muchos esclavos conjuntamente para un determinado trabajo, al prescindir de uno de ellos, los demás no pudieran realizarlo. Pero si entre los bienes comprados no existiera tal conexión o relación, solo habría que devolver el defectuoso, recibiendo a cambio el precio que por él se pagó, si es que se compró a un precio particular, o recibiendo

el precio que se le imputase, si es que las partes contratantes no llegan a un acuerdo. Así opinan Antonio Gómez y los doctores a los que cita.

31. Si el defecto del bien afectase a la cantidad del mismo, estando tasado el precio por la ley, aunque el comprador conociera el defecto, el vendedor está obligado en el fuero de la conciencia a restituir la diferencia de peso o cantidad.

En cuanto a lo expuesto en las conclusiones quinta y séptima, es decir, que cuando el comprador conocía el defecto del bien que compraba no se le concede que pueda ejercitar acción ninguna, debe observarse: si el defecto del bien afectase a la cantidad, peso o medida del mismo y el precio estuviera tasado por la autoridad pública, aunque el comprador consienta en la compra por no tener otra alternativa, el vendedor estará obligado en el fuero de la conciencia a restituir la cantidad que en el peso o la medida falte al bien y, en el fuero externo, podría ejercerse la acción en este sentido. Esta opinión se funda en que, al estar el precio tasado por la ley, este precio es indivisible y, por esta razón, el vendedor que recibe el precio íntegro tasado por la ley viola la justicia al entregar un bien defectuoso en la misma cantidad en que se estima el defecto, estando obligado a restituir. Esta obligación no se anula por el hecho de que el comprador conociera el defecto y a pesar de ello comprara el bien, ya que su consentimiento no fue plenamente voluntario.

32. Supuesto en el que el precio del bien, habiendo sido fijado por la autoridad, resulta injusto por defecto.

Si el precio establecido por la autoridad para un determinado bien, como puede ser el pan, resultase injusto por defecto, el vendedor que redujera el peso de los panes en la cantidad necesaria para obtener un estipendio justo y moderado ni pecaría ni estaría obligado a restituir. El precio legal puede ser injusto por defecto si, considerado el precio al que generalmente se compra el trigo por los fabricantes de pan, su trabajo y los demás gastos necesarios para la fabricación, vendiendo al precio

fijado por la ley, no les quedase una recompensa moderada y justa por su trabajo y el dinero que con riesgo invirtieron en el negocio. Pienso así porque tales fabricantes no están obligados a abandonar sus oficios, siendo estos necesarios para la república; y porque el precio fijado por la autoridad pública se considera injusto *re ipsa*, razón por la que la ley pública que lo fija no obliga en conciencia, al ser injusta, al menos materialmente. Cuanto se ha dicho del pan se aplica de forma semejante a las demás cosas cuyo precio viene fijado por ley.

Sin embargo, en la confesión debe cargarse la conciencia de quienes ponen como excusa de su conducta lo reducido del precio legal, y debe examinarse diligentemente si la cosa es como ellos dicen o no; para lo que convendrá preguntar el precio a que se compra el trigo, qué otros gastos se requieren, el trabajo incorporado y el número de panes que de todo ello se fabrican para la venta, así como el valor del salvado y la harina de peor calidad que como residuo les queda, y, una vez considerado todo esto, se verá si los vendedores tienen o no razón; no debiendo permitirse que se reduzca el peso más de lo necesario en orden a conseguir una remuneración moderada que se aproxime más al precio ínfimo que al riguroso.

33. Supuesto en el que el precio no está fijado por la ley y se mezcla alguna otra sustancia a los bienes que se venden.

Cuando el precio no está fijado por la ley y los bienes que se venden se mezclan con alguna otra sustancia, como sería el echarle agua al vino, deberá distinguirse lo siguiente: si la mezcla pudiera producir algún daño al comprador, los vendedores estarán obligados a los daños que pudieran seguirse, además de estar obligados a devolver la diferencia de precio que la mezcla pudiera suponer; pero si no se llegase a producir daño alguno, resultando solo una menor utilidad de los bienes para el fin para el que se compran, los vendedores estarán obligados a restituir el importe que suponga esa diferencia. Naturalmente, si la mezcla inutilizó por completo el bien, como podría suceder tratándose de medicamentos, se deberá restituir el precio completo. Cuando las sustancias mezcladas no inutilizan el bien y el vendedor reduce el precio en la cantidad proporcional a la mezcla, no habrá obligación de restituir

si no se rebasó el justo precio; pecarían, sin embargo, quienes actuasen así sin necesidad, pues los vendedores deben apartarse de estas prácticas falaces y engañosas. Son de esta opinión Conrado, Juan de Medina, Silvestre y Soto.

DISPUTA CCCLIV

Si es justo vender hoy al precio corriente aquellos bienes cuya oferta sabemos que aumentará en breve. Igualmente, si es justo vender hoy al precio corriente los bienes cuyo precio sabemos que será reducido en breve mediante una pragmática real o ley pública

1. Se propone la opinión de algunos autores.

Conrado y Juan de Medina, como anteriormente Cicerón y Antípatro, afirman que quien vende sus mercancías al precio corriente peca contra la justicia y está obligado a restituir si, al venderlas, sabía que en breve aumentaría la oferta de las mismas y los compradores ignoraban ese aumento.

2. Razones que prueban esa opinión.

Argumentan de la forma siguiente: en primer lugar, porque esa mayor oferta que en breve existirá disminuye realmente el precio de los bienes, pues influye en el precio actual de igual forma que si el aumento ya estuviera presente; y porque si la comunidad conociera que la oferta aumentará en breve, disminuiría el precio de forma inmediata, incluso antes de que se produjera realmente el aumento. Por todo ello, quien, conociendo el aumento próximo de la oferta, vendiera las mercancías al precio actualmente corriente vendería por encima del justo precio y pecaría contra la justicia, estando obligado a restituir.

En segundo lugar, porque el que la estimación común considere justo el precio corriente en ese momento se debe al error e ignorancia de la comunidad respecto al próximo aumento de la oferta. Por lo que el justo precio no debe calcularse de acuerdo con aquella estimación común, sino según la verdad de las cosas. Por esta razón, el precio justo en ese momento debe ser el que la comunidad estimaría si tuviera conocimiento del próximo aumento de la oferta.

En tercer lugar, porque, tal y como se deduce de la disputa anterior, el vendedor está obligado a manifestar al comprador el defecto oculto del bien que le vende, y por el que debe disminuirse el precio del bien. Ahora bien, el precio del bien no disminuye menos debido al aumento próximo de la oferta que debido a otro defecto cualquiera; de ahí que el vendedor esté obligado a manifestar dicho aumento al comprador y a no recibir un precio mayor que el que recibiría si los compradores tuvieran de la realidad el conocimiento que él tiene.

3. La opinión del autor.

Santo Tomás, Cayetano, Soto, Gabino, Silvestre, Covarrubias, Arias Pinel y otros defienden la opinión contraria, y de la misma fue Diógenes, al que Tulio se refiere. Esta opinión la abrazaremos nosotros. Quien vende las mercancías de la forma indicada ni peca contra la justicia ni está obligado a restituir, aunque añadan dichos autores que es más perfecto y virtuoso que los vendedores den a conocer la situación a los compradores o que disminuyan el precio. Se prueba.

En primer lugar, porque, realmente, si dicho comerciante pecase contra la justicia y estuviera obligado a restituir, también debería restituir quien, ignorando el próximo aumento de la oferta, vendiera sus mercancías al precio corriente, aunque, por razón de su ignorancia invencible, no pecase contra la justicia. Ahora bien, esta conexión lógica ninguno la admite, sino que incluso la niegan los autores de la opinión contraria. Luego, podemos concluir que el primer vendedor ni peca contra la justicia ni está obligado a restituir. Se prueba esta conclusión.

Porque, en realidad, las mercancías no valen más en manos del ignorante que en manos de quien conoce que en breve aumentará su oferta; por lo que, si este segundo estuviera obligado a restituir por razón del exceso cobrado sobre el justo precio, también lo estaría el primero.

En segundo lugar, porque el precio justo de un bien es el que los bienes de su misma especie o semejantes valen *hic et nunc* según la estimación común del lugar, y esto se conozcan o se ignoren por la comunidad algunas circunstancias que no llegan a convertir el bien en defectuoso en sí mismo. Ahora bien, como quiera que el conocimiento (*scientia*) que algunos particulares puedan tener no suprima la estimación común ni haga defectuoso el bien en sí mismo, se sigue, ciertamente, que tampoco por ello se disminuye el precio justo del bien.

En tercer lugar, porque si tales circunstancias disminuyeran el precio del bien, incluso cuando la comunidad las ignora, se seguiría algo que nadie defiende: que quien, en momentos en que se desea la lluvia, vendiera el trigo al precio elevado que entonces tiene estaría obligado a restituir parte de ese precio si, por causas naturales, la lluvia se presentase después de repente.

En cuarto lugar, porque si el conocimiento particular que alguno pueda tener del aumento próximo de la oferta disminuyese el precio justo de los bienes que vende, también el conocimiento particular de la necesidad futura aumentaría el precio de los bienes que, si se conservasen, podrían venderse en momentos de necesidad, pues la razón es la misma en ambos casos. Se seguiría de ello que José habría actuado injustamente y habría tenido obligación de restituir al comprar y guardar en tiempo de abundancia al precio entonces corriente, conociendo por ciencia privada la futura necesidad, ya que, si los egipcios la hubieran conocido de igual forma, se hubieran negado a vender el trigo tan barato y lo hubieran guardado para el tiempo de la necesidad.

4. Si peca contra la caridad, aunque no peque contra la justicia ni esté obligada a restituir, la persona que vendió sus mercancías al precio corriente, pero sabiendo que en breve aumentaría la oferta de las mismas.

Se duda si, en el supuesto que consideramos, no se pecará venialmente contra la caridad, aunque no se peque contra la justicia ni se esté obligado a restituir. Algunos así lo afirman, pero santo Tomás indica abiertamente lo contrario cuando escribe que el manifestar al comprador el próximo aumento de la oferta, así como el disminuir el precio, son actuaciones que dependen de la virtud del vendedor; palabras con las que claramente nos está diciendo que una conducta así no es obligatoria y que, por tanto, no se incurre en pecado alguno al no practicarla. No cabe duda en cuanto a que esta es la opinión que se debe defender, pues el vendedor en cuestión utiliza su derecho y vende sus mercancías al justo precio.

5. Si pecaría contra la justicia, estando obligado a restituir, quien, sabiendo que se ha elaborado una ley en la que se manda rebajar el precio del trigo, vendiera por esta razón más trigo del que normalmente vendería, perjudicando con ello a otros que desconocen dicha ley.

Opino que, en el supuesto siguiente, se peca contra la justicia y existe obligación de restituir: cuando alguno, conociendo que se ha elaborado

una ley en la que se manda reducir el precio del trigo o el valor de las monedas, por el conocimiento que tiene de tal ley aún no promulgada, vendiera más trigo del que en otro caso hubiera vendido; igualmente, cuando, por el conocimiento que tiene de dicha ley, vendiera más monedas de las que en otro caso hubiera vendido, perjudicando así a otras personas. Esto sucedió en Portugal, hace unos años, cuando mediante ley se mandó reducir el valor de la moneda en casi la mitad de su valor. Me lleva a pensar así el que la ley pública debe ser igual y común para todos los súbditos, y que pecaría contra la justicia el príncipe que, antes de promulgar la ley para todos sus súbditos, la diera a conocer a algunos que, conociéndola, pudieran aprovecharse de ella para causar daño a otros. Por la misma razón, pecarían contra la justicia y estarían obligados a restituir quienes, sea cual fuere el modo como obtuvieron dicho conocimiento o información, la utilizasen causando daño a otros. Todo lo cual hace que peque contra la justicia y tenga obligación de restituir el príncipe que no es diligente en cuidar que tales leyes estén ocultas y se promulguen simultáneamente en todo el reino, evitando así que algunos ciudadanos tomen ocasión del conocimiento anticipado que de ellas puedan tener para enriquecerse a costa de otros. Bartolo, a quien cita Covarrubias, está de acuerdo con nuestra opinión, y el mismo Covarrubias indica que así debe observarse en el fuero externo, aunque añada que, en el fuero de la conciencia, y de acuerdo con santo Tomás, debe afirmarse lo contrario. Pero Covarrubias no ve que nuestro caso no coincide con aquel al que se refiere, y en el que el vendedor, conociendo que próximamente llegarán más mercancías, vende las suyas al precio entonces corriente. Arias Pinel coincide con nosotros mucho más abiertamente, y señala la diferencia que existe entre los dos casos. Por tanto, quien utiliza el conocimiento que de las leyes tiene antes de que estas sean promulgadas para enriquecerse, causando daño a otros, utiliza en su provecho un conocimiento que debe ser común a todos y, por tanto, perjudica a los demás. Por el contrario, quien utiliza con el mismo efecto el conocimiento que tiene del aumento próximo de la oferta de mercancías no utiliza un conocimiento que deba ser común, sino que, más bien, se debe a la habilidad, diligencia y suerte del comerciante. Con nuestra opinión está de acuerdo, además, Álvarez Velasco, quien menciona también a otros.

6. En el caso que analizamos se requiere el conocimiento de la ley aún no promulgada.

Con toda intención he señalado poco antes que la venta por el comerciante de más trigo del que hubiera vendido de otra forma ha de deberse al conocimiento que tiene de la ley aún no promulgada, y que a esa misma razón debe atribuirse el que se entreguen para cambiar más monedas de las que de otra forma se hubieran entregado, porque, debido a dicho conocimiento, el comerciante no queda en peor situación que los demás comerciantes, ni en situación peor que la que él mismo tendría si no lo tuviera. Por lo que podrá realizar con buena conciencia todo aquello que sin dicho conocimiento particular podría realizar, y sin que sea obstáculo para ello el que, *per accidens*, se siga algún daño para otro, pues actuando así vende el trigo y entrega las monedas al precio corriente que entonces realmente tienen y al que los demás las venden.

7. Si podría utilizarse dicho conocimiento, suponiendo que fuera sin daño para los compradores, para vender mayor cantidad de trigo del que de otro modo se vendería

Preguntas si el comerciante no podría utilizar ese conocimiento para vender más trigo que el que, de lo contrario, habría de vender, suponiendo que pudiera hacerlo sin daño para los compradores. Por ejemplo, si estos comprasen todo y solo cuanto deseaban comprar, pero, naturalmente, no a los mismos compradores, sino a los que conocen la dicha ley. Igualmente, si se podría utilizar ese conocimiento para vender más monedas que las que de otra forma se hubieran vendido, suponiendo que con ello no se perjudica a los compradores. La respuesta debe ser negativa, pues, aunque no se siga daño alguno para los compradores de forma inmediata, sí se sigue para los otros vendedores en cuyas manos estarán las mercancías y las monedas en el momento de la promulgación de la ley; pues estos otros vendedores hubieran podido vender más mercancías o más monedas al precio corriente de no haber sido porque el conocedor de la ley vendió tantas.

8. En el supuesto que analizamos, ¿es lícito inducir a otros, mediante fraudes, engaños y mentiras, a la compra de bienes cuando de ello se les seguirá un daño material?

Deben hacerse algunas observaciones a la opinión de santo Tomás, que, siendo la más común, es la que nosotros abrazamos. Primero, que, aunque sea lícito que el comerciante conocedor del próximo aumento de la oferta venda sus mercancías al precio corriente y exponga a la venta una mayor cantidad de las mismas —con lo que podrá vender más de lo que de otra forma hubiera vendido—, no le es lícito, sin embargo, inducir a la compra mediante fraudes, engaños y mentiras que pudieran perjudicar a los compradores; por ejemplo, comprando más cantidad de bienes que la que, de otro modo, hubieran comprado. De actuar así, el comerciante estaría obligado a restituir, pues, aunque le sea lícito exponer mayor cantidad de mercancías a la venta, sin que para ello sea obstáculo el conocimiento o información que tiene ni el daño que a otros pudiera ocasionarse, no le es lícito, y sería contrario a la justicia, el tratar de inducir a un mayor volumen de compras mediante engaños, mentiras y fraudes. Santo Tomás y los demás autores no afirmarían lo contrario, ni es este el problema que se aduce en la controversia.

9. Que un cambio en las circunstancias cambia también la naturaleza del caso que se estudia.

En segundo lugar, en este problema, como en el resto de los problemas morales, el cambio de una de las circunstancias fácilmente hace variar la naturaleza del caso, y, por esta razón, sucede con demasiada frecuencia que quien no lo tiene en cuenta responde lo contrario de lo que debería. Esto es algo que, en el caso propuesto, fácilmente puede suceder, y para mayor claridad expondré el problema sirviéndome de un ejemplo con el que podrán entenderse otras muchas cosas.

En esta ciudad de Cuenca era sabido que las personas a las que el rey había concedido la facultad de acuñar monedas de bronce se excedían en el uso de esta facultad. Su conducta fue comunicada al rey, quien mandó, mediante el censor secreto de la ciudad, que se cerrase

inmediatamente la casa de la moneda y no se permitiese acuñar más dinero. En esta situación, alguno extrajo de esta casa una masa enorme de bronce mezclado con plata, así como las barras que estaban destinadas a la fabricación de monedas. Anticipándose al mandato del rey y al conocimiento público del mismo, esa persona vendió la masa de metal extraída por un precio de seis mil monedas de oro a una persona que ignoraba por completo la orden real, dándole muchas explicaciones el vendedor de por qué vendía e induciéndole a la compra con esas razones. Cerrada poco después la casa de la moneda, dicho vendedor empezó a dudar si el contrato habría sido justo y válido, y si el comprador estaba obligado a soportar el riesgo que suponía la compra y a pagar el precio que pagó. Muchos respondieron afirmativamente, inspirándose en la opinión de santo Tomás aquí explicada. Yo, sin embargo, afirmé siempre y de forma constante que dicho contrato era nulo, y que el comprador no estaba obligado a pagar el precio que pagó; y habiendo consultado con un vendedor, temeroso y deseoso de actuar con conciencia tranquila, me afirmé en mi opinión, a pesar de lo que en contrario afirmasen otros autores. Me inducían a pensar así las siguientes razones.

En primer lugar, porque el vendedor había utilizado para la venta, y para arrojar sobre el comprador el daño y riesgo propio, el conocimiento que tenía del decreto real, siendo este ignorado por los demás hasta el momento en que se ordenó su ejecución. Esta razón, aunque válida en el caso propuesto, no tiene aquí tanta fuerza como en el caso de una ley pública dictada para tasar el precio de las mercancías o el valor de las monedas, pues estas leyes deben afectar a todos por igual. En segundo lugar, porque el vendedor indujo a la compra no mediante la mera exposición de los bienes a la venta, sino mediante mañas y argucias, conducta que ya hemos calificado de ilícita, fraudulenta y dolosa. En tercer lugar, y principalmente, porque por el hecho de haber transgredido las facultades concedidas por el rey, y porque el material vendido se había obtenido sin facultades reales y estaba preparado para fabricar monedas y no para su venta, debió considerarse defectuoso, y el vendedor estaba obligado a manifestarlo al comprador, como ya sabemos. Por todo lo expuesto, el contrato debe considerarse nulo, pues el dolo está en su raíz como causa de la compraventa.

10. Qué deba decirse del comerciante que, conociendo que la ciudad está en peligro de ser asediada por el enemigo, vende sus mercancías al por menor cargando a los compradores con el riesgo que implica el posible asedio.

Por lo expuesto hasta aquí se entenderá fácilmente lo que se debe decir del caso siguiente. Cierto comerciante conocía el peligro de asedio que amenazaba a la ciudad en la que tenía sus mercancías, ignorando los demás ciudadanos este peligro. Este comerciante vendió rápidamente sus mercancías y sacó de la ciudad el precio cobrado. Se pregunta si está obligado a restituir a los compradores en el supuesto de que, posteriormente, estos sufrieran algún daño, bien porque las mercancías fueron saqueadas por los enemigos, bien por otras razones. La respuesta debe ser la siguiente: si el comerciante solo expuso las mercancías a la venta y las vendió al precio corriente, sin mentir ni cometer otros fraudes o engaños, ni está obligado a restituir ni pecó contra la justicia, pues actuó según su derecho. Pues el que la ciudad estuviera amenazada de asedio no es algo que afecte intrínsecamente al bien que en ella se vende, como sí lo es el que, por delitos cometidos por el vendedor, el bien pueda serle arrebatado por causa justa. El peligro que procede del asedio depende de una causa extrínseca, no es algo que afecte intrínsecamente al bien. Por esta razón, lo mismo que el vino o el trigo que pueden corromperse por causas extrínsecas y no por defectos internos no pueden considerarse defectuosos para la venta, así tampoco el que se prepare el asedio de la ciudad puede considerarse defecto de las mercancías que en ella existen.

11. Qué deba decirse de quien alquiló una casa al precio corriente en la ciudad cuando en esta se hallaba la curia, pero sabiendo que en breve tiempo se marcharía esta de la ciudad.

En el caso siguiente, ni existe obligación de restituir ni se comete pecado alguno. Cierta persona tenía su casa en el pueblo en que se hallaba la curia, sabiendo que esta se marcharía de allí en breve. Arrendó la casa al precio entonces corriente, y cuando la curia se marchó del pueblo no solo su alquiler disminuyó de forma notable, sino también el de las demás casas. En este caso, el dueño utilizó lícitamente su derecho alquilando la

casa sin mentiras, fraudes ni argucias al precio entonces corriente, y sin que para ello sea obstáculo el que quien la alquiló, si hubiera sabido que la curia había de marcharse en breve del lugar, no hubiera alquilado la casa al precio que la alquiló ni, quizá, la hubiera alquilado en absoluto.

12. Se responde a los argumentos de la opinión contraria.

Al primer argumento, favorable a la opinión de Conrado y Medina, debe responderse negando el antecedente, pues, como ya se ha dicho, el precio justo debe establecerse por la estimación común, no siendo obstáculo para ello el que existan circunstancias que esa estimación común ignora. Por esta razón, debe negarse que el aumento próximo de la oferta que la comunidad ignora actúe rebajando el precio de igual forma que si ya estuviese presente o se conociese. Más aún, aunque las mercancías que aumentan la oferta estén ya en camino, en el intervalo en que la comunidad tarde en conocerlo de forma general, el precio justo de las mismas será el que comúnmente estime la comunidad. Al segundo argumento debe responderse que, concedido el antecedente, se niega la consecuencia. Pues, que la estimación común se base en la ignorancia de la comunidad no impide que el precio comúnmente estimado sea el precio realmente justo. Al tercer argumento, concedida la mayor, debe negarse la premisa menor, al menos mientras se ignora por la generalidad de la comunidad la nueva circunstancia, como ya queda expuesto.

DISPUTA CCCLV

Si es lícito vender más caro cuando el pago se pospone en un momento futuro, o vender a un precio más barato cuando el pago se anticipa, especialmente, por razón del *lucrum cessans o del damnum emergens*

1. Cuando no se supera el margen del justo precio, es lícito vender más caro en la venta a crédito que en la venta al contado.

En gran parte, este problema se resuelve según lo expuesto a propósito de la usura. Sin embargo, a lo que entonces se dijo deben añadirse algunos aspectos complementarios, especialmente relacionados con lo que ahora nos interesa.

Todos están de acuerdo en reconocer que, cuando el precio no está fijado por la ley, es lícito vender a crédito a un precio superior al que se vendería al contado, siempre y cuando no se supere el margen del justo precio, es decir, siempre y cuando no se supere el justo precio riguroso. La razón no es otra sino que el precio justo no es una cantidad indivisible, sino que presenta un margen. De igual forma, todos admiten también que es lícito comprar más barato cuando se anticipa el pago, siempre y cuando no se rebase el margen del justo precio, es decir, siempre y cuando no se compre por debajo del precio justo ínfimo. Por todo lo cual, para juzgar si se comete o no injusticia, o si se incurre o no en usura disfrazada (*palliata*) cuando se compra algo más barato por anticipar el pago, o cuando se vende más caro por retrasarlo, se debe atender a si el precio pagado supera el justo precio máximo o, por el contrario, no alcanza el justo precio ínfimo. Si se demuestra que no se rebasan estos límites, deberá juzgarse que no existe injusticia ni se practica la usura.

2. ¿Es usuraria la venta en la que se supera el justo precio riguroso que el bien tiene al contado y se retrasa el pago?

Todos están de acuerdo en reconocer que existe injusticia y usura cuando el vendedor, por la sola razón de haber diferido el pago a un momento futuro, excede el precio justo riguroso que el bien tiene al contado. Igualmente, reconocen que existe injusticia y usura cuando el comprador, por la sola razón de haber anticipado el pago, compra por debajo del justo precio ínfimo. La razón es clara, pues, en ambos casos, se obtendría un beneficio por razón del mutuo que se practica, lo que, tal y como explicamos en la disputa 303, equivale a practicar disfrazadamente la usura. En el primer caso sucede como si el precio justo que el comprador había de pagar inmediatamente le fuera dejado

por el vendedor en forma de mutuo hasta el momento del pago y, por esta razón, el incremento experimentado por el precio en el momento del pago lo recibiese el vendedor como recompensa; en el segundo sucede igual que si el comprador anticipase el precio al vendedor en forma de mutuo con el pacto o acuerdo de que, por haberlo anticipado, en el momento de entregarle el bien, se le entregue también todo cuanto este valga por encima del precio anticipado. En ambos casos existe un beneficio o lucro por razón del mutuo, y, por tanto, existe usura disfrazada.

3. Los comerciantes que al cerrarse el mercado venden sus mercancías a crédito al mismo precio que estas tenían al comienzo del mercado actúan usurariamente.

De lo expuesto anteriormente deduce Soto que incurren en usura y están obligados a restituir los comerciantes que, cuando el mercado se está terminando y el precio de las mercancías suele descender por falta de compradores (llegando a un nivel inferior al que tenían al principio, no alcanzando ni siquiera la mitad del mismo), venden sus mercancías a crédito manteniendo el mismo precio que estas tenían al comienzo, y que, de igual forma, incurren en usura y están obligados a restituir quienes, al descender el precio del trigo por la llegada de una gran cantidad por mar, o por la lluvia recién caída, de la que depende la fertilidad del campo, venden a crédito al mismo precio al que se vendía el trigo en el momento inmediatamente anterior. Lo mismo se debe decir de cualesquiera otras mercancías en casos semejantes, sin que para ello sea obstáculo, como ya se dijo en la disputa 348, el que los comerciantes las compran a mayor precio y resultan perjudicados si no suben el precio.

4. Por razón del "lucrum cessans", es lícito aumentar o disminuir el precio más allá de los límites del margen justo en la cuantía que juzgase conveniente la opinión de los prudentes.

Aunque no es lícito cobrar más del justo precio riguroso ni pagar menos del precio justo mínimo por razón del pago diferido o anticipado, sí es lícito aumentar o disminuir el precio rebasando los límites del justo precio en la cantidad en que prudentemente se estime el *lucrum cessans*

o el *damnum emergens*, tal y como se expuso en la disputa 314 y, de forma extensa, en las dos disputas siguientes. Allí deben leerse las cosas que aquí podrían decirse.

Observa, sin embargo, que, cuando no consta que el comprador desea comprar juntamente con la mercancía el *lucrum cessans* o el *damnum emergens*, es necesario advertirle de que el rebasar los límites del justo precio se debe a este motivo, pues, de no hacerlo, se le inferiría un daño si solo desease comprar la mercancía y no el *lucrum cessans* o el *damnum emergens*, teniendo el vendedor la obligación de restituir. Cuándo deba juzgarse que cesa el lucro o que existe un daño económico, se explicó ampliamente en las disputas citadas, especialmente en la 316.

5. Se considera libre de pecado y de usura a quien vende sus mercancías a crédito a un precio superior al que tienen en el momento del contrato.

Por razón del *lucrum cessans* se considera lícito el caso último del que se habla en el *cap. naviganti, de usura.* En dicho lugar, resuelve Gregorio IX que no incurre en pecado ni vicio de usura el comerciante que, no pensando vender sus mercancías en el momento del contrato, sino en el momento señalado para el pago de las mercancías, vendiese estas a crédito a un precio mayor que el que tienen en el momento de formalizar el contrato. Así, por ejemplo, si la medida de trigo se vendiese a ocho reales de plata en el mes de diciembre y, esperando venderlo a un precio mucho mayor en el mes de mayo, se hubiese decidido firmemente vender el trigo en mayo, podrá venderse a crédito en diciembre al precio que más o menos se espera valdrá en el mes de mayo, sin que por ello se incurra en pecado ni usura.

La razón es esta: cuando se está moralmente cierto de que el trigo valdrá más en el mes de mayo, pero se ignora a cuánto ascenderá exactamente, se puede fijar prudentemente el precio justo del *lucrum cessans* en el momento del contrato señalando el precio medio que, entre el sumo y el ínfimo, se espera alcance el bien en el mes de mayo. Con esa cantidad queda suficientemente pagado el vendedor por el *lucrum cessans* que padece por no conservar el trigo hasta el momento en que se espera suba su precio, y tanto el comprador como el vendedor se exponen

a igual peligro y riesgo, de forma que, aunque el trigo finalmente valga más, el vendedor acepte gustoso el precio fijado y, aunque valga menos, también el comprador pague gustosamente dicho precio. Esto es lo que Gregorio IX pretendió enseñar en el capítulo mencionado.

Observa, sin embargo, que, si el vendedor no tenía pensado conservar su trigo hasta el día señalado para el pago, sino que tenía planeado venderlo en un futuro más próximo en el que el precio quizá alcance un nivel superior al del momento del contrato, pero inferior al del momento del pago, no podrá negociar con base en este, sino solo sobre el precio que se espera alcance en el momento en que había decidido vender el trigo. De forma semejante, si hubiera decidido vender el trigo en un momento en que se esperaba alcanzar un precio superior al del momento del pago, se podrá contratar la venta al precio que, aproximadamente, se espera alcanzar en ese momento, independientemente de que el pago se realice antes o después. La razón para pensar así no es otra sino que, por la venta, el vendedor pierde todo ese lucro. Debe observarse, sin embargo, que siempre deberá restarse del precio establecido en el contrato la cantidad que el vendedor habría de invertir en conservar el trigo hasta el momento de la entrega. Lo mismo deberá decirse si el trigo, o cualquier otro bien, hubiera de sufrir algún deterioro por la sequía o por cualquier otra causa, pues también entonces deberá restarse del precio de venta la cuantía en que esa pérdida se estime. A esto debe añadirse que el vendedor no podrá recibir todo el incremento que se espera del precio cuando no existe certeza moral de que realmente había planeado guardar la mercancía hasta el momento en que el precio fuera mayor. Por último, el vendedor está obligado, según lo expuesto en la disputa 316, a reducir el precio en la cuantía en que, consideradas todas las circunstancias, se estime podría disminuir el *lucrum cessans* vendiendo en el momento señalado para el pago. Así opinan Mayor, Silvestre, Covarrubias y, comúnmente, los doctores.

6. Aunque el precio del "lucrum cessans" se pueda tasar en el momento de formalizar el contrato, también se puede tasar de otras formas.

Aunque el precio del *lucrum cessans* se pueda tasar de la forma que acabamos de indicar en el momento de formalizar el contrato, y

de acuerdo con el *cap. naviganti, de usur.*, también es posible realizar la venta y tasarlo de otras formas. Así, por ejemplo, estableciendo o acordando que se pagará el precio que la mercancía tenga en el momento en que el vendedor había decidido venderla, pues, de esta forma, el vendedor se expone al riesgo que supone el que si, por alguna causa imprevista, el precio de ese momento fuera menor, menos se le pagaría por la mercancía. Sin embargo, siempre deberá reducir el precio del *lucrum cessans* en la cuantía que importen los gastos de conservación y/o cualesquiera otros de los mencionados más arriba. Por otro lado, si alguno vendiese trigo o cualquier otra mercancía estableciendo que se le pague el precio más alto que el bien alcance en el intervalo que separa el momento en que se celebra el contrato del día en que se decide entregar la mercancía, el contrato se considerará usurario. Más aún, aunque expresamente se considere el espacio de un mes o una semana, el contrato será usurario si se establece que el precio a pagar sea el más alto de ese período. La razón no es otra sino que debía haberse señalado un día concreto, más aún, una hora exacta para la venta, no recibiendo un precio mayor que el que en ese día u hora alcanzase el bien, pues, por el hecho de elegir el precio mayor de todo el mes o de toda la semana, se expone al comprador a soportar el riesgo que supone el que si, en cualquier momento del intervalo, el bien alcanza un precio mayor, ese precio estaría obligado a pagar y, al mismo tiempo, sin embargo, el vendedor se asegura de que no recibirá un precio menor que el que el bien vale en el momento de su entrega. ¿Quién no verá que añadir esta carga sobre el comprador (carga que, sin duda, es estimable en un precio) constituye una forma disfrazada de practicar la usura? Sin embargo, si se pactase que ni el comprador pagará el precio máximo ni el vendedor recibirá el mínimo, sino el medio, no existirá usura, porque el contrato así formalizado sería igual para ambas partes, y el riesgo afectaría por igual a comprador y vendedor.

7. Nos preguntamos si el vendedor que tenía pensado vender sus mercancías inmediatamente puede aceptar lícitamente que se difiera el pago, vendiéndolas a crédito al precio que espera que tengan dentro de tres meses, porque piensa que entonces el precio será mayor.

Se duda si el vendedor que tenía decidido vender sus mercancías inmediatamente, porque espera que después de tres meses valdrán probablemente más, puede aceptar lícitamente el venderlas a crédito al precio que más o menos se espera valdrán después de los tres meses. Cayetano responde afirmativamente. Porque, dice, la espera del pago se puede considerar de dos formas. Una, como acción distinta de la compraventa, y, de esta forma, por el hecho de diferir el pago al futuro, no se puede recibir más de lo que el bien vale en el momento presente, ya que lo contrario equivaldría a practicar la usura. Otra, como acción completiva del contrato de compraventa, pues, ciertamente, el contrato no solo se completa con el acuerdo entre las dos partes, sino con la entrega de la mercancía por parte del vendedor y con el pago del precio por parte del comprador. Y dado que, en el momento en que el contrato se completa con la entrega o pago del precio, la mercancía tiene un precio mayor, tal contrato debe considerarse lícito, no siendo obstáculo para ello el que, en el momento en que se entregó la mercancía, esta valiera menos, ni el que el vendedor no pensase conservarla hasta ese momento. Conrado parece ser de la misma opinión. Cayetano, para confirmar su opinión, acude al *cap. in civitate, de usura,* donde Alejandro III, sin hacer mención alguna de si el vendedor pensaba o no conservar las mercancías para venderlas en el futuro, responde que la pimienta o la canela, que al contado se venden por solo cinco, pueden venderse a crédito por seis sin que ello suponga incurrir en pecado, siempre y cuando se espere que, aproximadamente, será seis su precio en el momento del pago. Cayetano, sin embargo, critica las glosas que, referidas a los capítulos *in civitate y naviganti,* afirman que se trata del mismo supuesto en ambos capítulos y que, por tanto, se debe sobrentender que, en el capítulo *in civitate,* se trata del vendedor que tenía pensado guardar sus mercancías hasta el momento señalado en el contrato para el pago del precio, supuesto que expresamente se considera en el capítulo *naviganti.*

8. La opinión del autor.

Sin lugar a dudas, debe defenderse lo contrario, es decir, que tal contrato es ilícito y usurario. Así lo afirma claramente Gregorio IX en el capítulo *naviganti,* en el que se considera el mismo supuesto que en el

capítulo *in civitate,* explicando Gregorio IX el problema de forma más extensa que lo hizo Alejandro III. Así lo afirma, además de las glosas de ambos capítulos, la doctrina común de los doctores. Se puede confirmar nuestra opinión de la forma siguiente. En primer lugar, porque el contrato de compraventa se perfecciona con el consentimiento de las partes, tal y como se expuso en las disputas 254, 336 y 337. Y el valor del bien se debe considerar según lo que en el momento de su entrega el bien vale, como de suyo es claro, pues entonces es cuando se entrega para su uso y consumo, deduciéndose así claramente del *cap. naviganti, casu* 2. El pago del precio no perfecciona el contrato sino en cuanto a la obligación que había nacido ya del contrato perfeccionado anteriormente, por lo que el justo precio del bien que se vende a crédito debe fijarse atendiendo, no al momento del pago, sino al momento de la venta y entrega de la mercancía. En segundo lugar, porque, para el vendedor que lo ha de entregar inmediatamente, el bien que vende no habrá de valer más en el futuro de lo que para él vale en el presente, pues el dominio del bien no continúa con él. Luego, si lo vende y entrega en el momento presente, no puede venderlo a un precio mayor por el simple hecho de que el pago se difiera al momento en que valdrá más. En tercer lugar, porque si el bien se consumiera de inmediato, su valor no podría aumentar más. Luego, es lógico que en el momento del pago no se deba pagar por el bien el precio que podría tener en ese momento, si es que el vendedor hubiera decidido conservarlo hasta entonces. Otras razones pueden verse en los lugares citados de Medina y Soto. Con las aquí expuestas quedan refutados los argumentos de Cayetano de forma tan clara que no merece la pena que nos refiramos a ellos particularmente.

DISPUTA CCCLVI

En la venta a crédito, ¿es lícito cobrar un precio superior al justo riguroso por razón del riesgo a perder el capital y de la dificultad o trabajo en recuperarlo? ¿Es lícito comprar a un precio inferior al justo ínfimo por razón de la anticipación en el pago?

1-3. Se exponen algunas opiniones.

1. Juan de Medina opina que, en la compraventa a crédito, es lícito incrementar el justo precio cuando, por las características de las personas o por otras circunstancias, existe riesgo, moralmente hablando, de perder en su totalidad o en parte el capital invertido en la operación. La cantidad en que puede incrementarse debe estimarse de acuerdo con el juicio de los prudentes. Igualmente, Medina opina que es lícito reducir el precio justo ínfimo cuando se compra anticipando el pago del precio. Justifica esta reducción por razón de los gastos, trabajos y dificultades que puede ocasionar la apropiación del bien que se debe. Aunque presenta en su favor otros argumentos que no deben infravalorarse, el argumento principal es el siguiente: que nadie está obligado a sufrir de forma gratuita los riesgos y trabajos mencionados, ni en su persona ni en sus bienes, pues tienen un precio en el que deben estimarse. Este argumento es semejante al que nosotros expusimos en la disputa 319, cuando decíamos, con el común de los doctores, que la persona que sale fiadora de otra puede recibir un precio razonable por la obligación que acepta de responder por el deudor en el supuesto de que este no responda por sí; precio que deberá tener en cuenta la obligación y el riesgo al que, dadas las circunstancias concurrentes, se compromete. Por lo que dice Medina, con tal de que el vendedor no suba indiscriminadamente el precio de todas las mercancías que vende a crédito, sino solo el de aquellas en las que verosímilmente se puede tener el riesgo indicado; ni en todas ellas suba el precio de igual forma, sino según la cuantía y probabilidad del riesgo; y con tal de que al actuar así no origine escándalo alguno, podrá subir el precio del bien por encima del justo máximo o riguroso en la cuantía en que todas esas cosas se estimen por los prudentes. Por lo que si se llegase a establecer con el comprador en el momento del contrato un precio determinado y moderado por el riesgo que en ese momento se teme y prevé, no habrá obligación de restituir ni de aumentar la recompensa, pues lo fijado se estableció mediante acuerdo de ambas partes como precio justo del riesgo al que ambos se sometían, y fuera cual fuere después el resultado.

2. Soto, aunque admite que, en lo tocante a los gastos y trabajo que se temen con cierta probabilidad, puede pactarse con el comprador y el

mutuatario un cierto precio justo y moderado de forma que, suceda lo que suceda, ni se esté obligado a restituir ni se pueda pedir más, niega, sin embargo, que por otros motivos o capítulos pueda recibirse algo sin caer en el vicio de la usura, irritándose contra Medina, que difunde esta opinión. Las razones de Soto para pensar así pueden leerse en su obra. En cuanto a lo segundo, Navarro está de acuerdo con Soto.

3. Conrado niega que se pueda subir el precio por razón del riesgo a perder todo el capital invertido en la operación o parte del mismo. Sin embargo, dice que puede subirse por razón de los gastos en que se incurra, a condición de que, si tales gastos no llegasen a efectuarse realmente, se reciba solo el justo precio del bien. En esto segundo coinciden con él Silvestre, Mayor y Navarro, quienes, sin embargo, consideran peligrosa esta opinión debido a que, en el momento del pago, el vendedor puede hacerse otra cuenta o puede olvidarse de lo prometido, recibiendo así la totalidad del precio y el incremento. Podría suceder también que el vendedor muriera antes de que el pago se hubiera efectuado, y, en tal caso, los herederos recibirían el precio en su totalidad. Para evitar esto, Navarro observa que se podría añadir una cautela, como sería la entrega de una nota al deudor o el establecimiento de una cláusula en la que se recojan expresamente las condiciones del contrato.

Conrado, sin embargo, afirma que se puede aumentar el precio por razón del temor fundado a los gastos en que se pudiera incurrir y por cosas semejantes, no existiendo obligación de restituir aunque después no se confirmase este temor.

4. Cuando al celebrar el contrato de compraventa no se expone al comprador la razón por la que se incrementa el precio justo, es ilícito aumentar este, y existe obligación de restituir el incremento.

Expondré en dos conclusiones lo que pienso sobre este tema. En primer lugar, al margen de que el subir el precio por los motivos indicados esté lleno de peligros y, en sí mismo, sea peligroso y posible ocasión de escándalo, en modo alguno pienso que, por esta razón, la conducta descrita deba considerarse en sí misma ilícita y que, si se incrementa el precio, exista obligación de restituir; mucho menos existirá esta obligación si en el momento de formalizar el contrato se comunicó al comprador que, por las causas indicadas, se fijaba un precio superior al que en otras circunstancias hubiera sido justo y, naturalmente, el comprador hubiera estado de acuerdo, especialmente cuando no consta que desease comprar, juntamente con el bien, los riesgos y trabajos a que el vendedor se somete. Puede probarse esta conclusión recordando que, como decíamos a propósito del *lucrum cessans* y del *damnum emergens* en la disputa precedente, en la 314 y en las dos siguientes, si el comprador solo pretendiera comprar el bien al justo precio, pero no los riesgos a los que el vendedor se somete o piensa que se somete, se le produciría claramente un perjuicio si, ignorándolo él, se le vendiesen dichos riesgos y daños y pagase el precio de los mismos; razón por la que se incurriría en pecado y habría obligación de restituir.

5. El contrato es lícito cuando el incremento del precio se acuerda entre las dos partes y es moderado en relación a los gastos de la operación y la capacidad del comprador.

Conclusión segunda: aunque a nadie le parezca bien que se aconseje subir el precio por las causas indicadas, debido al peligro que existe de que se introduzca la usura y se disfrace la realidad con escándalo y daño para la república, especialmente si se tiene en cuenta que el vendedor puede ser tan pusilánime que no quiera vender sin una garantía bien segura, y teniendo en cuenta que puede fijarse una pena convencional para el caso en que, por culpa del comprador, sucediera algo de lo que el vendedor teme, como expusimos en la disputa 317, pudiendo pactarse los riesgos que puedan seguirse de los gastos y trabajos necesarios, sin embargo, no veo razón alguna por la que el contrato deba considerarse ilícito si el incremento del precio se estableciera en el contrato de forma que se manifieste claramente al comprador que dicho incremento se recibe por razón de los gastos, riesgos y trabajos a los que el vendedor se expone, y si el incremento así fijado fuera moderado en relación a dichos gastos y tuviese en cuenta la capacidad económica del comprador; de forma que el miedo provenga de la naturaleza misma de la operación, no de la avaricia o pusilanimidad del vendedor, atemorizado sin razón.

Podemos probar esta conclusión diciendo que, además de que todas las cosas mencionadas son estimables en un precio y, por esta razón, pueden venderse justamente, y prescindiendo de otros argumentos que Medina y algunos otros autores proponen, ciertamente, el derecho que el vendedor adquiere a recibir cien en un día determinado a cambio de sus mercancías vale menos, en sí mismo considerado (como Soto admite), cuanto mayor peligro existe de perder esos cien, o cuanto mayor trabajo y gastos se requieren para cobrarlos; de forma que, a veces, un derecho a cobrar cien se compra justamente por noventa, e incluso por ochenta, como se dice en la disputa 361. En consecuencia, el vendedor podrá aumentar el precio tanto cuanto se requiera para que el valor del derecho a cobrar más de lo que de otra manera fuera justo sea igual al valor del justo precio que, en el momento del contrato, se consideraría justo y lícito, aumentado este en la cantidad en que se estime que deben valorarse los riesgos, gastos y trabajo a que el vendedor razonablemente se somete.

6. Se refuta una objeción.

Se objetará que, si el argumento es válido y prueba algo, también prueba que, por las mismas causas antes expuestas, se puede vender el bien a un precio mayor que el justo sin necesidad de que conste en el contrato que el incremento obedece a las causas mencionadas, pues cuando se vende a crédito, el derecho que se adquiere en el momento del contrato a recibir el precio que el bien tiene no excede realmente el valor de la mercancía o bien. Sin embargo, debe negarse que esta conclusión se siga de nuestro razonamiento, pues, cuando el bien se vende a crédito, el precio por el que se compra no es el derecho que en el momento presente adquiere el vendedor, sino el dinero que el comprador debe entregar en el momento señalado, y en relación al cual el vendedor adquiere el derecho. Ahora bien, al aumentar el precio sin que lo sepa el comprador, se le obliga a este a comprar el riesgo y gastos que el vendedor teme, haciéndole consentir sin saberlo en el pago de un precio mayor y, con el tiempo, en la satisfacción de un derecho también mayor, cosa que no es lícita cuando el comprador ignora esas circunstancias. Considero inútil exponer y contestar aquí los argumentos de Soto y Navarro, pues por lo expuesto se entenderá fácilmente la poca fuerza que tienen.

DISPUTA CCCLVII

Si el precio justo aumenta cuando la venta se realiza a crédito. De la venta de aquellos bienes que se llevan al mercado en grandes cantidades, o se traen por mar

1. Se expone la opinión de algunos autores.

Algunos autores defendieron que los bienes que se venden a crédito podían venderse lícita y justamente por encima del justo precio riguroso que por ellos se pagaría al contado, pues cuando los bienes se venden a crédito valen más que si se vendieran al contado. De igual forma, también afirmaron que los bienes que se venden en subasta tienen su propio valor justo, pues las mercancías que se venden así se deprecian, disminuyendo el precio que, de lo contrario, sería justo. Situación que ya explicamos en la disputa 348. Dichos autores argumentan para apoyar su opinión, señalando que la abundancia de compradores que induce la venta a crédito hace que suba el precio, pues entonces hay mayor demanda.

2. Se rechaza esa opinión.

Los autores rechazan con razón esta opinión, y entre ellos Juan de Medina**.** En primer lugar, porque el derecho indica lo contrario cuando dice que no es lícito vender más caro cuando se vende a crédito que cuando se vende al contado, a no ser por motivos particulares, como el *lucrum cessans* u otros semejantes. Pues si la causa aducida por esos autores fuera legítima, sería lícito, de forma general, vender más caro a crédito que al contado. Además, y en segundo lugar, porque la venta a crédito a un precio superior al precio de contado implicaría la práctica disfrazada de la usura, pues el incremento del precio tendría su origen en la expectativa de un precio mayor. Ahora bien, esta práctica es ilícita tanto por derecho natural como divino. Por tanto, como quiera que la abundancia de compradores a la que se hace alusión no haga crecer simultáneamente el precio al contado, siendo solo ocasión para que, por la misma naturaleza del problema, los vendedores se aprovechen y vendan más caro, debe concluirse que esta circunstancia no es de aquellas que, por su misma naturaleza, vimos que hacían subir el precio de las cosas. Sí lo sería, por el contrario, la abundancia de compradores al contado. Más adelante precisaremos aún más el alcance de esta doctrina, que, en principio, debe considerarse verdadera.

Algunos autores, a los que Covarrubias menciona, defendieron la opinión según la cual los comerciantes que venden las mercancías a

crédito a un precio superior al que con frecuencia suelen venderse en el mercado ni pecan ni están obligados a restituir, debido a que el bien público y la comunidad reclaman ese modo de venta, pues no es fácil encontrar tantos compradores al contado como se necesitarían para absorber tal cantidad de mercancías. Soto afirma lo mismo, aunque no de las mercancías antes indicadas, sino de aquellas que se traen por mar en gran cantidad y no se pueden vender rápidamente al contado. Piensa Soto que, en este caso, el precio de las mercancías no es el que estas valen al contado, sino el que se les asigna por el hecho de conceder al comprador que las pague en el futuro. Covarrubias, en el lugar citado, parece inclinarse en contra de esta opinión. Navarro, sin embargo, reprende y refuta la opinión de Covarrubias.

3. No se comete injusticia alguna cuando los bienes que se llevan en cantidad al mercado se venden a crédito al precio que realmente tienen, consideradas la abundancia de compradores y la falta que estos tienen del dinero necesario para pagar al contado.

Opino que se debe distinguir. Porque si las mercancías llevadas en gran cantidad al mercado, o traídas por mar de las Indias, valen realmente el precio al que se venden, considerado el número de compradores que concurren al mercado para comprarlas y revenderlas en otro lugar o en el mismo, pero su venta se realiza a crédito porque los compradores carecen del dinero suficiente para comprar y pagar al contado, pienso que, entonces, no existe injusticia alguna porque se venda más caro a crédito que al contado, pues, debido a la gran cantidad de las mismas mercancías y a la escasez de dinero, sería necesario disminuir en gran medida el justo precio al contado, no faltando, sin embargo, ni compradores ni necesidad de ellas, sino solo la capacidad de compra suficiente para pagar al contado tanta cantidad como convendría comprar. Pues si las mercancías se vendiesen solo al contado, tendríamos que los compradores se beneficiarían notablemente, ya que las comprarían muy baratas, debido a las circunstancias de la compra, y las venderían caras, debido a la poca cantidad de las mismas que se llevarían para su venta en cada lugar. De esta clase de mercancías, acertadamente

dice Soto que no se llevan al mercado para venderlas inmediatamente al contado, sino que su precio justo es el que por ellas se suele dar en la venta a crédito. Pero si, considerada la cantidad de compradores y otras varias circunstancias, dichas mercancías no tuvieran tanto valor como representa su precio a crédito, pues vemos que simultáneamente se están vendiendo más baratas por los mismos comerciantes o por otros, sin que para ello estén obligados por la necesidad que sienten de dinero corriente —lo que pudiera hacerles reducir el precio de venta al contado—, entonces, ciertamente, se incurriría en usura con obligación de restituir el exceso injusto sobre el precio, pues, como se expuso en la disputa 348, la venta simultánea de las mercancías, sea al por mayor o al detalle, se considera una de las circunstancias que hacen bajar y no subir el precio justo.

Debe observarse que la doctrina de Soto y otros autores a los que Covarrubias cita, por lo regular, solo tiene aplicación cuando los comerciantes compran a crédito para revender las mismas mercancías en otros lugares en los que generalmente se necesitan; pues son muchos los comerciantes que, si no comprasen entonces a crédito —retrasando el pago del precio hasta que las mercancías se revendan en su totalidad o en parte— no podrían negociar, o solo podrían hacerlo en forma muy limitada y reducida; hay otros que, aunque sean ricos, no pueden comprar una cantidad tan grande de mercancías para su transporte y venta si no se les concede cierto retraso en el pago. Concurriendo, pues, a la compra gran cantidad de ambos tipos de comerciantes, es evidente que, por la misma naturaleza del problema, el precio de las mercancías que así se compran a crédito ha de subir por encima del que tendrían si solo se vendiesen al contado. Y, en este sentido, por este motivo y otros semejantes, es cierto que las mercancías vendidas a crédito valen a veces más que si solo se vendiesen al contado, aunque por lo regular, y de suyo, deba afirmarse lo contrario. Esta es la matización que antes prometimos hacer a propósito de la doctrina general.

4. A veces puede aumentar el precio de los bienes debido a que, con ocasión del aplazamiento del pago del precio, aumenta el número de compradores que desean aprovechar dicho aplazamiento.

Para confirmar cuanto acabo de exponer, y para que se entienda mejor, debe observarse lo siguiente: aunque el retraso en el pago del precio implique una operación de mutuo virtual, sin embargo, porque el precio que no está fijado por la ley no es indivisible y puede variar por circunstancias diversas —como se explicó en la disputa 348—, debe concluirse que el permitir el retraso en el pago del precio puede a veces ser ocasión o circunstancia por la que el precio de la mercancía aumente, ya que, por esa razón, aumentan los compradores que desean comprar en mayor cantidad de la que desearían o podrían si no se les concediera el retraso. Por tanto, cuando el precio no está fijado por ley, puede subir de dos formas debido al retraso o dilación en el pago: una, como pago o recompensa por el simple retraso temporal, y en esta forma constituiría un aumento usurario por tratarse de un beneficio obtenido con ocasión de un mutuo virtual; otra, como incremento del justo precio de la mercancía con ocasión del retraso en el pago, ya que este retraso motivó el que los compradores aumentasen y, con ello, el precio subiese, o, mejor, no descendiese, debido a la forma de venderlo. En esta segunda forma, como quiera que no se obtiene lucro o beneficio alguno por razón del mutuo, ni formal ni virtual, el incremento no sería usurario, sino parte del justo precio. He señalado expresamente que el precio no debe estar fijado por la ley, pues si lo estuviera, debido a que en este caso la retribución o precio sería indivisible, la dilación o retraso en el pago no podría ser ocasión para atribuir un mayor valor al bien, como tampoco lo es en la operación en la que se concede formalmente un mutuo y, por tanto, sería injusto recibir una retribución mayor por el bien que se vende.

DISPUTA CCCLVIII

De la posible existencia de usura cuando en la compraventa se anticipa el pago

1. Si el bien se compra en el momento presente, pero para que se entregue después de dos meses, cuando se espera verosímilmente que valdrá mucho menos, podrá comprarse ahora justamente al precio que se piensa valdrá entonces aproximadamente.

Nos toca ahora ocuparnos de la compra en la que el pago del precio se realiza anticipadamente. Dado que para fijar el precio justo del bien se debe atender al momento en que este se entrega, y no al momento en que el contrato se celebra, se sigue que, cuando un bien se compra hoy para que su entrega se efectúe dentro de dos meses, fecha en la que verosímilmente valdrá mucho menos, podrá comprarse al precio que, aproximadamente, se piensa que valdrá en el momento de su entrega, sin que por ello se cometa injusticia alguna. Así, por ejemplo, si dos meses antes de cosecharse el trigo este se vendiera a doce monedas de plata, podrá comprarse entonces a ocho monedas de plata, anticipando el pago, si ese es el precio que se espera que alcance en el momento de la cosecha, cuando el contrato establece que se ha de entregar. Lo mismo debe decirse del aceite, del vino y de los demás bienes cuyo valor suele descender en el momento de la cosecha. Este es el segundo caso definido por Gregorio IX.

Por el contrario, si el bien vale ahora ocho monedas, pero se cree que después de tres meses valdrá doce, se incurriría en usura disfrazada y habría obligación de restituir la diferencia si se comprase ahora por ocho monedas anticipando el pago, pero para que el bien se entregue después de tres meses.

2. Dos formas en que puede comprarse anticipando el pago lo que se cree que valdrá menos en el momento de su entrega.

Medina observa muy bien que existen dos formas de comprar anticipando el pago de aquello que se cree que valdrá menos en el momento de su entrega. Una, determinando el precio en el momento de celebrarse el contrato de acuerdo con lo que se cree que valdrá el bien en el momento de su entrega, como sucede cuando el trigo, que se piensa que valdrá ocho monedas de plata en el momento de la cosecha, se

compra tres meses antes anticipando el pago al precio de ocho monedas. En el supuesto expuesto, si por alguna circunstancia llegase a valer más, incluso por encima de la mitad del justo precio, o llegase a valer menos, incluso por debajo de la mitad del justo precio, el contrato seguiría siendo justo y teniendo fuerza, y no existiría razón alguna para objetar que existe defraudación por rebasar, en más o en menos, la mitad del justo precio.

La justificación de esta opinión es la siguiente: porque el precio al que se refiere el contrato no es el precio del bien tal y como existe en el momento de formalizarse el contrato, sino tal y como existe en esperanza, pudiendo resultar favorable o desfavorable para cualquiera de las dos partes. El precio del bien tal y como este existe en esperanza, ese es el precio justo según la estimación común, sea cual fuere el precio que después se estableciese en la realidad. Así, por ejemplo, cuando el copo de la pesca se compra a un precio que se considera justo antes de lanzar las redes, el contrato será justo y firme sea cual fuere el resultado de la pesca, pues el precio fijado en el contrato no fue el de la pesca en sí, sino tal y como existía en esperanza. Lo mismo puede decirse cuando, anticipando el pago, se compra un bien cualquiera al precio que, aproximadamente, se cree que valdrá en el momento de su entrega; e, igualmente, cuando se vende a crédito un bien que el vendedor pensaba guardar para venderlo en el momento señalado para su pago. Así se deduce de lo expuesto en la disputa 355, y de esta forma de fijar el precio se habla en el *cap. naviganti, de usura*.

Otro modo de comprar un bien anticipando el pago consiste, no en fijar el precio tal y como este existe en el momento de formalizar el contrato, sino fijando como precio el que para el común de la gente valdrá el bien que se compra en el momento de su entrega. Cuando se utiliza este procedimiento, el precio así fijado debe prevalecer, debiendo entenderse toda la operación de acuerdo con lo dicho a propósito de la venta a crédito en la disputa citada.

3. Lo que se ha dicho de la compra mediante pago anticipado también es válido dicho de la compra en la que no se paga anticipadamente, pero sí se entrega una señal cuando, con anterioridad a la entrega, se formaliza el contrato.

Soto observa muy bien que todo lo que se ha dicho de la compra en la que se anticipa el pago se aplica de forma análoga a la compra en la que, sin anticipar el pago a la entrega del bien, sí se celebra el contrato con anterioridad a la entrega del bien y se acepta una señal entre los contratantes, e incluso, aunque no se entregue señal alguna.

4. Qué deba decirse del contrato por el que una de las partes se obliga a comprar un bien productivo para la parte vendedora, cuando esta no desea venderlo sino a condición de gozarlo previamente por diez años.

Se duda si será lícito el contrato por el que, anticipando el pago, se vende un bien al precio que en el momento de su entrega probablemente tendrá, pero cuando el dueño del mismo no desea venderlo sino a condición de utilizarlo previamente durante diez años, o por todo lo que le queda de vida. Así sucedería, por ejemplo, en el caso de un campo o una casa que se espera que tenga en el futuro el mismo precio que tiene en el momento de formalizar el contrato.

Debe decirse que si el vendedor no asumiera el riesgo que pudiera correr el bien durante el tiempo que falte hasta el momento de su entrega, de forma que, si por cualquier circunstancia fortuita pereciera o se dañase, perezca o se dañe para el mismo vendedor, el contrato sería injusto; pues, igualmente que el riesgo del bien comprado pertenece al comprador, también el fruto le pertenece, y realmente, cuando el vendedor se reserva el derecho a gozar del bien vendido por algún tiempo, debe restar del precio del bien la cantidad equivalente a ese derecho; al menos debe restarla del precio riguroso del bien, ya que no asume el riesgo y el posible daño del bien durante ese tiempo. En este sentido entiendo la opinión de Conrado. Pero si el vendedor asumiera sobre sí durante ese tiempo el riesgo de lo que vende, el caso sería igual al que se plantea cuando, mediante pago anticipado, se vende trigo o cualquier otro bien al precio que se estima que tendrá en el momento de su entrega; contrato que ninguno condena.

DISPUTA CCCLIX

Sobre la práctica de la compraventa de lana en algunos lugares de Castilla

1. ¿Es lícita la compra de lana en la que se anticipa el pago del precio?

La cuestión de si comprar la lana anticipando el pago, tal y como se hace en algunos lugares de Castilla, es o no lícito constituye un tema muy discutido y que necesita definirse con precisión. Y supuesto que una respuesta seria depende en gran manera del conocimiento que tengamos del modo como se ha venido practicando este negocio, y de las circunstancias que hacen necesario que dicha compra se haga, en gran parte, anticipando el pago, será esto lo primero que aclararemos en esta disputa.

Expondré, sin embargo, la forma en que esta compra se suele practicar en esta ciudad de Cuenca y en las ciudades vecinas, en las que pude investigarlo mediante diligente indagación; por lo que, si en otras partes concurrieran circunstancias diferentes, será tarea de aquellos que las conozcan definir nuestro problema según esas circunstancias. Así, quizá, en la ciudad de Segovia, donde oigo que los genoveses y otros compradores extranjeros no tienen acceso a la compra de lanas, sino que en esa ciudad se fabrican, con las lanas de la propia ciudad y las de las ciudades vecinas, paños de gran valor que los españoles consumen y llevan a muchos otros lugares. Así pues, nuestra tarea se limita a hablar de lo que conocemos.

2. La riqueza que en lana y ganados posee Castilla.

Entre las principales riquezas naturales de Castilla, merecidamente se cuenta la lana y los ganados de los que esta procede. Como quiera que estas lanas son excelentes, todos los años se llevan grandes cantidades a Italia, y de allí a Constantinopla, o a Flandes y a otros muchos lugares; todo lo cual hace que pasten en Castilla el mayor número de ovejas y carneros posible, buscando así el beneficio que reporta la lana, el queso y la carne. De ahí se sigue, como efecto derivado, que el reino de Castilla abunde en carne de carnero, que, cuanto mejor lana dan, producen mejores carnes, más suaves y más fuertes.

3. La mejor lana procede del ganado joven y fino.

La mejor lana y la más fina procede de las carnes exquisitas, que son más suaves y sanas que las demás. A veces, sin embargo, el ganado que suele producir lana de inferior calidad, menos fina y delicada, puede mejorar la calidad alimentándose con pastos de tierras en las que existe agua salada, pues la sal ayuda de forma notable a mejorar la carne de los carneros, al absorber el exceso de humedad de estos y preservarles de las enfermedades.

4. Las ovejas negras se crían en los lugares salitrosos.

Lo que acabamos de decir explica que en los lugares salitrosos existan más ovejas y carneros negros, pues este color se debe a lo cálido y seco del carnero. También se explica así que los carneros negros sean más robustos y soporten mayores trabajos que los blancos, y que su carne sea más suave, más sana y de mejor calidad. Por lo que, como vemos, la calidad de la lana y de la carne depende en gran medida del pasto y del agua que los ganados tienen.

5. En Castilla se producen tres géneros de lana.

Por su calidad (*praestantia*), la lana puede ser de tres clases, incluso en la misma región: lana de ínfima calidad, lana de calidad media y lana de óptima calidad. Y se suele decir que esta diversidad se debe, en parte, a los pastos, pues los ganados que a lo largo de todo el año se alimentan de mejores y más abundantes pastos tienen más carne y de mejor calidad, produciendo también más y mejor lana. También se atribuye, en parte, a los cuidados que se prestan a los rebaños, pues, según sean esos cuidados, podrá conseguirse que en los rebaños solo haya ovejas y carneros productores de muy buena carne y lana excelente, asegurando así que sus crías sean también excelentes. Más aún, se responsabiliza de ello a los dueños, pues, cuanto más ganados alimentan para el negocio de la lana, mejores pastos suelen proporcionarles en otras regiones cuando llega el invierno, y ponen mayor cuidado en seleccionar los carneros y las ovejas. Se añade a lo anterior el que tales ganados, cuanto mejores y más abundantes pastos tienen, más larga suelen tener la lana y con menos sarna o *ronna*, como algunos la llaman. Ambos hechos ayudan no poco a mejorar la calidad de la lana.

6. La lana es más larga cuanto más abundantes son los pastos para el ganado.

Sin embargo, hay más lana de calidad media y óptima que de calidad ínfima, resultando esta escasa en comparación con las otras dos. Los extranjeros suelen comprar la lana de calidad óptima y media, aunque algunas veces compren también de la ínfima, especialmente para cumplir con las órdenes que reciben, y de las que luego nos ocuparemos.

7. Clase de lana que los extranjeros compran preferentemente.

El precio de cada una de estas tres clases de lana, además de no ser indivisible y tener su margen (precio justo ínfimo, medio y riguroso), y además de variar según las circunstancias que concurren en un momento dado, es, en el mismo momento, diferente para cada una de las tres clases de lana, existiendo una diferencia de hasta tres y cuatro reales de plata en cada peso. Pues si el peso de lana fina se vendiera mediante pago anticipado al precio de once o doce reales de plata, el peso de lana de calidad media se venderá a catorce, quince y hasta dieciséis reales de plata, debido a su diferente calidad y a que el vendedor posee ganados mejores, más seleccionados y con más ovejas que carneros; y ya sabemos que, *caeteris paribus*, la lana de las ovejas es mejor que la de los carneros, ya que, además de ser más fina y estar más limpia, da un mayor peso. La lana de óptima calidad se vende a diecisiete, dieciocho y hasta diecinueve reales de plata el peso. El precio de las tres clases de lana suele aumentar o disminuir en la misma proporción.

8. Cantidad de lana que los genoveses suelen comprar en Cuenca cada año.

Los genoveses (y a veces los florentinos) suelen comprar todos los años en esta ciudad de Cuenca y en las ciudades vecinas, especialmente en las ciudades de la montaña, a las que llaman “de la sierra”. De ahí siguen hacia el norte, lugares en los que la lana es mejor. Aunque unas veces compran más y otras menos, suelen comprar sesenta u ochenta mil pesos de lana (arrobas las llamamos), cada uno de veinticinco libras. Una

vez compradas en esas ciudades, las traen a esta ciudad, a los sitios donde se seleccionan de acuerdo con su calidad y el tipo de vellón, pues a partir de él se lavan y se empaquetan para su transporte. Igualmente, para transportarlas hasta los puertos marítimos, en tributos que tienen que pagar y en otros varios servicios que son necesarios, los genoveses gastan todos los años alrededor de doscientas mil monedas de oro. Lo mismo hacen estos genoveses en otros sitios de Castilla, desde los que llevan la lana al mar Mediterráneo sin gran dificultad, para que la lleven desde allí a Italia, haciendo lo mismo otros comerciantes en los sitios desde los que les es más fácil el transporte hasta el océano para, desde allí, llevarla a Flandes.

9. Causa por la que suele aumentar o disminuir el precio de la lana.

El que los genoveses compren un año más lana que otro depende de las órdenes de compra que desde Génova mandan los negociantes principales, pues los que viven aquí en Cuenca suelen ser meros gestores de los negocios de aquellos otros que viven en Génova. Estos suelen enviar órdenes de compra a algunos ciudadanos de Cuenca para que se encarguen de sus negocios, y el que esas órdenes sean más o menos numerosas, y por mayor cuantía en un año que en otro, suele deberse, entre otras circunstancias muy diversas, al envío que el año anterior se hizo de más o menos lana a Italia y a otros lugares a los que desde allí se envía, así como a los naufragios de las naves en las que se transporta. Y porque es mayor la cantidad de lana que desde esta ciudad y otras de Castilla se envía al extranjero que la que se consume en la fabricación de paños por la misma ciudad, resulta que el precio de la lana en esta ciudad depende mucho de las órdenes de compra que se envían desde Génova. Pues si las órdenes fueran numerosas y por cantidades elevadas, el precio de la lana subirá mucho; pero si fueran pocas y por menor cuantía, el precio descenderá debido a que los principales compradores faltan y la mercancía es abundante. Y esta es la causa principal del aumento y descenso del precio de la lana en esta ciudad. Esto explica que, como tuvimos ocasión de comprobar, en el año 1592 se vendieran las lanas de tercera clase a dieciséis reales después del esquileo, cuando otros años

se habían vendido a veintiuno y veintidós reales, pues, según dicen, ese año las órdenes de compra que se recibieron de Génova solo alcanzaron a treinta y seis mil o cuarenta mil pesos. Este hecho produjo, además, un segundo efecto: que quienes, formulando expectativas de cuantiosas órdenes de compra, se arriesgaron a comprar gran cantidad de lana anticipando el pago, ni siquiera pudieron recuperar el precio que por ella pagaron. La misma explicación tiene el que, en esta ciudad, el precio de la lana dependa fuertemente de la voluntad de los genoveses. Pues como quiera que, si ellos no compran la mercancía, esta se estropea, y se atienden las órdenes de compra a tres o a cuatro y, a lo sumo, a cinco, seis o siete, es claro que tienen en su poder el fijar el precio. Porque si no deseasen subir el precio de las lanas, obligarían al dueño a vender a ese precio, especialmente porque los mercados de las lanas se celebran mucho antes del esquileo y anticipando el pago, no habiendo quien, en esas circunstancias, se atreva a ofrecer un precio mayor y prefiriendo seguir en ello a los genoveses. Sin embargo, es cierto que, cuando en otras naciones escasea esta clase de lana y las órdenes de compra son numerosas y de importancia, los genoveses suelen aumentar el precio para prevenirse y realizar la compra con más seguridad y rapidez, especialmente si negocian con propietarios de lanas que se resisten a vender a un bajo precio. Igualmente, porque los gestores a los que se envían las órdenes de compra son pocos en número, les resulta muy fácil ponerse de acuerdo para no comprar por encima de un determinado precio. A los vendedores, en cambio, les resulta más difícil ponerse de acuerdo para no vender por debajo de un precio también determinado, porque, además de ser muchos, están obligados por la necesidad. A pesar de todo, algunas veces llegan a conseguirlo.

10. Razón por la que en los mercados se suele vender más cantidad de lana que de otras mercancías y, en gran parte, suele venderse anticipando el pago.

La razón por la que en los mercados se suele vender mayor cantidad de lana que de otras mercancías y, en gran parte, se suele vender anticipando el pago es, además del afán de lucro que los compradores tienen, la siguiente: en primer lugar, que siendo necesario para obtener

tal cantidad de lana que sean muchos los que se dediquen a la cría de grandes rebaños para utilidad propia y del reino, se necesita hacer grandes gastos para alimentar los rebaños y pagar el salario de los criados, así como los pastos, que, especialmente en invierno, están muy lejos. Estos gastos y muchos otros no se podrían financiar, ciertamente, si no hubiera mucha gente que ayudase anticipando el pago de la lana, de donde se seguiría un gran daño no solo para los ganaderos, sino para todo el reino, pues ni se podrían criar tantos rebaños ni se obtendría el beneficio que se obtiene vendiendo la lana de la forma actual. Junto con las anteriores, suelen presentarse otras necesidades que obligan a los dueños a vender la lana, en su totalidad o en parte, anticipando el pago en su totalidad o en parte del mismo. También sucede a veces que el precio se fracciona, señalando para su pago momentos diferentes en los que el dueño de la lana necesitará el dinero; por ejemplo, al enviar los rebaños a lugares distantes en los que existen pastos, al hacerlos volver, o al pagar los gastos que ocasiona la conservación del grano y otros bienes que no se desean vender antes de tiempo.

11. Se expone otra razón.

Por parte de los dueños del ganado y de la lana existe otra razón para que esta se venda en el mercado anticipadamente, y es la siguiente: que si en el momento del esquileo no estuviera ya vendida la lana y no existiera quien se la llevase, los dueños de la misma se verían gravados fuertemente en sus costos y sufrirían un perjuicio grave, pues, como quiera que la lana sea mucha y necesite ocupar mucho sitio, quienes crían grandes rebaños se ven obligados a esquilarlos fuera de sus casas; y si la lana no se recibiera inmediatamente por los compradores, sus dueños tendrían que incurrir en los cuantiosos gastos de transporte y conservación fuera de casa. Si tuvieran que guardarla en sacos, tendrían que comprar los sacos y pagar por ellos y por colocar en ellos la lana; y si hubieran de conservarla fuera de los sacos, necesitarían una o varias casas, con peligro de que la humedad del suelo y de las paredes pudriera la lana y la corrompiera. Estas razones y otras que dicen en relación a los vendedores obligan a que la venta de la lana se haga anticipando el pago del precio.

12. Una tercera razón.

Existe, además, una tercera razón que afecta especialmente a los genoveses. Dado que en esta región, por el frío que en ella hace, no se realiza el esquileo hasta el mes de junio, es claro que, si los mercados no se celebrasen anticipadamente al esquileo, sino que hubieran de esperar hasta que este se hubiera realizado, faltaría tiempo para realizar todo lo que se requiere para poder traer la lana y recibirla en esta ciudad; igualmente, faltaría tiempo para realizar los trámites necesarios para que la lana esté a tiempo en los puertos y se pueda llevar a Italia en el mismo año. Ahora bien, de retrasarse un año la negociación, se seguiría un grave daño económico, pues se tendría inmovilizado el dinero durante ese año y no se podría emplear lucrativamente. Más aún, a veces, ni anticipando el mercado hay tiempo suficiente para limpiar las lanas antes de la llegada del invierno, por lo que se reserva parte de ella para el año siguiente.

Argüirás: está bien, celébrense los contratos anticipadamente, pero no se admita que el precio se determine en ese momento, sino que se establezca que el precio será el que, en el momento de la entrega de la lana, esta tuviera comúnmente. Esta forma de argüir no tiene sentido en el caso presente, como se verá, entre otras razones, por las que se deducen de lo que expondremos. Pues, dado que son los genoveses quienes determinan el precio, por ser ellos pocos y grande la cantidad de lana que compran, los demás se verán obligados a seguirles en la fijación del precio, como ya se dijo anteriormente. Porque es claro que, en esas circunstancias, no puede conocerse el precio que se aceptará en el momento de la entrega de la lana si no es gracias a un acuerdo de los mismos genoveses con los dueños de la lana. Efectivamente, cuando son muchos los compradores que demandan la mercancía al por menor en el momento de su entrega, el precio pagado por estos compradores sería el de referencia en los contratos que se formalizasen anticipando el pago, como vemos que sucede con el trigo, el vino y el aceite. Pero cuando son pocos los compradores que demandan la mayor parte de la mercancía de la región, dejando solo una pequeña cantidad para su venta al por menor, ellos son quienes, con sus acuerdos, hacen subir o bajar el precio de la mercancía; por lo que, cualquiera que sea el precio que establezcan en los

contratos, no tendrá sentido que hagan referencia al precio que correrá en el momento de la entrega del bien.

13. Forma en que se realiza la compra de lana anticipando el pago del precio.

Por las razones expuestas, la compraventa de la lana se ha venido practicando, en gran parte, anticipando el pago; unas veces, vendiendo los dueños parte de la lana de este modo, y reservando el resto para venderlo de forma distinta; otras veces, vendiendo toda la lana del modo indicado. Algunas veces, los dueños reciben en momentos sucesivos solo una parte del dinero, dejando el resto para el momento de la entrega de la lana; otras veces, en cambio, reciben todo el dinero por anticipado, según sea la necesidad que de él tengan y el acuerdo formalizado entre compradores y vendedores. Quienes no se sienten apremiados por la necesidad acostumbran a guardar su lana para el momento que consideran más oportuno, que suele ser el momento del esquileo, aproximadamente. También se dice que, cuando la compra se formaliza anticipando el pago, es frecuente que se paguen seis u ocho reales por cada peso de lana y, del resto del precio, la mitad se entregue al comienzo de la primavera, cuando los ganados vuelven de invernar, y la otra mitad, en el momento de entregar la lana.

14. Momento del año en el que suelen realizarse estas ventas.

Estas ventas, en las que se acuerda anticipar el pago, se celebran a lo largo de todo el año, desde el esquileo de un año al esquileo del siguiente, y, por lo general, empiezan en julio. Pero son más frecuentes en los días cercanos a la fiesta de san Miguel, que es cuando los dueños del ganado hacen los preparativos para enviarlos a invernar, y en los días cercanos a la Cuaresma, cuando de nuevo se preparan para la vuelta de los rebaños y el pago de los pastos. A veces, también se celebran contratos para comprar la lana del año siguiente en el momento en que se recibe la lana del presente año. Si sucediera que el dueño de la lana, habiendo comprometido en la venta más lana que la que de hecho tiene, no pudiera entregar la diferencia comprando a otras personas la lana que le falta, se

acordará para el año siguiente la compra de lana por la cuantía del dinero restante y a un precio aún menor que el precio a que se compró la lana el año anterior en el que se anticipó el pago. Los genoveses suelen quejarse de esta práctica, pues aseguran que pierden con ello unos beneficios mayores que la ventaja que representa la disminución del precio al que compran la lana al año siguiente, ya que, como ellos dicen, mantienen el dinero fuera de la circulación durante todo ese tiempo.

Los contratos para comprar la lana del año siguiente suelen empezarse en el mes de julio, y unas veces son los vendedores quienes inician la negociación; otras, son los compradores, dependiendo de la mayor o menor necesidad de dinero anticipado que sientan los vendedores y de lo numerosas e importantes que sean las órdenes de compra recibidas por los compradores. Las que llaman mestas se celebran, por tanto, en las fiestas de san Bartolomé y de san Miguel, y, como mercados que son, unas están dedicadas a la compraventa de ganado y lanas, y otras, a solo el ganado. A estas ferias acuden los genoveses, en las personas de sus representantes, y muchos otros comerciantes de lanas, así como los dueños de los ganados y las lanas, celebrándose por lo general gran volumen de transacciones. Como quiera que la circunstancia principal que hace variar el precio de la lana sea, como se dijo más arriba, el número e importancia de las órdenes de compra recibidas para ese momento o para el futuro, los precios se forman de acuerdo con el número e importancia de dichas órdenes, y atendiendo a otras circunstancias simultáneamente. Desde el momento en que empiezan a celebrarse los contratos hasta que los rebaños son esquilados y se recibe la lana, esos precios están sometidos a fluctuaciones, procurando los compradores comprar siempre al menor precio posible, y los vendedores, vender al mayor que pueden.

15. Razón por la que los compradores suelen elevar o rebajar el precio al comprar.

Los genoveses, no cambiando las circunstancias de la compraventa, procuran reducir el precio que pagan tanto como se adelantan en el pago del precio. Argumentan para justificar su conducta que ellos tienen siempre su dinero en circulación, bien sea para efectuar otras

transacciones, bien para realizar otros negocios, y que, por esta razón, cuanto más anticipan el pago de la lana, tanto más se les reduce el beneficio, por lo que han de compensarlo reduciendo el precio al que compran la lana.

La prueba de que lo que dicen es verdad la tenemos en los mismos genoveses, pues libremente elevan el precio de la lana en uno o dos reales por peso con tal de que se les permita pagar todo el precio en el momento de recibir la lana, y especialmente si se les permite diferir el pago hasta tres meses después de la entrega. Más aún, aunque solo se les permita diferir la mitad del precio. A esto se añade que, además de beneficiarse durante todo ese tiempo con la utilización de su dinero en una cantidad igual o superior, lo tienen también más seguro que si lo entregan anticipando el pago de la lana. También suelen aumentar los genoveses el precio en un real o en medio por unidad de peso si con ello consiguen que la lana que se les entrega sea la de mejor calidad y la más limpia o, también, si la proporción de lana de oveja que se les entrega es mayor que la de carnero.

También se dice que los genoveses suelen comprar la lana a un precio más alto al vendedor que más lana tiene, aunque esta no sea la mejor. Les lleva a actuar así el saber que quien más lana tiene suele estar más dispuesto a contratar y vender toda la lana, con lo que se reducen los gastos en criados que la reciban y la transporten, lo que no suele suceder cuando la lana se compra a muchos vendedores diferentes, cada uno de los cuales entrega poca cantidad. Por esta razón, en esta clase de contratos falta aquella circunstancia según la cual, cuanta más mercancía se compra simultáneamente a otra persona, tanto más barata se suele comprar.

Independientemente de otras circunstancias que pueden hacer subir o bajar el precio de la lana, desde el momento en que empiezan las compras anticipadas hasta el momento de la entrega, el aumento progresivo del precio suele ser de una moneda de plata en cada peso. Otra circunstancia suele aumentar o disminuir de forma muy sensible el precio de la lana: la recepción de nuevas órdenes de compra o la falta de lana para satisfacer las órdenes antes recibidas; igualmente, el retraso o la cancelación de órdenes que se esperaban y la menor importancia de estas mismas órdenes. No es frecuente, sin embargo, que se anulen

órdenes ya cursadas. En todas estas circunstancias, el precio de la lana suele fluctuar mucho, unas veces al alza, otras a la baja, de forma que lo que se esperaba que valdría dieciocho reales resulta que vale veintiuno, veintidós o más reales; otras veces, sin embargo, desciende hasta los dieciséis reales, como sucedió este año de 1592.

Esta suele ser la causa de que quienes compraron anticipando el pago, si quisieran vender después su lana a los genoveses o a otros compradores del lugar recibiendo el pago del precio en el momento de entregar la lana, apenas si reciben la cantidad que por ella pagaron, en cuyo caso los menos temerosos acuden a la venta a crédito, ya sea vendiendo la lana a quienes compran en *mohatras,* ya sea a quienes desean fabricar paños y no tienen dinero suficiente para la compra de lana. Y para cubrir de esta forma los daños y obtener algún beneficio, no dudan en sobrepasar el precio justo riguroso, incurriendo con ello en usura manifiesta.

16. A veces, los castellanos siguen el ejemplo de los genoveses al comprar la lana.

Muchos de los naturales de la región siguen el ejemplo de los genoveses al comprar la lana anticipando el pago del precio: compran al precio que los genoveses compran, aunque compren en mucha menos cantidad. Estas personas suelen también afirmar que, anticipando el pago de la forma expuesta, dejan de obtener un beneficio, pues es raro el que no negocia con su dinero y, si no entregasen anticipadamente el precio de la lana, comprarían trigo, aceite o cualquier otra cosa; o podría invertirlo en fabricar paños, en comprar un campo o un censo anual, con lo que se beneficiarían y podrían sustentar a su familia. Más aún, algunas de estas personas compran lanas para fabricar con ellas paños; otras las compran para revenderlas, bien sea a los genoveses si las necesitasen, bien sea a otras personas fabricantes de paños; otros, finalmente, las compran para lo que se presente: para revenderlas, si se les ofrece un buen precio por ellas, o para fabricar paños, según juzgasen más conveniente según las circunstancias.

Hace tiempo existía en este reino una ley según la cual se concedía a los naturales del lugar derecho de retracto en la compra de lana efectuada por extranjeros, y aunque la gente suele hablar de “terciar la lana del

genovés", la verdad es que el derecho solo tenía como objeto la mitad de la lana comprada por el extranjero, aun cuando esta hubiese sido llevada ya al lavadero. Se concedía este derecho siempre y cuando se pagase el mismo precio al que la lana había sido comprada y, además, se pagasen los gastos de transporte, no admitiéndose en este reino extranjeros que quisieran comprar lanas si no era con este gravamen. Los naturales recibían, pues, la lana al mismo precio al que se había comprado, y aunque la compra se hubiera hecho anticipando el pago del precio.

Hace dos años, sin embargo, los genoveses consiguieron que ese derecho se mantuviera solo por nueve días, y no solo a partir de la compra realizada por los extranjeros, sino desde la proclamación de la celebración del contrato en la plaza pública, para que cada cual viera si, dentro de ese tiempo, deseaba comprar la lana al mismo precio.

Todo esto por lo que hace a la práctica de estas cosas en esta ciudad de Cuenca y en las ciudades vecinas.

DISPUTA CCCLX

Si la compra de lana en la que se anticipa el pago de la forma antes expuesta es o no lícita, dado que, por lo regular, el precio suele aumentar en el momento de entregar la lana, e incluso un poco antes de esta entrega

1. Se condena como usurario el contrato por el que se compra lana anticipando el pago de la misma. Por ser usurario, hay obligación de restituir la cantidad en que se incrementó el precio por encima del justo riguroso en el momento de la entrega.

Juan de Medina, Navarro y algunos otros, sin decir nada de la forma específica en que se practica, condenan este contrato como usurario y defienden la obligación de restituir la cantidad en que el precio de venta supere al justo máximo que exista en el momento de entregar la lana. A estos doctores siguieron no pocos de los que después escribieron, y, ciertamente, hay algunos argumentos en favor de su opinión.

2. Tres argumentos prueban esta opinión.

En primer lugar, y como argumento principal, porque el precio justo de un bien no es el que vale en el momento del contrato, sino el que tiene en el momento de su entrega. ¿Y si se ignora el precio que el bien tendrá en el momento de su entrega? Al firmar el contrato, podrá fijarse dicho precio de una de las dos formas siguientes: haciendo referencia al precio que resulte valer en el momento de su entrega, estableciendo en el contrato, por ejemplo, que se pagará dicho precio; o, también, estableciendo en el contrato que se pagará el precio medio que, entre el máximo y el mínimo, se espera que valdrá el bien en el momento de su entrega, de forma que, marcando ese precio, tanto vendedor como comprador corran el mismo riesgo en la compraventa. La fuerza de esta argumentación es evidente en virtud de lo expuesto en las disputas precedentes, y, además, la confirman algunos textos legales.

Así pues, como quiera que en la compra de lana que venimos estudiando se anticipe el pago sin establecer el precio por referencia al que existirá en el momento de la entrega de la lana, ni tampoco por relación al medio que, entre el máximo y el mínimo, se espera valdrá la lana en ese momento —sino que se fija un precio que ni siquiera alcanza al justo ínfimo que se estima valdrá en el momento de la entrega, aduciendo como razón la anticipación del pago en su totalidad o en parte—, se sigue de ello que el contrato es usurario e injusto, practicándose ocultamente la usura y existiendo obligación de restituir hasta alcanzar el precio ínfimo justo que la lana tendrá en el momento de su entrega.

En segundo lugar, una argumentación cuya fuerza nace del razonamiento anterior. El comprar lana a 17 monedas de plata anticipando parte del pago al mes de septiembre o enero, cuando se piensa que en el momento de la entrega esa misma lana valdrá 20 o 21 monedas, es lo mismo, virtualmente, que si, por anticipar el pago, se entregasen las 17 monedas para que se devuelvan 20 en el momento de pagar la lana. Pero, claramente, esto es practicar la usura y existe obligación de restituir; luego, igualmente, el contrato que analizamos será usurario y por él habrá que restituir.

En tercer lugar, las lanas que se compran anticipando el pago no se compran así porque se consideren defectuosas o existan solo "en potencia", como sucede cuando se compran los frutos potenciales de las mieses al comprar estas, o los peces que de forma defectuosa y en potencia puedan pescarse cuando se compra el lanzar las redes al mar. Estas lanas, por el contrario, se compran bajo la condición de que estén sanas en el momento de su entrega, por lo que, si perecieran o se deteriorasen fortuitamente antes de su entrega, se restituiría a los compradores el precio que habían pagado anticipadamente. Por tanto, de igual forma que las lanas se compran con la condición de que estén sanas y perfectas en el momento en que se podrá disponer de ellas, así también el precio justo de las mismas debe ser el que tengan en ese momento. Por lo que, como es claro, se practicaría ocultamente la usura y habría obligación de restituir siempre que, por razón de la anticipación del pago, se restase algo de la cantidad que alcanzase en el futuro el justo precio ínfimo.

3. Algunos autores matizan la opinión anterior.

Soto no condena la compra de lana en la que se anticipa el pago y se entrega un precio menor que el existente en el momento de la entrega, siempre y cuando, dice él, la compra se haga dos o tres meses antes del esquileo, en el tiempo en que los dueños de los rebaños necesitan el dinero para pagar los pastos y la vuelta de los ganados o, también, siempre y cuando se haga solo dentro del año previo a la entrega de la lana. Piensa así porque considera que este tipo de negocios requiere la anticipación del pago, concluyendo, lógicamente, que, por la naturaleza misma del negocio, el precio que así se fija es el que se debe considerar precio justo.

También le mueve a pensar así el que dicho contrato fuera aprobado por el sapientísimo y prudentísimo Vitoria, y que, en una respuesta a los comerciantes burgaleses, lo aprobasen también los doctores de París. Algunos autores que escribieron después de Soto también aprueban esta clase de contrato, y, entre otros, Córdoba.

4. Cuando la lana no es de la clase que se llevan los extranjeros, su compra es usuraria si se anticipa el pago y se paga un precio inferior al que se espera que esté vigente en el momento de la entrega.

Diré lo que pienso de este problema, estando dispuesto a cambiar de opinión y aceptar otra mejor. En primer lugar, cuando la lana que se compra no es de la clase que suele exportarse a otras naciones, como no lo es en muchos lugares de España, debe juzgarse lo mismo exactamente que de las compras de trigo y otras mercancías que se realizan en las mismas circunstancias, es decir, que son compras usurarias, siempre y cuando no existan circunstancias que legítimamente expliquen la diferencia de precio, como sería, por ejemplo, la circunstancia de *lucrum cessans* o cualquier otra, tal y como se explicó más arriba.

Respecto a las lanas que son de la misma clase que las que se exportan al extranjero, pienso que debe afirmarse lo mismo cuando se compran en sitios en los que no hay comerciantes que las compren para exportarlas, sino solo para fabricar paños o sombreros en este reino. Lo mismo diría si se comprasen para llevarlas a Portugal o a otros lugares que no están allende el mar; y pienso así aunque una pequeña cantidad de esa lana se exporte a alguna región de más allá del mar.

En alguna parte, como en la ciudad de Segovia y ciudades cercanas, podrá suceder que exista alguna circunstancia por la que tales contratos no deban condenarse, como sería, quizá, si, en el caso de no comprarse ninguna lana mediante pago anticipado, en el momento del esquileo, no se comprase la lana a un precio mayor que el que se fija en la compra anticipada; pero de esto informarán mejor que yo las personas expertas y temerosas que allí viven. Pues siempre se debe escuchar a los comerciantes, y se debe tomar en consideración lo que ellos digan para juzgar si existen o no las circunstancias que justifican el que no se

condene el contrato que, por otras razones, sería injusto y usurario por sí mismo.

Me lleva a defender la doctrina expuesta más arriba el pensar que, realmente, los tres argumentos propuestos concluyen de forma evidente que tales contratos, cuando no existen circunstancias que los modifiquen, son en sí mismos usurarios; pues el simple hecho de que los dueños del ganado y de la lana necesiten dinero para mandar sus ganados a invernar y para traerlos de nuevo en primavera no es razón suficiente para que un contrato, que por sí mismo es usurario, se considere lícito y libre de usura, tal y como Soto parece insinuar; por lo que me parece bastante débil la base de su opinión.

5. A veces, sin embargo, estos contratos no son ni injustos ni usurarios, debido a las circunstancias en que se realizan.

Sin embargo, debido a que, en los problemas morales, el cambio de una o varias circunstancias con frecuencia suele ser causa de que el caso cambie, y lo que de suyo es de una forma, por razón de las circunstancias, sea de otra, pienso que, a propósito de nuestro problema, se debe decir: donde se den las circunstancias que en la disputa precedente hemos explicado que se dan en la ciudad de Cuenca y en las ciudades vecinas, tales contratos no deben condenarse ni como usurarios ni como injustos, siempre y cuando por las circunstancias concurrentes no se disminuya el precio de compra que anticipadamente se paga por debajo del justo ínfimo que entonces sea corriente en ese modo de venta; y con tal de que la necesidad del prójimo no haga que los demás se aprovechen con monopolios y acuerdos inicuos, sino que se siga la recta razón.

6. Se dice qué circunstancias pueden ser esas.

Esas circunstancias son, en primer lugar, que, siendo conveniente, tanto para bien de los vendedores como de los compradores, formalizar los contratos de compra de la lana a un precio determinado, no sea posible hacer relación al precio que la lana tendrá en el momento de su entrega debido a que este precio depende en gran medida del acuerdo que adopten los mismos compradores extranjeros en el momento de la

entrega. Pues, ciertamente, cuando pocos extranjeros compran mucha más lana que todos los naturales de la provincia o región, de ellos depende el precio mucho más que de los mismos vendedores y, con mucho, más que de los demás compradores. Por esta razón, en sus manos está el poder fijar el precio, tanto en el momento de formalizar el contrato como en el momento de entregar la lana, tal y como ya se expuso en la disputa precedente.

7. Se expone la opinión de una persona sin letras, consultada por el autor.

Resulta, además, que el precio que la lana tiene en el momento de su entrega depende mucho de la cantidad de lana comprada anticipadamente, de tal modo que muchas personas prudentes y expertas en los negocios están convencidas de que, si no se hicieran ventas anticipadas a los extranjeros, la lana valdría en el momento del esquileo o al comenzar su entrega mucho menos de lo que vale cuando se compra anticipando el pago del precio. La razón no es otra sino que, no habiéndose vendido antes lana alguna, en el momento de la entrega, se vendería más barata por existir mayor oferta.

Entre otras personas a las que consulté, encontré una que sobresalía por su experiencia y buen juicio, aunque no era persona culta. Esta persona se inclinaba a considerar usurario e injusto este tipo de negocio, y habiéndole preguntado si, en el supuesto de que a todos estuviera prohibido comprar la lana de esta forma, se vendería más cara de lo que se vende ahora anticipando el pago, me respondió lo siguiente: “Si los dueños del ganado y de la lana tuvieran dinero suficiente para esperar hasta el momento de la entrega y pudieran formalizar entonces los contratos sin necesidad de aceptar dinero anticipado, no dudo de que la venderían entonces más cara que en la actualidad aceptando el pago anticipado, pues el que la lana sea más barata en esta segunda forma de venta se debe a la necesidad de dinero que experimentan los vendedores”. Le seguí preguntando: “Supón que esos mismos dueños tuvieran la misma riqueza que ahora tienen, y que se dictase una ley prohibiendo la compra de lana anticipando el pago del precio, en este caso, ¿venderían la lana en el momento del esquileo y la entrega a un precio superior al que

en la actualidad la venden a quienes anticipan el pago?". Me respondió que, en tal caso, la venderían más barata en el momento de la entrega, pues tendrían que atender de inmediato a numerosas necesidades urgentes y, vendiendo la lana en el momento de la entrega, no podrían alimentar tanto ganado como ahora alimentan.

8. Razón por la que estas compras no se consideran usuarias.

Por lo anteriormente expuesto concluía yo que las ventas que en la actualidad se hacen anticipando el pago del precio ni son injustas ni, por tanto, usurarias, pues las circunstancias por las que se debe examinar si el precio de un bien es o no su precio justo, y las circunstancias por las que se debe juzgar si un contrato es o no justo, son aquellas que definen la situación real del problema, no las circunstancias posibles. Ahora bien, dadas las necesidades y demás circunstancias que definen la situación de los dueños de la lana y el ganado en la actualidad, venderían la lana más barata o, por lo menos, no más cara en el momento del esquileo que ahora la venden mediante la anticipación del pago, suponiendo que hasta ese momento no realizasen ninguna venta, porque lo prohíbe la ley o porque los compradores no desean comprar la lana hasta ese momento. Hay que concluir, por tanto, que las compras anticipadas que ahora se realizan ni son usurarias ni son injustas, pues no se vende a un precio menor que el que sería justo en el momento del esquileo si no se hubieran realizado estas ventas anticipadas. Pues si ahora se vende a un precio que, por lo regular, es menor que el que sería justo en el momento de la entrega, se debe, ciertamente, a que, suprimidas o satisfechas por las mismas compras anticipadas algunas necesidades de los dueños de la lana y el ganado, y disminuida por las mismas compras la cantidad de lana que, de lo contrario, habría de venderse de golpe en el momento de la entrega, es lógico que, por todo ello, aumente el precio de la lana restante, que es la que se vende en el momento de su entrega. Así pues, la cantidad de lana que de lo contrario se expondría para la venta, los muchos vendedores y las numerosas necesidades urgentes que experimentarían los dueños de la lana serían circunstancias que, todas juntas, harían que la lana tuviera en el momento de la entrega un precio mucho menor que el que en la actualidad tiene, después de haber realizado las ventas anticipadas.

9. Se propone el orden y secuencia que suele observarse en las negociaciones.

Para que el problema se entienda mejor, supón que el esquileo de las ovejas se realizase para la fiesta de san Miguel, no pudiendo limpiarse la lana para enviarla a Italia o a Flandes hasta el mes de junio. En estas circunstancias, ni los dueños de la lana ni los extranjeros se verían obligados a realizar las compras y ventas anticipando el pago. Los dueños de la lana, porque, empezando a vender su lana en el momento del esquileo, podrían financiar no solo la ida de los ganados a invernar, sino también su regreso. Los extranjeros, porque, desde septiembre hasta julio, tendrían tiempo más que suficiente para transportar la lana a los sitios donde se blanquea. En estas circunstancias, ¿quién duda de que la lana se venderá en el momento de su entrega tan barata como se vende al aceptar la anticipación del pago, supuesto que entonces los extranjeros dispondrán de mucho más tiempo para comprar y serían más numerosos los dueños de la lana que expondrían esta para su venta ya a finales de septiembre, sin estar obligados por la necesidad de pagar los pastos, ya consumidos, ni de enviar a invernar los ganados? ¿Quién puede dudar que, a medida que pase el tiempo, cuanta menor sea la lana que quede para vender y menos las necesidades que los dueños de la lana han de financiar con el dinero que en mayor cantidad poseen, tanto más subirá el precio de la lana, que, a medida que pasa el tiempo, es más necesaria para cumplir las órdenes de compra cursadas ese año por los compradores extranjeros? Así suele suceder con el vino, el trigo y el aceite, generalmente, que valen menos en el momento de la cosecha, debido a su abundancia, a la mayor cantidad de vendedores y a las necesidades que estos han de satisfacer, que más tarde cuando ya ha transcurrido un cierto tiempo.

Así pues, la causa de que se pague la lana más barata en la compra que se realiza anticipando el pago no es tanto la anticipación del precio como la circunstancia de ser el momento en que comienza la venta, siendo entonces muchos los vendedores que están obligados por la necesidad y siendo menor, en cambio, la necesidad de comprar que sienten los extranjeros, quienes, con el paso del tiempo, sí se verán forzados a comprar con el fin de cumplir oportunamente las órdenes de compra recibidas.

A la misma conclusión llegarás si supones que las ovejas se esquilan en el tiempo en que ahora se hace, pero que el verano y el otoño no es tiempo suficiente para preparar la lana y enviarla a Italia o Flandes, debiendo esperar por esta razón hasta el verano próximo. O, también, si piensas o supones que los extranjeros no desean comprar la lana de un año si no es para llevarla al año siguiente, pues, en tal caso, no realizarían las compras anticipando el pago ni pagarían en el momento de la entrega de la lana un precio mayor que el que ahora pagan cuando anticipan el pago, según acabamos de explicar.

10. Las órdenes de compra que los comerciantes envían a sus agentes suelen señalar un precio máximo para la compra.

Otra circunstancia a considerar es la siguiente: que las órdenes de compra que los comerciantes principales o directores de sociedades envían desde Italia o Flandes a sus agentes en estas tierras suelen señalar un precio máximo por peso de lana, pues no están obligados a comprar al precio que quieran los españoles, sino al precio que ellos quieren. Así pues, como quiera que son dichos agentes quienes básicamente determinan el precio de acuerdo con las órdenes recibidas, y no exceden el precio marcado sin antes consultar con los comerciantes a quienes representan, y dado que el precio marcado por estos tiene tanta fuerza si el contrato se formaliza en el momento de la entrega como si se formaliza anticipando el pago, se sigue de ello que el que se compre más barato cuando se anticipa el pago que cuando se compra en el momento de entregar la lana no se debe a la anticipación del precio, sino a que son las primeras compras y a ellas concurren más vendedores y con mayores obligaciones, así como a que la cantidad de lana que se ofrece para que se cumplan las órdenes de compra también es mayor; circunstancias todas ellas que hacen descender el precio de la lana.

11. Que la anticipación del pago puede ser una circunstancia que haga descender el precio de la mercancía, dado el aumento de vendedores necesitados que entonces ofrecen la mercancía.

A las circunstancias anteriormente mencionadas se une lo que se dijo al pie de la disputa 357 a propósito del aumento del precio cuando las

cosas se venden a crédito. Lo que allí se dijo puede aplicarse, por analogía, al problema que plantea el descenso del precio cuando se anticipa el pago del mismo. En otras palabras, aunque la anticipación del pago constituye virtualmente una operación de mutuo, sin embargo, porque el justo precio natural no es indivisible y puede fluctuar según circunstancias diversas, la anticipación del pago puede considerarse una de esas circunstancias, ya que, por esta razón de la anticipación, el número de vendedores aumenta y es mayor la cantidad de mercancía que se ofrece. Por ello, cuando el precio no está fijado por la ley, puede disminuir de dos formas con ocasión de la anticipación del pago: una, cuando el que se reciba un precio menor se debe a la pura y simple anticipación del pago, como compensación y retribución por ello, y en este caso se trataría de una venta usuraria, ya que, virtualmente, se trataría de una operación de mutuo; otra, cuando, con ocasión de la anticipación del pago, el precio disminuye, o, mejor dicho, no aumenta, debido a que la misma anticipación hace que aumente el número de vendedores. En este caso, como quiera que no se trata de un beneficio por razón del mutuo, no habría usura.

12. En este problema se debe atender a si el que se pague un precio menor que el que se espera que valga la lana con el tiempo se debe a que, en este tipo de venta, suele ser ese el justo precio ínfimo comúnmente aceptado.

Finalmente, se debe observar lo siguiente a propósito de los compradores extranjeros: como quiera que el precio justo de la lana que se paga anticipadamente no sea un precio indivisible, sino que presenta un cierto margen dentro de los límites justos, se debe atender siempre a si el menor precio que se paga en la compra anticipada —menor que el que sería si se vendiera en el momento de la entrega— es menor porque dicha lana se suele vender al precio justo ínfimo cuando se vende de esa forma o, también quizá, a que esa es la diferencia equivalente al *lucrum cessans* que le es lícito deducir al comprador. Pues si la diferencia de precio no fuera mayor que esas cantidades, no habría razón para condenar el contrato como injusto. Pero siempre se deberá aconsejar a tales compradores que no sean crueles con los vendedores, a quienes ven

obligados por la necesidad, pues son su prójimo; y deberá recordárseles que tengan presente el justo juicio de Dios.

13. Sobre los compradores naturales del lugar.

En cuanto a los compradores naturales del lugar, si, de forma semejante, comprasen a un precio justo ya determinado o a determinar por los extranjeros en la forma indicada, no habría razón alguna para condenarlo, pues comprarían al precio justo corriente, y no debe considerárseles inferiores a los extranjeros, aunque se beneficien negociando de esta forma y, con el paso del tiempo, vendan la lana comprada a los mismos extranjeros o a otros compradores cualesquiera, siempre que la venta la realicen dentro de los límites del justo precio corriente.

14. A estos compradores no les es lícito recibir, por razón del "lucrum cessans" que se deriva de anticipar el pago, tanto cuanto con ese dinero se beneficiarían si no lo anticipasen.

Advertiré, tanto a los compradores naturales del lugar como a los extranjeros, que deben tener presente lo siguiente: que ellos mismos se benefician al comprar anticipando el pago y que, por tanto, no les es lícito recibir en compensación, por el lucro que pierden al anticipar el pago, el valor completo de ese lucro, sino que deben restar de dicho valor la cantidad en que se benefician al comprar anticipando el pago; por lo que si no les cesase más lucro que el que reciben anticipando la compra, la operación estaría equilibrada.

15. Por haber anticipado el pago dos o tres años al esquileo de las ovejas no es lícito disminuir el precio más que si solo se anticipase un año, si no es por razón del "lucrum cessans".

Finalmente, haré notar que por haber adelantado la compra de la lana en dos o tres años al esquileo de las ovejas no les es lícito a los compradores rebajar el precio más de lo permitido cuando se adelanta menos de un año, como rectamente defiende Soto. Podría rebajarse más

por razón del *lucrum cessans*, pero esta condición debería constar en el contrato, pues, de lo contrario, se incurriría en usura y habría obligación de restituir. En efecto, pues las circunstancias que hacen subir el precio de la lana en el momento de su entrega, supuestas unas compras formalizadas anticipadamente, no influyen con más fuerza en la lana que se compró dos años antes que en la que solo se compra con tres meses de antelación.

16. Se responde a los argumentos de la opinión contraria.

Falta que respondamos a los argumentos de la opinión contraria. Al primer argumento debe decirse que, por lo general y en sí misma considerada, la premisa mayor es verdadera, pero no lo es cuando accidentalmente, por razón de las circunstancias que concurren, las mismas compras anticipadas que tanto compradores como vendedores deben hacer para su provecho son causa de que aumente el precio de la mercancía que queda por vender; ni cuando el precio que la mercancía habrá de tener para el comprador en el momento de la entrega depende en gran medida de un número reducido de compradores, tanto si el dinero del pago se entrega anticipadamente como si se entrega en el momento de recibir la mercancía, y, finalmente, tampoco cuando concurren las circunstancias expuestas.

En cuanto a la premisa menor, debe decirse que, aunque se establezca un precio que, por lo regular, no alcanza el nivel del justo ínfimo que la lana tendrá en el momento de la entrega, supuestas las ventas anticipadas, sí se establece un precio que alcanzaría el nivel del justo ínfimo que la lana tendría en el momento de la entrega si no se realizase ninguna venta anticipada; lo que es suficiente para que el contrato no sea ni injusto ni usurario.

Al argumento segundo se debe decir lo siguiente: que la premisa mayor es verdadera si esa misma lana, aunque no precediera venta alguna anticipada, hubiera de valer tanto como eso en el momento de la entrega; pero no es verdadera si, dado que se celebran tantas ventas anticipadas, no es toda esa lana la que hace aumentar el precio, sino la lana que queda por vender. Además, debe decirse que la premisa mayor es verdadera en general y cuando no concurren las circunstancias que se

han expuesto, pero no lo es cuando existen circunstancias como las que hemos mencionado; por lo que, admitida la premisa menor, se niega la consecuencia.

Respecto al tercer argumento, concedido el antecedente, debería concederse la consecuencia si el precio de que se tratase en la premisa menor fuera el precio de la lana en el supuesto de no celebrarse ventas anticipadas, pero no si se trata del precio que, supuestas dichas ventas, alcanzará la lana que queda en el momento de la entrega. Se debe negar también la consecuencia en el supuesto de que intervengan las circunstancias expuestas más arriba. Finalmente, a los tres argumentos propuestos se debe responder que, efectivamente, son argumentos sólidos y, tratándose de materia moral, son casi demostraciones si se entienden en sí mismos y prescindiendo de toda otra circunstancia; pero que, si se entendiesen de forma que, a pesar de las circunstancias que pudieran presentarse accidentalmente, mantengan su fuerza, los silogismos argumentales serían falsos.

DISPUTA CCCLXI

Si el acreedor puede anticipar el cobro de su derecho cuando, por anticiparlo, se disminuye el precio del mismo

1. Doble sentido en que puede entenderse la compra del derecho que el acreedor tiene a que se le pague una determinada cantidad en un momento futuro.

En esta disputa se contemplan también compras que se realizan anticipando el pago del precio y disminuyéndolo por esta razón; de ahí que deban examinarse en este lugar.

La compra del derecho que el acreedor tiene a que se le pague en el futuro una determinada cantidad puede interpretarse de dos formas: una, cuando es el mismo deudor quien compra ese derecho, lo que sucedería si la persona que debe pagar cien monedas dentro de un año comprase ahora por noventa y cinco, o por cualquier otro precio inferior a cien, el derecho que el acreedor tiene a recibir las cien monedas al final del año; otra, cuando es un tercero el que compra ese derecho, como sucedería si Pedro, pagando en el acto noventa, comprase a Pablo el derecho a las cien monedas que Juan le debe pagar al final del año.

2. Algunos afirman que la compra de ese derecho es lícita cuando el comprador es el mismo deudor.

Navarro afirma que dicho contrato sería lícito incluso en el primer supuesto y aunque, por la anticipación del pago, no pierda beneficio alguno el deudor ni se le origine ningún daño, y aunque se esté moralmente seguro de que el deudor pagará la deuda en su momento sin que el acreedor tenga que realizar otras diligencias ni satisfacer ningún gasto.

3. Argumento en que se apoyan.

Navarro piensa así porque en dicho contrato no interviene para nada la relación de mutuo, sino la de compra. Ciertamente, no la de compra de dinero, puesto que el dinero se le debe al acreedor, sino la de compra del derecho que este tiene a recibir el dinero. Este derecho a recibir el importe de la deuda en el futuro vale menos que el importe que se debería si la deuda se pagase en la actualidad, razón por la que, según Navarro, con tal de que no se incurra en fraude usurario ni se disminuya la deuda

en concepto de precio por la anticipación del pago, el contrato será justo. Así, por ejemplo, si se pagasen en la actualidad noventa y cinco por el derecho a recibir ciento después de un año, pues en esta compra el precio pagado será equivalente al derecho que se compra. Navarro reprende a Cayetano porque opina que es lícito el contrato en el supuesto segundo que antes mencionamos, pero no en el primero.

4. Si se prescinde de la existencia del "lucrum cessans" o del "damnum emergens" que podrían presentarse por el hecho de pagar el deudor anticipadamente su deuda, la reducción de esta por anticipar su pago sería ilícita y usuraria si el acreedor, por pura generosidad y de forma voluntaria, no perdonase la diferencia.

La opinión de Navarro es singular y, a mi juicio, absolutamente improbable, por lo que, contra ella, establezco esta primera conclusión: si se prescinde del *lucrum cessans* o del *damnum emergens* que para el deudor pueda presentarse por haber anticipado el pago de su deuda, el contrato en que esta se anticipa será ilícito y usurario, siempre y cuando el acreedor, por pura generosidad y libremente, no decida perdonar al deudor el resto de la deuda. Lo cual entiendo que, aunque sea verosímil, resulta poco probable, pues la deuda no se recuperará sin incurrir en gastos y trabajos adicionales. Tampoco es probable que perdone la diferencia aunque una tercera persona pudiera comprar justamente el mismo derecho por el precio al que se compra anticipando el pago, y aún menor, debido a los trabajos, dificultades y gastos necesarios para su cobro, según expondremos al tratar del segundo supuesto antes mencionado.

5. Se explican los términos de la conclusión.

He señalado expresamente "si se prescinde del *lucrum cessans* o del *damnum emergens*", pues, aunque la deuda se hubiera contraído con ocasión de una operación de mutuo y por favor del acreedor, el deudor no estaría obligado a anticipar el pago de su deuda. Pero si el acreedor se lo exigiera y por ello perdiera el deudor un cierto beneficio o lucro, a

pesar de lo que en contrario enseña Angel, se podría vender este lucro a su justo precio, sometiéndose solo a las normas de la justicia.

Añadí lo de "a no ser que el acreedor, por pura generosidad", etcétera, porque cuando consta que el acreedor perdona liberalmente parte de la deuda, aunque lo haga para mover al deudor a anticipar el pago, nadie puede dudar que el contrato sea lícito y la reducción de la deuda, válida.

El resto de la conclusión se prueba por la diferencia que existe entre que sea el deudor quien compra la deuda y que sea un tercero quien la compra. Pues, en relación a un tercero, dicha deuda no vale más que lo que vale el derecho del acreedor, habida cuenta de la mala disposición del deudor a pagar y aunque esta mala disposición se deba a su malicia. Por esta razón, cuanto más difícil se espera que sea la recuperación de la deuda, y mayores los gastos y dificultades para recuperarla, tanto menos vale esa deuda y el derecho a ella para el tercero que la compra. Cuando el mismo deudor está obligado a pagar íntegramente la deuda y a cumplir plenamente la obligación contraída, si a pesar de actuar sin malicia y poniendo de su parte todo cuanto esté en su mano no pudiera pagar la deuda íntegramente, estará obligado a pagar en el presente cuanto pueda, y quedará obligado a pagar el resto en el futuro de la forma mejor y más rápida posible. Esto explica que, si la cantidad entregada en pago anticipado fuera menor que la totalidad de la deuda, aún siga siendo inferior a lo que importa el derecho del acreedor y menor que la obligación contraída por el deudor; por lo que, pagando solo la cantidad anticipada, no lo compraría en su justo precio. Más aún, como quiera que, por lo expuesto en disputas anteriores, el pago anticipado de la deuda constituya un mutuo virtual para el acreedor, se sigue ciertamente que, si por el pago anticipado de una cantidad inferior a la deuda se perdonase la totalidad de esta de forma no plenamente voluntaria, nos hallaríamos ante un caso de lucro obtenido con ocasión de un mutuo, y se practicaría la usura de forma oculta. En esto están de acuerdo todos los doctores, aunque no se refieran claramente a nuestra distinción entre la persona del deudor y la de un tercer comprador del derecho. Se aclararán todas estas cosas con lo que diremos a continuación; entonces responderemos también a la argumentación de Navarro.

6. Para otros autores, el contrato es lícito cuando es una tercera persona quien compra la deuda anticipando el dinero, y aunque no exista "damnum emergens" ni "lucrum cessans". Se apoyan en un doble argumento.

Aunque Cayetano coincida con nosotros en lo referente al primer caso, en otras ocasiones, y refiriéndose al último supuesto mencionado, opina que, cuando un tercero compra la deuda pagando su precio anticipadamente, el contrato es lícito aunque no cese lucro alguno ni exista daño posible alguno para el comprador por razón del pago anticipado del precio, y aunque la deuda sea tal que se espere recuperarla en su momento sin dificultad alguna y sin gastos. De la misma opinión es Navarro.

Cayetano aduce en prueba de su opinión que, en el caso propuesto, el acreedor, como es evidente, no vende lo que se le debe, sino su derecho a recibir eso que se le debe; pues, una vez formalizado el contrato, el acreedor no está obligado a entregar la deuda al comprador, sino solo el derecho que tenía para con el deudor; de donde se sigue que si posteriormente, por falta de recursos o por cualquier otra razón, el deudor no pagase la deuda, el acreedor no estaría obligado a nada, pudiendo conservar lícitamente el precio cobrado por el derecho que transfirió al comprador tercero. Por otra parte, tampoco se ve que en un contrato así exista una operación de mutuo, sino solo de compraventa de dicho derecho. En efecto, donde existe una operación de mutuo, aunque solo sea virtual, el que recibe el mutuo se obliga a una acción futura que tiene su origen en el mutuo, cosa que no sucede en el caso que consideramos al no estar obligado el acreedor, que vendió por dinero anticipado, a realizar ninguna acción en el futuro. Por esta razón, tampoco existe usura en este tipo de contrato. Más aún, Cayetano prueba que ni siquiera existe injusticia, supuesto que el derecho que en este contrato se vende vale menos que lo que valdría la deuda a la que el mismo se refiere si esta se actualizara; pues dicho derecho permanece estéril e improductivo hasta el momento en que se pague la deuda, y la tierra estéril por algunos años vale menos y se compra a un precio menor que si inmediatamente se pudiera utilizar productivamente. Así pues, dicho derecho se compra justamente con dinero al contado por un precio menor que el que se pagaría por la deuda

a la que se refiere tal derecho. Observa aquí que las pagas de tales deudas, cuanto más tiempo falta para ellas, suelen llamarse verdes o ácidas, pero, una vez llegado el momento en que se han de pagar, se las llama maduras, tomando la imagen de los frutos, que, cuando falta mucho tiempo para el momento de la recolección, se les llama frutos verdes o ácidos, pero cuando se recolectan es porque están maduros. Y con base en esta imagen, elaboran los autores citados otro argumento: que así como los frutos para cuya recolección falta más tiempo valen menos y se compran más baratos, así también los pagos de los que hablamos, o, mejor, el derecho a esos pagos, vale menos cuanto más lejos está el momento de su realización, vendiéndose entonces más barato que cuando llega ese momento.

7. En opinión del autor, el contrato es ilícito, existiendo obligación de restituir.

La opinión común de los doctores es la contraria, es decir, que dicho contrato es injusto y existe obligación de restituir la diferencia que hubiera entre lo pagado y el precio justo ínfimo al que se compra el derecho anticipadamente. Por lo que, contra Cayetano, Navarro, Inocente y Juan de Ripa, se establece la segunda conclusión.

8. Cuando se espera que la deuda se pague a su tiempo sin gastos adicionales algunos, el contrato será ilícito y habrá obligación de restituir siempre que, por la anticipación del pago, no cese para el comprador un beneficio ni se le origine un daño equivalente a la diferencia entre la deuda y el pago que se anticipa.

Cuando, moralmente hablando, se espera que la deuda se pague íntegramente en su momento sin necesidad de incurrir en gastos ni dificultades adicionales, el contrato por el que un tercero comprase dicha deuda anticipadamente, pagando un precio menor que el que tendría que pagar el deudor en el futuro, será un contrato ilícito y habrá obligación de restituir si, por anticipar el pago, el comprador no perdió un beneficio ni sufrió un daño equivalente a la diferencia existente entre la deuda comprada y lo pagado por ella anticipadamente. Pero

cuando se teme que la deuda no se podrá cobrar íntegramente si antes no se realizan determinados gastos adicionales, podrá comprarse a un precio menor que el debido en la cuantía en que, según el juicio de los prudentes, se estime deben valorarse los gastos, esfuerzos y riesgos que su cobro ocasiona.

9. Se explican las tres partes de la conclusión.

Se prueba la parte primera y principal de esta conclusión: en primer lugar, porque el derecho a recibir cien monedas de aquí a un año o dos no vale realmente menos de esas cien monedas cuando existe certeza moral de que se pagarán entonces íntegramente y sin esfuerzo o gasto alguno. De no ser así, no se vería maldad alguna en la operación de mutuo por la que se obligase a pagar una cantidad superior al principal, ya que el derecho al pago de ese principal valdría menos que el mismo principal que se entrega en mutuo. Sin embargo, tal y como se deduce de lo expuesto a propósito de la usura, esta conclusión es herética. Por tanto, el que por cien unidades que en el futuro se deben pagar del modo indicado se pague algo menos porque se anticipa su pago es causa suficiente para que, en el contrato que venimos estudiando, no se respete la igualdad exigida por la justicia. Coinciden con nuestra opinión Bartolo y Baldomero cuando enseñan que el derecho a percibir una cantidad vale tanto como esa misma cantidad, deducidos los gastos y trabajos; lo que debe entenderse en el sentido de deducir algo por razón del riesgo que se corre cuando existe peligro de que la deuda no se pague en su totalidad, o solo se pague parte de ella, si no se efectúan algunos gastos y gestiones para cobrarla.

En segundo lugar, la misma parte de la conclusión se prueba de la forma siguiente: porque si el valor del derecho a recibir cien de aquí a un año no fuera realmente cien, se seguiría que, en justicia, podría decir yo a quien me pidiera en mutuo cien monedas para un año: "No te concedo el mutuo, pero sí te compraré el derecho a que, de aquí a un año, estés obligado a pagarme cien monedas"; y podría comprar lícitamente las noventa y cinco que le entrego en el acto por el derecho a que me pague cien después de un año, pues dicho derecho no valdría más. Admitir esta conclusión equivale, ciertamente, a admitir la usura abiertamente.

En tercer lugar, si la obligación de pagar cien monedas después de un año no fuera equivalente a las cien monedas en el momento presente, se seguiría que, si alguien entregase cien monedas en mutuo para que se las paguen después de un año, en justicia, no podría recibir en la actualidad las cien monedas a cambio de la obligación que la otra persona ha contraído en virtud del mutuo; conclusión que no puede ser más absurda.

En cuarto lugar, si la obligación de pagar cien después de un año no tuviera un valor actual de cien, suponiendo que la deuda se pagase en su totalidad y en su momento sin dificultades ni gastos adicionales, se seguiría que también es lícito vender más caro a crédito que al contado, incluso cuando el vendedor a crédito no se viera perjudicado ni privado de ningún beneficio por la venta. La conclusión, sin embargo, es contraria a lo expuesto en el *cap. in civitate y cap. naviganti, de usur.,* por lo que también lo es su antecedente. Se prueba esta consecuencia: porque el derecho y la obligación que por la venta a crédito nacen en el momento presente no valen tanto como la misma deuda cuando esta se pagase también en el momento presente, como afirman los autores de la opinión que rechazamos.

En cuanto a la segunda parte de la conclusión, es decir, que, si del anticipar el pago se siguiera algún *lucrum cessans* o *damnum emergens* equivalentes al exceso de la deuda sobre el pago que se anticipa, el contrato sería lícito. Especialmente, si se le comunica al comprador acreedor que esa diferencia se debe al *lucrum cessans* o al *damnum emergens*, no hay nadie que lo niegue, siendo suficientemente evidente por lo expuesto en las disputas precedentes.

En cuanto a la tercera parte, es decir, que cuando existe peligro de que la deuda íntegra no se pague, o se pague con dificultades e incurriendo en gastos, sí puede comprarse el derecho lícitamente a un precio menor que la misma deuda en la cuantía que por esta causa estime justo el juicio de los prudentes, también están de acuerdo los autores. Y lo mismo sucede cuando la deuda está en litigio o no es del todo cierta. Esta parte de la conclusión no necesita otra prueba. Conviene observar, sin embargo, que las cien monedas que así se deben a veces valen noventa, a veces ochenta, setenta o incluso cincuenta, y a veces, valen mucho menos, según valoremos nuestro temor.

10. Qué deba decirse cuando la deuda es pequeña y se espera poder recuperarla fácilmente gracias a la entrada y favor que el acreedor tiene para con el deudor.

También debe advertirse que si la deuda tuviera poco valor para el acreedor —como sería el caso si el deudor fuera el rey y existiera poca esperanza de recuperar la deuda—, si otra persona, por su habilidad o favor ante el rey o sus ministros, esperase poder recuperar la deuda fácilmente, podría comprarla al primer acreedor por el valor que para este tiene sin que el contrato, por la misma naturaleza del problema, fuera inválido o injusto, no teniendo obligación de restituir nada aunque la deuda la recuperase íntegra y con ello obtuviera un gran beneficio. La razón no es otra sino que el precio justo del bien que se compra no se valora por lo que el bien vale para el comprador, especialmente si el valor mayor que para este tiene se debe a su habilidad o favor ante alguien, sino por lo que el bien vale en sí mismo considerado, como consta por lo expuesto más arriba.

11. Cuando las personas a las que corresponde pagar las deudas del rey no pueden pagar a todos sus acreedores, deberán elegir a quienes pagan sin recibir nada por preferir a unos y no a otros.

En la disputa 313 se dijo que las personas a quienes corresponde pagar las deudas del rey, o de cualquier otra persona, no pueden recibir nada como recompensa por preferir a un acreedor y no a otro cuando la situación es tal que no pueden pagar a todos simultáneamente. Tampoco pueden, por sí mismos o por terceros, comprar a menor precio las deudas que deben pagar en lugar del rey; como tampoco el mismo rey puede hacer esto, según se expuso en la parte anterior de esta disputa. Sobre este tema se expusieron muchos otros puntos en la disputa citada.

12. También se pueden comprar las deudas que deben pagarse en el momento presente, y las que debieron pagarse en el pasado y no se pagaron.

Observa, finalmente, que un tercero no solo puede comprar las deudas futuras a un precio inferior por las causas explicadas; también las

deudas que debieron pagarse en el momento presente y las que, debiendo haberse pagado en el pasado, no se pagaron.

13. Se responde a los argumentos aducidos por la opinión contraria.

Para responder a las razones en que se apoyan Cayetano y Navarro conviene notar que son muchos los que, convencidos por aquellas razones, admiten que no existe usura en el contrato por nosotros rechazado en la conclusión segunda y en el que la deuda se compraba por un tercero a menor precio. Es lógico, pues, que esos autores piensen que quienes de aquel modo compran las deudas anticipando el pago celebran un contrato injusto por la desigualdad que en él se establece, teniendo obligación de restituir; pero no que incurran en las penas establecidas contra la usura. A mi juicio, la opinión defendida por Medina en el lugar citado, según la cual el contrato es usurario, se prueba con razones mucho más fuertes, pues en dicho contrato se vislumbra la existencia de una operación de mutuo virtual.

Por lo que hace a la argumentación de Cayetano y Navarro, debe contestarse que, en este contrato, no solo se vende el derecho a la deuda de otro, sino, simultáneamente, la deuda misma, de forma que el riesgo continúa para el comprador de igual modo que, de quien vende el lanzar las redes, se dice que vende también los peces que se pesquen, de forma que el éxito o el fracaso sean del comprador. Debe decirse, además, que, aunque formalmente solo se vea una transacción de compraventa en este contrato, virtualmente, sin embargo, se vislumbra un mutuo virtual y el derecho a algo más que el principal con base en la anticipación del precio.

Para probar lo contrario debe decirse que, para que se reconozca la existencia de una operación de mutuo virtual, es suficiente que aquel que hace las veces de mutuatario esté obligado a algo por sí mismo o por algún otro que se coloque en su lugar; sin embargo, el acreedor que vende la deuda a un precio menor por la anticipación del pago coloca en su lugar a su deudor, quien estará obligado a entregar al comprador algo más que el principal. Las razones por las que Cayetano intenta probar que, en aquel contrato, ni siquiera existe injusticia, ya se ha argumentado mostrando que las cien monedas, cuando se está moralmente cierto de

que se pagarán íntegramente sin dificultad ni gastos suplementarios, valen ciento, y que, por tanto, en dicho contrato existe injusticia.

En cuanto al ejemplo de la tierra estéril por algún tiempo, ejemplo aducido por Cayetano, debe decirse que la tierra es fértil por sí misma, y que su valor se estima con base en el fruto que, cultivada, puede producir. Pero el dinero y el derecho al dinero son completamente improductivos por sí mismos, por lo que su valor no se puede estimar por relación a la posibilidad remota de que puedan producir un beneficio o lucro, tal y como se expuso ampliamente en la disputa 304. Por lo que, por este capítulo, no puede existir otro precio que podamos estimar que no sea el referido al *lucrum cessans* o al *damnum emergens*.

En cuanto al argumento tomado de la metáfora de los frutos verdes y maduros, aducido también por Cayetano, debe decirse lo siguiente: ciertamente, los frutos valen más cuando están maduros que cuando están verdes, debido a que cuando están maduros son mejores. Sin embargo, el dinero, tanto si se debe por un tiempo largo como si se debe por tiempo corto, no se mejora en sí mismo y, en consecuencia, tampoco tiene más valor. Añádase a esto que los frutos verdes valen menos por los peligros que les amenazan hasta su maduración y por los trabajos y gastos que exigen; por lo que, si a la deuda le amenazasen peligros semejantes, también disminuiría su valor, como se ha dicho.

DISPUTA CCCLXII

De la compra de ovejas dejando en manos del vendedor el riesgo y la custodia de las mismas hasta un momento futuro determinado. De la compra de bienes cuando su precio es menor, para entregarlos en el momento en que su precio es mayor. De la compra de bueyes que el vendedor no tiene, para alquilárselos al mismo vendedor

1. Si alguno comprase ovejas en otoño al precio entonces común, pero con la condición pactada de que el vendedor las guarde hasta el mes de junio, y los frutos que produzcan pertenezcan al comprador, corriendo con el riesgo de las mismas el vendedor, el contrato sería injusto.

En esta disputa y en la siguiente se solucionarán algunos casos antes de pasar a ocuparnos del precio fijado por ley.

En primer lugar, si alguno comprase mil ovejas en otoño al precio entonces común, pero con la condición pactada de que el vendedor las guarde hasta junio, corriendo con el posible riesgo, y, sin embargo, el fruto de las mismas —leche, queso, lana, crías...— pertenezca al comprador, el contrato sería injusto y existiría obligación de restituir la cantidad en que se estimase el riesgo, la custodia y demás gastos que el vendedor asume hasta el momento de la entrega. Si se observa, el contrato sería igualmente usurario, ya que por razón del pago anticipado se reciben todos aquellos conceptos arrojando sobre el vendedor las cargas indicadas. Porque si en dicho contrato se incorporase una cláusula pactada por la que, recibidos los frutos por el comprador, el vendedor estuviera obligado a comprar las mismas ovejas al mismo precio al que las vendió, el contrato sería abiertamente usurario; pues sería lo mismo que si el comprador entregase al vendedor el precio mediante una operación de mutuo y le exigiese, por encima del principal, los frutos producidos por las ovejas en todo ese tiempo. Por esta razón, el contrato sería nulo *ipso jure*, y el vendedor no estaría obligado a pagar al comprador otra cosa que no fuera el precio que recibió por las ovejas, debiendo restar de dicho precio la cantidad en que se estimase el fruto que el comprador hubiera recibido.

Igualmente, si cuando las ovejas, corderos y carneros valen menos, alguno comprase al precio común mil cabezas de forma indefinida, es decir, sin designarlos en concreto, pero con la condición de que su entrega se efectúe en un momento en que el precio sea mayor, el contrato será injusto y usurario; pues el riesgo se arroja sobre el vendedor y, por razón de la anticipación en el pago, se recibe algo que valdrá más, o se espera que valdrá más, en el momento de su entrega. Por esta razón, deberá restituirse la cantidad en que se estime la diferencia entre el precio pagado anticipadamente y el precio a que se espera que puedan

venderse las cabezas compradas en el momento de su entrega, a pesar del curso que después tomen los negocios. Todo esto se deduce claramente de lo dicho en las disputas anteriores, y no necesita más prueba.

2. Qué deba decirse de la persona que vende trigo, o cualquier otro bien, al precio común en el momento de formalizar el contrato, pero para que se entregue en el momento en que se espera que su precio será mayor.

El caso siguiente guarda relación con el final del caso anterior. Si alguno vendiese trigo, o cualquier otra cosa, al precio que es común su venta en el momento de celebrarse el contrato, pero con la condición de entregarlo en un momento en que moralmente se espera que valdrá más, aunque después resulte que en el momento de la entrega no valga más que cuando se celebró el contrato, el comprador estaría obligado a restituir la cantidad equivalente al incremento del precio que se esperaba realizar en el momento de la entrega, pues, realmente, el comprador compró todo esto en el momento de celebrar el contrato a un precio menor que el que entonces valía. Así opinan Silvestre y algunos otros a los que cita.

En la cuestión 9 añade que debe decirse lo mismo del caso en que alguno vendiese algo por veinte monedas pero a condición de entregarlo en el futuro cuando se espera que valga solo quince, pues aunque en el momento de la entrega llegase a valer treinta por cualquier razón, o incluso más, el vendedor estaría obligado, no obstante, por la misma razón anterior, a restituir al comprador lo que en el momento de celebrarse el contrato recibió de más, pues en ese momento no valía más de lo que vale en el momento de la entrega.

3. Qué deba decirse de quien compra bueyes que el vendedor no tiene y los mismos bueyes los alquila al vendedor.

El tercer caso se refiere a quien compra unos bueyes a la persona que no los tiene y a esta misma persona se los alquila. En este caso, los doctores suelen distinguir lo siguiente: si el comprador conocía o presumía que el vendedor no poseía los bueyes, el contrato deberá considerarse fraudulento y usurario, estando obligado el comprador a restituir el

precio del alquiler por tratarse del alquiler de algo que no existía. Pero si el comprador compró de buena fe, creyendo que el vendedor poseía los bueyes, entonces, con tal de que el precio de la compra y del alquiler sean justos, no estará obligado a restituir el alquiler que ya hubiera recibido y consumido, pero sí el beneficio que de ello hubiera percibido. Más aún, ni siquiera estaría obligado a restituir esta cantidad si, por haber comprado y alquilado así los bueyes, el comprador hubiera experimentado la pérdida de un beneficio equivalente.

4. Qué deba decirse de quien compra bueyes de forma indefinida cuando, por no haber señalado qué bueyes son los que se compran, el riesgo que pudieran correr recae sobre el vendedor y no sobre el comprador.

Conviene, sin embargo, observar algunos puntos. En primer lugar, si alguno comprase dos o más bueyes sin especificar qué bueyes son los que se compran, por el hecho de recaer en dicha compra el riesgo sobre el vendedor y no sobre el comprador, sería ilícito que este recibiera un precio por el alquiler de los bueyes al vendedor; pues si los bueyes llegasen a morir, morirían para el vendedor, no para el que los alquila. Además, no podrían señalarse qué bueyes concretamente pertenecen al comprador por cuyo alquiler pudiera este recibir justamente un beneficio.

5. Qué deba decirse de quien compra a otro dos bueyes determinados que pensaba que poseía, y los mismos los alquila al vendedor.

En segundo lugar, si alguno comprase de buena fe dos bueyes determinados que piensa que pertenecen al vendedor y a este mismo se los alquilase, aunque este no fuera el dueño ni el comprador hubiera de negociar con el dinero que por ellos paga, sí podría recibir lícitamente el dinero del alquiler. Esto es así porque, de parte del comprador y del arrendatario, el contrato es válido y surte efecto en orden al pago de los bueyes; el engaño, sin embargo, no debe amparar al vendedor que los alquila, por lo que, tanto en el fuero externo como en el de la conciencia, está obligado a pagar al comprador que se los alquila la cantidad que

le correspondería si los bueyes fueran propiedad del vendedor. Ten en cuenta, sin embargo, que, si el comprador no llegó a ver los bueyes antes de formalizar el contrato, este sería sospechoso, pues nadie suele comprar por un determinado precio los bueyes que por sí mismo o por un intermediario no conoce. Por esta razón, el contrato celebrado de este modo se consideraría celebrado fraudulentamente y con usura. Pero si el comprador los vio y fue el vendedor quien mintió diciendo que eran suyos cuando en realidad eran de otro, si los bueyes llegasen a morir sin culpa de nadie en el tiempo que dura el contrato de alquiler celebrado de buena fe, la pérdida sería para el comprador y el que los alquila, estando el vendedor obligado exclusivamente a pagar el precio del alquiler estipulado hasta el momento de la muerte o, también, cuanto con los bueyes se hubiera beneficiado. Que se pueda vender lícitamente un bien con la condición pactada de alquilarlo a su vendedor, lo prueban Gómez y otros.

DISPUTA CCCLXIII

Casos en los que el intermediario que vende o compra en nombre de otra persona puede quedarse con la ganancia que consiguiere

1. Nos preguntamos si el intermediario al que se le entregó un bien para que lo vendiera por diez monedas, habiendo conseguido venderlo por doce, puede quedarse con las dos unidades de diferencia o, por el contrario, debe entregar al vendedor todo el precio.

Estos casos suelen ser frecuentes en las confesiones, y lo que se pregunta, en primer lugar, es lo siguiente: si habiendo entregado a un intermediario, o a cualquier otra persona, un bien para que lo venda por diez monedas, por ejemplo, y habiendo conseguido el intermediario venderlo por doce, estará este obligado a entregar al dueño del bien las doce monedas íntegras o, por el contrario, podrá retener para sí el incremento de dos monedas en que las diez se superaron. Para contestar, y sea cual fuere la opinión de Ángel, debe distinguirse:

Si las dos monedas que recibe por encima de las diez las recibiera también por encima del justo precio riguroso, o por encima del precio tasado por la ley para el bien, debería restituirlas al comprador, pues las habría recibido injustamente. Pero si con las dos monedas mencionadas no se superase el justo precio, deberá subdistinguirse: si hubo acuerdo tácito o expreso por el que el intermediario solo debía entregar las diez monedas señaladas por el dueño, pudiendo quedarse para sí cuanto de más sacase, es claro que las dos monedas en cuestión pertenecen al intermediario. Pero si no existió dicho pacto, ciertamente, deberán restituirse al dueño del bien; ya sea porque dichas monedas son precio pagado por el bien, y por eso pertenecen a su dueño, cuya voluntad implícita era que, si podía venderlo por más, por más lo vendiese y entregase todo el importe de la venta; ya sea también porque dicho intermediario hacía en la venta las veces del dueño del bien, a quien corresponde tanto la ganancia como la posible pérdida. Esto es así tanto si el intermediario recibe una paga del dueño del bien por venderlo como si lo vendiese gratuitamente y por un favor que le hace al dueño; no siendo obstáculo para ello el que el intermediario diga que tuvo un comprador dispuesto a pagar diez monedas, pero que no quiso vender a este y buscó otro comprador mejor; pues cualquiera que sea la diligencia y trabajo que se tome el intermediario, el beneficio, por las razones expuestas, corresponde al dueño del bien.

Los intermediarios suelen alegar que venden lo de otros sin recibir por ello recompensa y, no estando obligados a realizar el servicio gratuitamente, se quedan con la diferencia de precio como recompensa por su trabajo. Esta razón no debe admitirse fácilmente. En primer lugar, porque quizá los dueños pensaron que el servicio se lo hacían gratuitamente y como un favor, bien porque podrían encontrar otro intermediario mejor que lo haría gratuitamente, bien porque ellos mismos podrían vender mejor el bien, y, en tal caso, la justicia no pide que se pague estipendio alguno, y mucho menos permite que el que lo vende reciba en secreto cuanto le pareciere. En segundo lugar, porque al compensarse el intermediario secretamente, el vendedor puede pensar que recibió el beneficio y favor de una venta gratuita por parte del intermediario y que, por ello, debe recompensarle con un regalo o algo parecido. Ahora bien, sería contra la equidad que el intermediario recibiera dos beneficios sin saberlo el dueño de los bienes vendidos. En tercer lugar, porque la oculta compensación no puede practicarse si no es cuando la deuda no se puede obtener de otro modo, y en el caso presente se puede pedir al dueño la justa recompensa por el negociar la venta, si es que no se pretende negociarla gratuitamente.

Debe observarse, sin embargo, que si se mandase al intermediario vender en un determinado lugar, como podría ser en esta ciudad de Cuenca, y una vez realizado el esfuerzo moralmente necesario para negociar la venta no encontrase comprador alguno dispuesto a pagar más de diez, si entonces llevase el bien a otro lugar suficientemente distante y en él encontrase mejor comprador, podría vender a este y quedarse con la diferencia de precio, ya que el incremento sería fruto de su esfuerzo y habilidad. En este punto, Silvestre, Gabriel y Navarro están de acuerdo con nosotros.

2. Qué deba decirse del intermediario al que, habiéndosele encargado que compre un determinado bien por el precio de doce monedas, buscó otro vendedor que se lo vendió por diez.

Preguntamos, en último lugar, si la persona a la que se le pide que como intermediario compre un bien por el precio tope de doce monedas podrá quedarse con la diferencia de precio que consiguió entre las doce

a las que pudo comprar y las diez a las que realmente hizo la compra. Se debe responder que no puede quedarse con la diferencia, bien porque todo su esfuerzo y habilidad para la compra se suponía por la persona que le pidió que comprase para él, bien porque realiza el negocio en nombre del otro, y de igual forma que la pérdida que pudiera seguirse sería de este, así también debe serlo la ganancia. Sin embargo, si una vez realizado el esfuerzo moralmente necesario para comprar el bien en el lugar en el que se le pidió no lo encontrase sino a un determinado precio ínfimo y, marchando a otro lugar alejado del primero, lo encontrase a menor precio, sí podría quedarse con la diferencia de precio como fruto de su diligencia y esfuerzo.

3. Qué debe decirse de los sastres que reciben de los comerciantes el favor de comprar la tela a un precio menor por el hecho de ser a ellos a quienes compran y no a otros.

Los sastres a quienes se suele encargar que compren el paño o la seda necesaria para confeccionar los vestidos acostumbran recibir, además del lucro que explicamos al comienzo de esta última duda, y que dijimos no debían recibir, una parte del precio que los comerciantes señalan a sus telas en una de estas dos formas: o diciendo que a ninguna otra persona venderían la mercancía por menos de, digamos, veinte monedas de plata por braza (ulna), pero en atención a ellos les rebajarían media moneda de plata en cada braza si les compran a ellos y no a otros comerciantes; o fijando el precio a veinte monedas por braza y entregando a los sastres dos o tres monedas para atraerlos en el futuro a que compren otras cosas en sus mismas tiendas. Los sastres suelen justificar el cobro de esas cantidades atribuyéndolas al trabajo y diligencia que ponen en la compra de la tela y como compensación por el beneficio de los comerciantes. Sin embargo, estas prácticas están llenas de peligros y son de temer, debiendo disuadirse su aceptación antes de que empiecen. Cuando los sastres realizan dichas prácticas no cumplen con fidelidad el encargo de las personas que les piden que compren ellos mismos la seda o el paño, sino que, por conseguir un beneficio mayor, compran a un precio mayor que al que comprarían si se tratase de su propio negocio; y ni siquiera intentan comprobar si podrían o no comprar el mismo género

más barato a otros comerciantes. Además de comprobar esto, deberá examinarse también diligentemente si los sastres actuaron de forma que buscasen el género en otros lugares donde quizá pudieran comprarlo más barato, pues quizá no lo hicieron debido al beneficio que les ofrecían los primeros comerciantes. Si esta deslealtad se descubriese, me inclinaría a pensar que se debe cargar la conciencia de los sastres con la obligación de restituir, y que estas prácticas perversas y subterráneas para lucrarse no deberían tolerarse, pues son contrarias a la voluntad de aquellos para quienes se confeccionan los trajes.

DISPUTA CCCLXIV

Sobre el precio legal, es decir, fijado por la ley o la autoridad pública y, especialmente, sobre el precio del trigo

1. Corresponde a la autoridad pública el fijar el precio de las cosas.

A continuación, nos ocupamos del precio legítimo o legal. En materias distintas del precio, todos están de acuerdo en afirmar que corresponde a la autoridad pública el dictar leyes justas, según juzgase que conviene al bien común. De la misma manera, a la autoridad pública le corresponde establecer y definir los precios de las cosas de la forma que, respetando los límites de la equidad, considere que es conveniente para el bien común. Así pues, si consideradas todas las circunstancias que concurren en un determinado caso, el precio fuera tal que superase los límites de la equidad, la ley sería injusta y no tendría fuerza obligatoria, al menos en el fuero de la conciencia.

La potestad de tasar los precios reside, principalmente, en el príncipe o jefe supremo de la república; los gobernadores y demás autoridades públicas reciben de él la misma potestad en la medida en que se la concede la costumbre o la ley de forma expresa. Sin embargo, en el reino de Portugal, *os vereadores e offiçaes das camaras* tienen prohibido tasar el precio del grano, del vino y del aceite.

2. Dado que el precio fijado por la autoridad pública no puede sobrepasar los límites de la equidad, debe ser un precio indivisible.

El precio legal o tasa se fija por decisión de la autoridad pública, atendidas todas las circunstancias concurrentes, en una cantidad determinada dentro de los límites marcados por la equidad, como, por ejemplo, cuando se manda que la medida de trigo no supere tal o cual precio. Se sigue de ahí, ciertamente, que dicho precio es indivisible. La autoridad pública, por el poder que tiene para obligar a sus súbditos en orden al bien común, reduce la amplitud o margen del precio, que de otra manera sería justo natural, al precio legal e indivisible. De ahí se sigue también que cualquier transgresión del precio legal será contra la justicia, puesto que se sobrepasaría la amplitud que permite lo justo y, en la misma medida, el vendedor aventajaría a su hermano, estando obligado a restituir en esa misma medida, según la opinión

común de los doctores. Por lo que, en opinión de los mismos doctores, cuando por ley se fija el precio de algún bien, por ejemplo, el trigo, y al mismo tiempo, se establecen penas contra los transgresores de esa ley, aunque la pena así fijada sea tan leve que en otras materias no la consideráse mos pena mortal, siendo contra la ley de la tasa del precio, se juzgará mortal siempre que la cantidad en que se supere el precio legal sea tal que, en materia de hurto, merezca esa calificación. Se llega a esta conclusión no con base en la pena que se establece, sino en que se ha violado la justicia notablemente. Por lo que, de forma semejante, aunque por ley no se hubiera establecido pena alguna, se pecaría igualmente de forma mortal con la transgresión del precio legal.

A partir de lo expuesto, se entiende fácilmente que el incrementar el precio por encima de la tasa obliga a restituir aun antes de que exista sentencia judicial que lo mande, pues ese incremento se recibió injustamente. Sin embargo, la pena establecida por la ley de la tasa no obliga antes de que se dicte la sentencia. Se entiende así, además, que, aunque el juez condene al transgresor de la ley de la tasa a satisfacer una pena mayor que lo recibido por encima del precio legal, no por ello queda el transgresor libre de la obligación de restituir al comprador lo que este pagó en exceso sobre el precio legal; pues este exceso no se debe en concepto de pena, sino por haberlo recibido injustamente del comprador, si es que este ya había pagado. Por ello es acertado el consejo de Covarrubias a los jueces cuando les indica que, al castigar a tales transgresores de la ley, deben mandarles que restituyan también lo que recibieron por encima del precio tasado, aunque esa cantidad no supere a la mitad del justo precio, ya que, en el supuesto que estamos estudiando, no tiene aplicación la ley *2 C. de rescind. vend.* sino que, sea cual fuere el exceso sobre el precio tasado por ley, se reconoce la posibilidad de actuación en el fuero externo. Y aun cuando los jueces no mandasen restituir, permanecería, sin embargo, la obligación de restituir en el fuero de la conciencia, pues no debe presumirse que el comprador tuviera voluntad de hacer una donación, sino que entregó el exceso sobre el precio legal involuntariamente, dado que no encontraba la mercancía a un precio menor.

3. Para que la ley que fija el precio obligue en conciencia, debe ser equitativa y justa, no sobrepasando los límites que marca el justo precio.

Los doctores citados están de acuerdo en afirmar que, para que la ley que tasa el precio obligue en el fuero de la conciencia, se necesita que sea razonable y justa, no sobrepasando los límites del justo precio. Pues, aunque exista en el príncipe la potestad de refrenar la avaricia de los hombres y de moderar el precio de las cosas cuanto, dentro de los límites de la equidad, reclama el bien común, no tiene esa potestad para actuar irracionalmente y fijarlos fuera de los límites de la justicia, consideradas las circunstancias que en el problema concurren y aquellas que por su naturaleza aumentan el precio del bien en cuestión; pues la potestad del príncipe no se extiende a lo irracional e injusto.

Supongamos, por tanto, que se presentase una gran escasez de trigo. El príncipe que quisiera obligar a venderlo al mismo precio que razonablemente se vendía en tiempos de abundancia estaría actuando de forma irracional e injusta. Y no se diga que su actuación es correcta porque es conveniente al bien común que el trigo se venda en tiempo de escasez al mismo precio que en tiempos de abundancia; que, actuando así, los pobres no se verán gravados y podrán comprar el trigo cómodamente, porque, insisto, esa no es razón.

No es razón, en primer lugar, porque, si la equidad y la justicia, por la misma naturaleza del problema, exigen que el precio suba para que el dueño del trigo no sufra daño, no debe preocupar si, accidentalmente, los pobres sufren alguna dificultad por ello en la compra del trigo; a estos debe ayudárseles con la limosna más que con la venta.

En segundo lugar, porque, en atención a los pobres, no debe perjudicarse a los vendedores estableciendo que el trigo se venda a todo el mundo al mismo precio, especialmente cuando sabemos que en tiempos de escasez y hambre los pobres raramente compran el trigo al precio tasado y que, por el contrario, solo lo compran a ese precio los poderosos y ministros públicos a quienes los dueños del trigo no pueden resistir en su pretensión.

En tercer lugar, porque la equidad no tolera que, para ayudar a algunas personas de la república en orden al bien común, unos se graven más que

otros, sino que exige, por el contrario, que todos, según sus posibilidades y estado, se graven proporcionalmente y contribuyan en la medida en que la equidad lo pide. Por lo que sería injusto gravar solo a los dueños del trigo obligándoles a venderlo por debajo del precio ínfimo que, dada la naturaleza del problema, exige la equidad.

En cuarto lugar, porque muchos de los que poseen trigo son agricultores que, a veces, en años de escasez, cosechan tal cantidad de trigo que, computados todos los gastos que hicieron, el trabajo y la habilidad que en ello pusieron, arroja un precio mucho mayor que el que se les señala legalmente para la venta, lo que ningún criterio de equidad puede aprobar. Añade a esto que, además, se ocasionaría un daño grave a los agricultores si se permitiese que las demás cosas, en momentos en que disminuye su oferta y aumenta su demanda, subieran de precio de acuerdo con dicha escasez y abundancia y, sin embargo, el trigo, que con tanto trabajo, gastos y con tanta utilidad para la república proporcionan los agricultores, no se permitiese vender al precio que, dada la naturaleza misma del problema, pide la escasez del mismo y la abundante demanda de compradores.

Todas estas cosas se confirmarán en la disputa siguiente y en ella se corroborarán. En la misma disputa rechazaremos la opinión contraria de algunos juristas que, interpretando a Bartolo, parecen entenderlo mal.

4. ¿Qué sucede cuando, habiéndose tasado previamente el trigo a un precio justo moderado, se averiguase en el mes de marzo que, por falta de agua o por otras causas, escaseará el año próximo?

De lo expuesto se sigue que si el trigo se hubiera tasado con anterioridad a un precio razonable y moderado, y en el mes de abril o marzo se formulasen expectativas de gran escasez para el año siguiente debido a la falta de lluvia o a cualquier otra razón, los hombres no estarían obligados a seguir vendiendo su trigo al precio tasado en momentos de abundancia, pues se debe suponer que la voluntad del príncipe no es que una ley dada en tiempos de abundancia siga teniendo fuerza cuando se echa encima la escasez. Y si esa fuera la voluntad del príncipe, la ley ya no sería razonable y justa y, por tanto, no obligaría en el fuero de la conciencia. Parece que Navarro opinaba así cuando dijo que la tasa se

suprime por completo cuando se aproxima una gran necesidad de trigo. Y está de acuerdo con él Juan de Medina. Sin embargo, cuando la escasez no fuera tanta que manifiestamente haga irracional e injusta la ley, debería obedecerse la ley en tanto no se retirase, y se debería acudir al príncipe para pedirle que la retire o la cambie.

5. Si se duda de si la ley que tasa el precio del trigo es razonable y justa, debe presumirse que es justa, y se debe respetar en el fuero de la conciencia.

Coinciden también los doctores en cuanto a que, en caso de duda sobre si la ley es razonable y justa, debe presumirse que lo es y se debe respetar en el fuero de la conciencia. Ciertamente, en caso de duda, se debe obedecer a los superiores y se debe confiar y seguir su juicio y prudencia más que el de los súbditos. Sin embargo, cuando la injusticia de la ley fuera manifiesta, ya sea por maldad o corrupción de aquellos que pertenecen al Consejo del Rey, ya sea por inexperiencia o descuido en la obligación de abrogarla, moderarla o mudarla según lo pidan las nuevas circunstancias, bien sea, finalmente, porque no se atendió lo suficiente a elementos que se debían tener en cuenta al tasar el precio del trigo (lo que no es difícil que suceda, principalmente estando la autoridad tan distante del lugar en que el trigo se ha de vender y necesitando por ello, frecuentemente, apoyarse en las sugerencias y juicios de otros), en tales casos, digo, los que compran de acuerdo con esa ley por debajo del justo precio ínfimo están obligados como es lógico a restituir hasta el valor del justo precio. Con esta opinión está de acuerdo Juan de Medina. Todo lo anterior debe entenderse incluso en el caso de haber comprado de buena fe, aunque, en este supuesto, si los compradores hubieran consumido de buena fe el bien en cuestión, solo estarían obligados a restituir en la cuantía equivalente a los beneficios en más recibidos. Quienes, habiendo dado la ley, no la suprimiesen o cambiasen una vez empezase a ser injusta, estarían obligados a restituir todos los daños que a los súbditos se siguiesen de dicha ley, a no ser que su conducta se explicase por su ignorancia, pues, en tal caso, como quiera que dichas personas no están obligadas a restituir por razón de haber recibido ellos el bien en cuestión —a no ser que también ellos sean compradores—, la ignorancia que les

libra de la posible culpa también les libra de la obligación de restituir. De forma semejante, pecan y están obligados a restituir los jueces que investigan a aquellos que vendieron por encima del precio tasado mediante ley irracional y abiertamente injusta y les imponen un castigo, pues las penas que imponen así son injustas y no hay obligación de sufrir los daños que originan.

Presentaré un ejemplo. Por el tiempo en que yo explicaba esta materia en Évora, reinando el rey Sebastián, sucedió que, habiéndose tasado el año anterior de forma justa el precio de la medida de trigo que en este reino llaman *Alqueire en seis vigenos*, se presentó una gran escasez y creció el precio al que vendían los extranjeros que no estaban obligados por la tasa del reino. Se presentó, pues, un juez que, como de costumbre, era enviado para investigar algunos delitos y empezó a castigar a los naturales de la región de al otro lado del Tajo porque vendían un trigo de igual calidad que el extranjero a más de seis *vigenos*. La actuación del juez, ciertamente, era injusta y obligaba a restituir los daños ocasionados con su conducta. Avisado, pues, como era obligado, al punto desistió de su propósito.

6. Si el hecho de no tasarse las demás cosas que el agricultor necesita hace que la ley que tasa el precio del trigo sea injusta.

Se duda si la ley que tasa el trigo no será injusta por el hecho de no tasarse las otras cosas que los agricultores necesitan, como calzado, vino, aceite, el salario de los trabajadores, etc.

Se debe responder negativamente, siempre y cuando el precio al que el trigo se tase sea razonable y proporcionado a su abundancia o escasez, a la multitud de compradores y a las demás circunstancias que, según vimos en la disputa 348, influyen en la estimación del valor de los bienes. La razón para pensar así está en que el trigo solo *per accidens* depende de las otras cosas que necesita el agricultor; y porque a la república le conviene más tasar el trigo que las demás cosas; y además resultaría muy difícil tasar todo lo demás. Además, porque, como quiera que el justo precio se establezca para el trigo teniendo en cuenta todas las circunstancias del momento, no se causa ningún daño a su dueño si, en bien de la república, solo se tasa este bien. Si se tasase el calzado no tasándose el cuero del que se fabrica, dicha tasa sería causa de que los zapateros, teniendo en cuenta el precio al que compran el cuero, no pudieran obtener el precio justo y moderado por su trabajo, siendo la ley en dicho caso injusta y no obligando en conciencia. Lo mismo sucedería si se tasase el pan cocido no habiendo tasado el trigo; los panaderos no podrían recibir por esta causa un salario justo y moderado. Lo mismo debe decirse de las otras cosas que, en su fabricación, dependen esencialmente (*per se*) de otros bienes que no se tasan.

7. Si, en el caso de ofrecerse un trigo de mejor calidad que el que la gente suele vender, se puede recibir por él lícitamente un precio superior al tasado por la ley. Si el trigo fuere de peor calidad, ¿estará el vendedor obligado a disminuir el precio?

Suponiendo que la ley que tasa el trigo sea justa, se pregunta si, en el caso de entregarse un trigo mejor que el que comúnmente se suele vender, puede recibirse lícitamente un precio superior al tasado o, si se entrega un trigo peor, está obligado el vendedor a reducir el precio por debajo del tasado.

Se debe responder negativamente si la diferencia de calidad es pequeña, pues tal diferencia debe considerarse nula ya que, de lo contrario, no existiría trigo que pudiera venderse al precio que marca la ley, pues, de entre los trigos que se venden comúnmente, ninguno existirá que, comparado con otro, no se encuentre que es algo mejor o peor, y pienso que será raro el caso en que, por la diferencia de calidad, pueda lícitamente elevarse el precio tasado. A no ser que el trigo estuviera comido por los gusanos o podrido, de forma que fuera notablemente inferior al trigo que se suele vender. Entonces, el vendedor estaría obligado a rebajar el precio en la cuantía proporcional a su menor valor; pues la ley debe acomodarse al trigo común.

En cuanto a si en Portugal debe o no establecerse un precio distinto para los trigos que llaman *Galeno* y *anafil,* opino que se debe rebajar el precio del trigo *Galeno.* Por lo que tengo oído, se suele estimar comúnmente su precio en un cuarto menos debido a que, con la misma medida de trigo, se obtienen muchos menos panes e inferiores en calidad, y sería injusta la ley que estableciera el mismo precio para ambos trigos.

8. Si el trigo estuviere tasado ¿deberá considerarse tasada también la harina que de él se obtiene, de forma que no se pueda vender más cara?

Si el trigo estuviera tasado, también la harina que de él se obtiene debe considerarse tasada de forma que no se pueda vender más cara. Efectivamente, lo contrario sería un fraude contra la ley o contra la mentalidad del legislador. Que en el momento de tasarse el trigo no se hiciera mención de la harina no justifica que se convierta el trigo en harina y se venda esta libremente, pues sería ir contra el sentido de la ley. Por ello, quienes así vendiesen la harina estarían obligados a restituir el exceso cobrado en el precio.

Por la misma razón, quien entregase a los molineros el trigo bajo acuerdo de que por cada medida de trigo le pagasen un precio superior al tasado y, lo que sobre este consiguieran, se lo quedasen como premio por su trabajo, recayendo sobre los molineros todo el riesgo, actuaría contra la ley y estaría obligado a restituirles el exceso cobrado sobre el precio legal, pues estaría actuando como si les vendiese el trigo a un precio superior al legal. Sin embargo, si asumiese sobre sí el riesgo del trigo, de la harina y del pan, de forma que, si se estropeasen o se recibiese por ellos un precio menor al establecido, sobre él recayera la pérdida; pero si se consiguiese más dinero, los molineros pudieran recibir ese incremento en pago por su trabajo, no veo razón para considerar que el contrato sea, por su naturaleza, ilícito, siempre y cuando el lucro que los molineros esperasen fuera proporcionado a sus trabajos, gastos y habilidad. He dicho que "por la naturaleza misma del contrato" porque en este reino parece que esto está prohibido, ya que equivaldría a erigirse dichas personas en verdaderos molineros, oficio que está reservado a los públicamente reconocidos.

9. ¿Qué debe decirse de quien, estando el trigo tasado por ley, lo vende con la condición pactada de que el comprador le pague en otra mercancía que deberá entregar a un precio inferior al que esta suele venderse?

Si se vendiera el trigo al precio tasado por la ley, pero habiendo pactado con el comprador que este le pague en aceite, vino, o cualquier

otra mercancía que habrá de entregar valorándola a un precio menor que al que solía venderse, se defraudaría ciertamente la ley y se estaría obligado a restituir la diferencia. Por el contrario, si fuera el comprador quien añadiese un gravamen al precio ordinario del bien que entrega, de forma que el vendedor lo reciba a mayor precio del que normalmente sería vendido, estaría obligado el comprador a restituir la cantidad del gravamen, pues se estima que dicha cantidad se recibe por encima del precio tasado por la ley. Esta opinión, con la que están de acuerdo Medina y Navarro, es evidente por sí misma.

10. Si los extranjeros que llevan trigo de una región a otra, estando liberados de observar la tasa para que así se sientan estimulados al transporte, pecan vendiendo el trigo más caro que los naturales del lugar que sí están obligados por la tasa.

Se duda si los extranjeros que llevan trigo a Portugal, procedente de Castilla o de otras partes, habiéndoseles liberado de observar la tasa para estimularles al transporte del trigo, pecan al vender este a un precio superior al que está tasado para los naturales del lugar y, por tanto, si están obligados a restituir.

La razón para dudar es la siguiente: o el precio fijado por ley para los naturales de la región es, por la naturaleza del problema, el precio justo en ese reino, o no lo es. Si admitimos que es el precio justo, se sigue que, cuanto los extranjeros reciben por encima de él, lo reciben por encima del precio justo y, por tanto, estarán obligados a restituir. Pero si ese no fuera el precio justo, se seguiría que la ley que fija dicho precio a los naturales del lugar sería injusta y, por tanto, estos podrían recibir por su trigo el mismo precio que reciben los extranjeros, ya que es igualmente bueno.

11. Respuesta que dan algunos a la pregunta anterior.

Algunos autores responden así a nuestra duda. La república y el rey pueden conceder ese beneficio a los extranjeros en premio a sus trabajos y a sus gastos, estimulándoles así a facilitar un trigo tan necesario para el reino. Por razón de esta concesión, los extranjeros pueden recibir

lícitamente ese beneficio sin obligación de restituir la cantidad en que se excede el precio legal. Actuando así, dicen, ninguna injuria se hace a los compradores, puesto que no están obligados a comprar y *volenti ac consentienti nulla fit injuria*.

12. Se rechaza la opinión de los autores que así piensan.

Yo, ciertamente, no me atrevería a dejar tranquilas las conciencias de los vendedores con esta explicación, pues es posible que el rey no pensase en absoluto en la aludida donación, sino solo en que, para que se sintieran motivados a transportar el trigo, se les permitiera venderlo al precio que quisieren y pudieren, liberándoles de la tasa. Por otro lado, por razón de los gastos que realizan los extranjeros en el transporte y por el trabajo que en él invierten, no vale más su trigo que el trigo común igualmente bueno del lugar en que se vende, como consta por lo dicho en la disputa 348. Por todo lo cual, no ofreciendo el rey premio alguno de sus bienes ni del común, no veo ciertamente cómo, con la explicación expuesta, pueden tranquilizar las conciencias de aquellos vendedores.

13. La opinión del autor.

Pienso que solo la explicación siguiente puede dejarles tranquilos. Porque pueden vender tranquilamente dentro del margen del justo precio que el grano tiene por la naturaleza del problema, prescindiendo de la ley que lo tasa y consideradas las circunstancias que en él concurren; pues, ciertamente, cuanto mayor es la escasez de trigo en venta y más numerosos los compradores que lo demandan a los extranjeros, tanto más sube el valor del trigo de los mismos, dada la naturaleza del problema. Esto explica el que, cuanto más se les presiona a los naturales con la tasa legal y a peor precio se les obliga a vender, tanto más sube el valor del trigo de los extranjeros por la naturaleza del problema; puesto que solo ellos se quedan como vendedores al no querer los naturales del lugar vender a tan bajo precio como la ley de la tasa les obliga. Por lo que, ciertamente, si no hubiera tasa, no habría diferencia de precio que los extranjeros pudieran llevarse con ventaja sobre los naturales, ya que estaría loco quien quisiera comprar a los extranjeros a un precio más

caro que el que piden los naturales, siendo el trigo de ambos igualmente bueno. Más aún, si no hubiese tasa, descendería el precio del trigo que ofrecen los extranjeros, encontrándose los compradores con la concurrencia de extranjeros y naturales en la venta.

En consecuencia, opino que, tanto si existe ley de tasa para los naturales del lugar como si no existe dicha ley, los extranjeros que venden por encima del justo precio riguroso que el grano tuviere entonces en la región, consideradas todas las circunstancias concurrentes y dada la naturaleza del problema, no solo pecan contra la justicia, sino que, además, están obligados a restituir la diferencia.

14. Si los portugueses, en el supuesto de que sean ellos mismos quienes traigan a Portugal el trigo procedente de otros reinos, pueden venderlo al mismo precio al que lo venden los extranjeros.

Preguntas si, suponiendo que sean los portugueses quienes transportan el trigo procedente de otros reinos, podrán venderlo a un precio superior al tasado por la ley, como pueden los extranjeros. La respuesta es afirmativa, por lo menos en lo que hace al fuero de la conciencia y siempre que no se ofrezca con ello ocasión de escándalo. Lo mismo se diga del fuero externo si hubiere constancia de que el trigo se trajo de otro reino, pues la intención del legislador no es la de perjudicar a los naturales con ventaja para los extranjeros, principalmente siendo de igual utilidad para el reino que el trigo lo traigan portugueses que el que lo traigan extranjeros. Así lo reconoce la ley cuando el trigo se transporta de Castilla, siempre y cuando en la primera ciudad de Portugal dé fe el juez de la misma de que realmente se trae del reino de Castilla.

15. Si los clérigos están obligados a vender al precio fijado por la ley, de forma que, si lo sobrepasan, están obligados a restituir la diferencia como lo están los laicos.

Se duda si los clérigos están obligados a vender al precio tasado por la ley, de forma que, si se excediesen en el precio, deban restituir como los laicos. La razón de esta duda no es otra que el hecho de no estar los clérigos sujetos a la jurisdicción secular y, por tanto, no poder ser castigados por

ella aunque vendan por encima del precio tasado por la ley. Parece, pues, que, actuando así, no pecan ni están obligados a restituir, con tal de que no sobrepasen el nivel del justo precio natural, de la misma forma que hemos explicado en el caso de los extranjeros.

Debe afirmarse, sin embargo, de acuerdo con la opinión común de los doctores, que, si recibieran algo más del precio tasado por una ley justa, estarán obligados a restituir. Y aunque Navarro lo pusiera en duda aplicado a los lugares donde los extranjeros están eximidos de la ley, como Portugal, aduciendo la razón de que los clérigos no están más obligados por la ley de la tasa que lo están los extranjeros, acertadamente cambió después de la opinión. A la argumentación, en favor de la duda responden Medina y Navarro**.** Aunque no estén sujetos a la ley de la tasa, están obligados por la ley del precio común que se supone vigente en ese lugar; pues la ley natural y divina les obliga a ellos y a los extranjeros a no recibir en el lugar en el que venden mayor precio por su trigo que el que comúnmente se cobra en el lugar, ya que solo este es justo o común; pues, tanto con ley como sin ella, todos venden a ese precio.

Esta forma de argumentar, sin embargo, es poco segura, tal y como se deduce claramente de cuanto antes expusimos a propósito de los extranjeros que traen trigo a Portugal. Pues, aunque estén exentos de la ley de la tasa, ciertamente, se ven afectados por el margen del precio natural, que no es indivisible; por lo que, si el precio tasado por ley resultara barato y por ello faltasen vendedores, la falta de los mismos aumentaría el precio natural del trigo, tal y como se dijo al tratar de los extranjeros, por lo que podrán vender lícitamente siempre que respeten la amplitud y límites del margen. Debe decirse, por tanto, tal y como opinábamos con Victoria, Soto, Silvestre y otros, que los clérigos están sujetos a dicha ley y a las demás del reino al que pertenecen que no contradigan su libertad, como son las leyes que allí mencionamos, y aunque no puedan ser juzgados ni castigados según dichas leyes, sino ante jueces y tribunales eclesiásticos, como entonces se dijo. Por tanto, si los laicos pecan y están obligados a restituir cuando venden por encima del precio tasado por ley, también los clérigos pecan y están obligados a restituir en casos semejantes. Los extranjeros también están obligados por las leyes de la república en la que practican el comercio, en aquellas cosas que afectan al comercio, de igual forma que están obligados a

pagar tributos establecidos justamente por las leyes del lugar; pues con esa condición se les permite comerciar, con la condición de que se sometan a todas esas leyes. Por ello, de igual forma que están obligados a restituir si no pagan al rey el tributo justamente establecido por la ley, así también están obligados a restituir cuanto reciban por encima del precio tasado por la ley. Así se explica que el privilegio portugués concedido a los extranjeros de no estar obligados por la ley de la tasa del trigo esté expresamente recogido en la ley misma portuguesa.

16. Se analiza el supuesto en que se fijan diversos precios al trigo, según las diferentes partes de la misma provincia.

Se duda si, suponiendo que existan en las diversas partes del reino diferentes tasas para el trigo —como sería si en Évora el precio de tasa fuera menor que en Lisboa, o si en Évora estuviera tasado y no en Lisboa, donde se vende más caro—, será lícito vender en Évora el trigo al precio que se vende en Lisboa, pero transportándolo a Lisboa a costa del vendedor.

Debe responderse que si el trigo que se vende no se ha designado en singular, sino que solo se determinó que tantas o tantas medidas de trigo se llevarían a Lisboa, de forma que todo el riesgo del trigo hasta que se entregue en Lisboa recaiga sobre el vendedor y a él pertenezcan también los gastos y el transporte, entonces, no cabe duda de que el contrato es válido y lícito. Pues, aunque el acuerdo de venta se haga en Évora, se suspende y perfecciona en Lisboa. Lo mismo sucedería si una cierta cantidad de trigo ya apartada se vendiese en Évora siendo el vendedor quien toma sobre sí la responsabilidad del riesgo y los gastos hasta la entrega en Lisboa, pues, al tomar sobre sí el riesgo que de otra forma recaería sobre el comprador —como veremos a continuación—, se suspende el contrato virtualmente y es lo mismo que si se celebrase en Lisboa y allí se vendiese.

Pero si el vendedor no aceptase sobre sí el riesgo, sino que, por el contrario, este pasase inmediatamente al comprador, no podrá venderlo sino al precio tasado en Évora, pues el contrato se perfecciona en Évora. Por lo que, en tal supuesto, debería el vendedor restituir el exceso cobrado sobre el precio de tasa, deduciendo los gastos en que el vendedor haya

podido incurrir por motivo del transporte. Si ambas cantidades fueran iguales, no habría obligación de restituir.

Observa que si el vendedor tenía firme propósito de transportar su trigo para venderlo en Lisboa y, a petición del comprador, que desea correr con los gastos de transporte, desistiera de transportarlo y lo entregase inmediatamente al comprador, entonces, en el fuero de la conciencia, y no existiendo escándalo, podría recibir el vendedor tanto más por encima del precio tasado en Évora cuanto, a juicio de los prudentes, se estimase que sea el lucro que pierde el vendedor por el hecho de no ser él quien transporta su trigo; pues este aumento no sería debido al precio del trigo, sino al lucro cesante que, en el supuesto establecido, lícitamente podía vender. Sobre todo esto, entre otros, puede leerse a Medina.

17. Que la ley no es injusta por el hecho de establecer la tasa en unas partes del reino y no en otras.

El hecho de que exista la tasa en una parte del reino y no en otra, en la que parece que no se necesita, no hace que la ley sea injusta. Sin embargo, si en la misma parte del reino se concediera por ley a unos el poder vender por encima del precio tasado y a otros no, y ello sin causa especial —como sería si se permitiera vender más caro por haber traído el bien desde otro reino, o del mismo reino pero habiéndolo transportado, o por cualquier otra causa conveniente al bien común—, no se podría decir que dicha ley es justa y, por tanto, no tendría fuerza obligatoria.

El hecho de que los ministros públicos disimulen y hagan la vista gorda para con algunos y no para con otros no hace que la ley pierda su fuerza y deje de obligar. Por tanto, dichos ministros pecan contra la ley, y lo mismo se diga de los transgresores, teniendo obligación de restituir la diferencia.

Sin embargo, si, siendo consciente el legislador, todos o casi todos vendiesen impunemente por encima del precio tasado por la ley, deberá presumirse que la voluntad del príncipe es que la ley no obligue, pues ha perdido su fuerza.

DISPUTA CCCLXV

Sobre la conveniencia de tasar el trigo en el reino de Portugal en la forma que se acostumbra

1. Circunstancias en que se formula la pregunta.

En el tiempo en que yo explicaba estas cosas en Évora sucedió que, sin yo saberlo, alguien a quien no conozco presentó al cardenal Enrique, que aún no era rey, las razones por las que opinaba que la tasa del trigo, en este reino, además de inútil, originaba un gran daño. Ni vi ni pude conocer las razones mencionadas, pero habiéndolas mandado el cardenal Enrique a los senadores supremos, la casualidad quiso que las respuestas vinieran a caer en mis manos. Y como quiera que, con la larga experiencia que dan los años, yo también opinase que dichas tasas no convenían en lo más mínimo, intenté responder a aquellas razones. Me movían a ello los peligros grandes a que se veían expuestas las almas más que las ventajas e inconvenientes temporales. Pretendía aportar alguna luz al bien público y conseguir que no se establecieran dichas tasas, cosa que, hasta mi salida de Portugal, el año 1591, se había conseguido, siguiendo sin establecerse hasta el día de la fecha, según creo.

En las respuestas mencionadas se decía lo siguiente a propósito de la objeción según la cual se consideraba notoriamente injusto el precio tasado para el trigo del año próximo (ahora ya pasado).

2. Al estudiar la tasa del trigo se deben tener en cuenta dos momentos distintos.

Por lo que hace al tasar el trigo, deben tenerse en cuenta dos momentos distintos. Uno, cuando existe abundancia de trigo o, ciertamente, una cantidad normalmente regular. Otro, cuando existe mala cosecha y escasez del mismo. En el primer caso, debe tasarse el justo precio del trigo teniendo en cuenta las demás circunstancias que influyen en el justo precio, tal y como manda el derecho. En el segundo, sin embargo, ni debe atenderse a la cantidad existente de trigo ni a las demás circunstancias que concurren y exigirían que el precio subiese, sino que debe tasarse un precio moderado al que los compradores puedan llegar cómodamente. Esto se decía en la respuesta.

3. Si la tasa establecida en tiempos de escasez y carestía es justa o injusta. Cuál sea la causa de que, en esas circunstancias, se establezcan precios injustos que perjudican a muchas personas.

Merece la pena, pues, que examinemos si esto último es o no cierto, pues de ello depende el juicio sobre si es justa o injusta la tasa que, según reconoce esa doctrina, se estableciera en momentos de escasez y mala cosecha. También merece examinarse cuál pueda ser la causa de que, en esas circunstancias, se establezcan precios injustos con daño para muchos, y por la que los dueños del trigo, viendo que de esa forma disminuirá su precio, quebrantan la ley, difícil denunciar la injusticia de la ley y que, en caso de duda, deberían obedecerla incluso en el fuero de la conciencia.

4. Se examinan las razones a favor de la opinión contraria.

Me admira, en primer lugar, que en favor de esta opinión se cite a Covarrubias, quien abiertamente la rechaza y refuta en el mismo lugar que se cita, abrazando la contraria, al tiempo que la defiende con textos tomados del derecho. También me maravilla que se cite en su favor a Ángel y a Silvestre, que nada dicen de lo que se les atribuye, y que solo afirman que se comete una injusticia y hay obligación de restituir cuando a una persona forzada por la necesidad se le obliga a comprar a un precio mayor que el que correspondería. Así, por ejemplo, si se vendiera una medicina a quien la necesita para salvar su vida a un precio superior a lo que vale, habría obligación de restituir la diferencia. Y Silvestre nos dice expresamente que, en tiempos de necesidad, se pueda obligar a quienes abundan en bienes que ellos no necesitan a que los vendan por su justo precio a las personas que los necesitan para vivir, cosa que, según él, sucede en momentos de escasez. Todo lo anterior lo toma Silvestre de Panormitano.

Como se ve, en todo lo expuesto, no se hace mención alguna de la conveniencia de disminuir el precio justo que en ese momento tenga el bien por la naturaleza misma del problema, y, ciertamente, ninguno de los teólogos que se ocupan del precio tasado por ley defiende la opinión que impugnamos. Ni siquiera Juan de Medina, que se ocupó del tema con más extensión y cuidado que los otros, defendió esa opinión, pues, si se le lee atentamente, se verá que solo concede a los poderes públicos la facultad de moderar el precio y reducir la avaricia de los vendedores dentro de los límites del justo precio que, teniendo en cuenta las

circunstancias y dada la naturaleza del problema, el trigo tenga en ese momento. Y lo mismo piensan Castro, Soto, Navarro y Covarrubias cuando, en los lugares citados en la disputa anterior, afirman que los vendedores que sobrepasan el precio tasado están obligados a restituir la diferencia, añadiendo que esto es así siempre y cuando el precio tasado por la ley fuere justo, pues, de lo contrario, la ley sería injusta y no obligaría en el fuero de la conciencia. Como después explicaré, aunque la opinión que impugnamos fuera cierta y el príncipe pudiera ordenar, en bien de la república, que en momentos de mala cosecha se venda el trigo a un precio inferior al que entonces sería su precio natural, en todo caso, quien quebrantase la ley no estaría obligado a restituir, aunque sí incurriría en pecado.

Fue Bartolo quien dio pie a que algunos jurisperitos aceptasen como válida la opinión que no dudo en calificar de absolutamente falsa. Pues, preguntado si alguna vez puede estar obligado alguien a vender lo que le pertenece a un precio inferior al justo, responde: está obligado en caso de escasez y carestía, apoyando esta respuesta en un texto legal. Sin embargo, el mismo Bartolo explica poco después el sentido de su respuesta con toda claridad, al indicar que su afirmación debe entenderse de cuando la necesidad es extrema. Así pues, de igual forma que habría que ayudar gratuitamente a quien padeciendo extrema necesidad no tuviera dinero para pagar, así habría que ayudarle aceptando un precio inferior al justo si es que no puede pagar más. Y, ciertamente, Bartolo y quienes le siguen serían tontos si pretendieran sacar otra conclusión del texto que citan, pues el caso que se contempla es el siguiente: supongamos que en la misma nave viajasen numerosas personas llevando consigo sus mercancías; supongamos que se vieran obligadas por una tempestad a arrojar al mar muchas de las mercancías con el fin de salvar las propias vidas y el resto de las mercancías. Se pregunta si, en tal caso, quienes lograron salvar sus vidas y mercancías no estarán obligados a pagar las mercancías que en provecho y bien propio se arrojaron al mar. La respuesta del jurisperito es que, en tal caso, los dueños de las mercancías salvadas están obligados a contribuir de acuerdo con el valor de los bienes que cada uno salvó, no estando obligadas las personas que solo salvaron sus vidas.

Del ejemplo anterior concluyen Bartolo y quienes como él opinan que, en tiempo de necesidad, todas las cosas son comunes por derecho

divino y humano, y, ciertamente, si la conclusión la entendiesen válida en cualquier necesidad no extrema, harían el ridículo y estarían opinando en contra de la opinión común de los doctores. Así puede verse por cuanto expusimos al tratar extensamente de la limosna. El texto en cuestión no se refiere a otra necesidad que no sea la extrema; más aún, tal y como explicamos ampliamente al tratar antes de la misma materia, tampoco el texto prueba la conclusión de Bartolo, es decir, que en tiempo de necesidad pueda cualquiera consumir gratuitamente los bienes de otro, pues los que viajaban en la nave del ejemplo eran personas ricas que transportaban sus mercancías en la nave y, por razón de las que cada uno salvó, se les pide contribuyan al pago de las que se arrojaron al mar. Ahora bien, es opinión cierta y común entre los doctores que, si una persona rica se viera en extrema necesidad y consumiera lo que pertenece a otra, estaría obligada a pagar el justo precio de lo consumido, según expusimos en el lugar citado. Por lo que la conclusión que se saca del texto en cuestión no puede fundarse en que, en tiempo de necesidad, todas las cosas son comunes y está permitido consumir gratuitamente lo que a otro pertenece, sino que deberá fundarse en una cierta equidad que el texto define: es decir, porque los hombres se suelen ayudar unos a otros en la tempestad, no solo al aligerar la nave, sino en todo otro trabajo que requiera salvar la nave y las demás mercancías. Los legisladores podrían presentar muchas otras razones para apoyar la fuerza obligatoria de esta equidad.

5. Se rechazan las conclusiones de la opinión anterior.

Considera, por tanto, prudente lector, cuán fuera de lugar y débiles, por no decir necias, resulten las conclusiones que se pretenden sacar de aquel texto. No es correcto deducir de él que, en tiempos de mala cosecha y escasez de trigo, se pueda tasar este por debajo del justo precio que en ese momento tenga, dada la naturaleza del problema. Si algo se deduce de aquel texto es que, en caso de extrema necesidad, se podrá obligar a una persona a vender a otra lo que esta necesita para salir de la necesidad a un precio menor que el normal, si es que la persona necesitada no puede pagar más; y ni esto prueba aquel texto, tal y como hemos demostrado.

En segundo lugar, de ningún modo se sigue de lo expuesto que, en tiempos de escasez, pueda el príncipe tasar el trigo por debajo de su valor, si no es para aquellos que se encuentran en extrema necesidad y pudieran perecer si no se les ayudase de esa forma (lo que sucede a muy pocos y muy rara vez). Así pues, si no se ofrece otro argumento, de ningún modo se prueba que la ley así dictada por el príncipe sea justa para quien puede pagar el precio justo del trigo, aunque para ello tenga que vender su patrimonio, como hicieron los egipcios en tiempos de José. Mucho menos se prueba que la ley sea justa porque se consigue con ella que los agricultores pobres vendan su trigo a los ricos y poderosos a ese precio. ¿Por qué, pues, los doctores que defienden esta opinión aducen en defensa de la ley que, en tiempos de escasez, todo es común y se puede tomar lo ajeno sin que por ello se pueda hablar de robo? ¡Como si, por el hecho de existir escasez, todos se sintieran inmediatamente en extrema necesidad! La experiencia enseña más bien lo contrario.

La misma conclusión que rechazamos pretende justificarse acudiendo a la ley *si pendentes 4. de usufruct.* Pero este texto tampoco prueba nada, pues el supuesto que considera es el siguiente: supongamos que se concediera como legado a una persona el usufructo de un determinado campo; a esa persona corresponderán todas las cargas que pesen sobre el campo. Por ejemplo, si por razón del campo o de la acequia que lo atraviesa hubiera que pagar alguna cantidad para reparar las cloacas públicas, o si hubiera de aplicarse parte del fruto producido por el campo como servicio al municipio a un precio inferior al común, estas cargas gravarían el usufructo. Esto es todo lo que en la mencionada ley se dice. Sin embargo, los autores con los que discutimos pretenden ver confirmada su opinión en lo que acabamos de exponer, cuando es más claro que la luz del día que el texto no se refiere a los momentos de necesidad, sino a cualquier momento en que existan sobre el campo las cargas mencionadas. Pero, más aún, aunque se refiriera a los momentos de necesidad, nada se deduciría por ello en favor de la opinión de dichos autores en razón de la carga que el campo soportase en ese momento.

6. Cuando de un determinado lugar se sacan muchas mercancías, el magistrado podrá permitirlo regulando que se venda al pueblo la cantidad que este necesite a un precio menor.

Observa que cuando de un determinado lugar se sacan muchas mercancías, de igual forma que el pueblo de donde se sacan, o su magistrado, pueden prohibir que se saquen para que el pueblo tenga abundancia de lo que necesita, así también pueden permitir que se saquen, siempre y cuando queden para vender al pueblo a menor precio las que este necesite. De forma semejante, cuando los compradores fueran extranjeros, lo mismo que el príncipe puede prohibirles sacar del reino las mercancías para que no falten o se vendan más caras, así podrá concederles que las saquen reservando una parte para venderla a los naturales a menor precio, tal y como durante estos años se hace justamente en Portugal con la sal.

7. Se expone la opinión contraria, según la cual los magistrados de la ciudad han de procurar que las cosas necesarias se vendan al justo precio, es decir, al precio equivalente al valor de las cosas.

Los diferentes textos legales están mucho más claramente a favor de nuestra opinión, pues se establece en ellos indistintamente que los magistrados deben hacer que las cosas necesarias se vendan al justo precio, entendiendo por justo precio el que iguala el valor de los bienes. Y el mismo santo Tomás nos dice que, para que se guarde la justicia, se ha de observar en la compraventa la igualdad entre el precio y el bien que se vende, pues, de lo contrario, o se mezclaría la misericordia y generosidad de una de las partes, o existiría injusticia en el contrato.

Observaré, sin embargo, lo siguiente: este problema no se debe juzgar por lo que dispone el derecho humano, pues ese mismo derecho es el que se cuestiona. Nos preguntamos si el príncipe tiene potestad para establecer por ley que, en momentos de escasez, se vendan las cosas a un precio inferior al que, por la naturaleza del problema, en ese momento les correspondería. Prescindiendo de lo que dice el derecho, el problema debe estudiarse de acuerdo con la naturaleza misma de las cosas, tarea que pertenece más a los teólogos y filósofos morales que a los juristas.

8. Objeción.

Arguyes: por la naturaleza misma del problema y por el derecho natural, se puede probar suficientemente que la ley que en tiempos de mala cosecha disminuye el justo precio ínfimo natural es una ley equitativa y que, por tanto, el príncipe tiene potestad para dictar dicha ley. Efectivamente, se debe preferir el bien común de la república al bien particular de cada uno. Por ello, si el bien común de la república pidiera que el príncipe dictase esa ley, podría hacerlo lícitamente sin que sea obstáculo el que de la misma se siga el daño de algunas personas.

9. Si algo fuera tan necesario para el bien común de la república que, sin ello, sufriera esta un daño notable, debería preferirse el bien común de la república al bien particular de los individuos.

A tu objeción se debe responder, sin embargo, que, si algo fuera tan necesario al bien común de la república que sin ello la misma república en cuanto tal sufriera un daño notable en su conjunto, sí debería preferirse el bien común al particular. En este sentido concede Covarrubias justamente que, si algo fuera necesario al bien público de tal forma que no solo se echase de menos, sino que se necesitase vitalmente y a un precio menor que el suyo natural, podría obligarse a quien lo tuviera a venderlo a ese menor precio. Sin embargo, esto sucede rarísimamente, ya que, por lo menos, la república podrá pagar el justo precio utilizando la contribución necesaria de los demás miembros. Pues no es equitativo que, para contribuir al bien común, unos miembros de la república se graven más que otros, pudiendo estos contribuir proporcionalmente y según sus posibilidades. Por lo demás, cuando la república como tal puede subsistir sin un determinado bien, de cuya falta solo se sigue una diferente distribución de poder y riqueza entre las personas, no solemos decir que tal bien es vitalmente necesario para la república, pues todos los miembros siguen perteneciendo a la república y el bien común de esta continúa íntegro, a pesar de que sus miembros sufran cierta diferenciación en cuanto a su riqueza y poder. Porque al bien de la república le afecta muy poco el que los miembros que antes eran ricos vengan a ser más pobres, con tal de que otros miembros de la misma república lleguen a ser más ricos y poderosos. Más aún, esto depende del azar y la fortuna, pues todos los miembros de la república tienen derecho

a ascender socialmente si la suerte les ayuda, sin que a nadie se deba un nivel social determinado y seguro de forma que no pueda subir o bajar de él. Todo lo cual hace que, de igual forma que el príncipe no puede quitar a los ricos para dárselo a los pobres (cuando estos no padecen necesidad extrema) con el fin de evitar que en su reino existan mendigos y pobres de solemnidad, ni tampoco puede quitar parte de sus bienes a los mercaderes ricos que los adquirieron legítimamente para entregarlos a los pobres, así tampoco puede obligar a vender una cosa a menor precio que el que, por la naturaleza del problema y consideradas todas las circunstancias concurrentes, dicha cosa vale. Pues obligar a que un bien que *hic et nunc* tiene un precio justo ínfimo de seis se venda solo por cuatro equivaldría a obligar al vendedor a que entregase al comprador gratuitamente dos unidades que legítimamente le pertenecen. Así pues, en la pragmática en la que se estableciera una tasa menor que el precio que el trigo tiene en momentos de mala cosecha, no solo se obligaría a los ricos a entregar lo que les pertenece de forma gratuita a los pobres, sino que se estaría obligando también a muchos pobres a hacer lo mismo, y con ello se estaría obligando a quienes cosecharon el trigo con gran trabajo y costo a que lo entregasen gratuitamente a los ricos. Especialmente, dado que el rey, en este reino de Portugal, acostumbra a servirse del trigo a ese precio para preparar las naves y para otros muchos fines; concediendo poder a los grandes y poderosos para obligar a los dueños del trigo a que les vendan este al precio tasado, incluso contra su voluntad. Y, más aún, dado que los jueces y demás ministros públicos, que no suelen ser tan pobres, reciben el trigo al precio tasado, no solo para sí mismos, sino para sus parientes, amigos y otras personas que, con el fin de lucrarse, forman sociedad con ellos. Estos ministros incluso toman el trigo contra la voluntad de sus dueños, por no decir otros muchos abusos y vejaciones que cometen contra dichos dueños.

Así pues, para decirlo brevemente, la república solo puede obligar a los ricos a que vendan a los pobres su trigo a menor precio que el que tiene por la naturaleza del problema, cuando podría, igualmente, obligarles a dar limosna en la misma cantidad; lo que solo sucede cuando los pobres se encuentran en extrema necesidad de ayuda o se teme que se presentará esa necesidad si no se les ayuda. Así lo expusimos, siguiendo la opinión de Soto y Covarrubias, al ocuparnos de la limosna. Y, en el caso

mencionado, la obligación no afectaría solo a los dueños del trigo, sino que también las demás personas ricas deberían ayudar con sus limosnas, pues solo así quedaría la república gravada equitativamente y de forma proporcional. En los demás casos, de igual forma que no puede obligarse a las personas ricas a que den limosna, tampoco puede obligárseles a que vendan sus bienes a los pobres a un precio inferior al que valen, pues equivaldría a obligarles a dar limosna en la misma cantidad en la que el precio justo se disminuye. Y así como los pobres nunca están obligados a dar limosna a los ricos, así tampoco puede obligárseles jamás a venderles las cosas a un precio inferior al justo. Por tanto, si los ricos las comprasen a menor precio, aunque fuera con la autorización del príncipe, estarían obligados a restituir la diferencia.

10. Se considera ley injusta la que tasa el precio de la mercancía por debajo del precio justo ínfimo que, consideradas todas las circunstancias del caso, le corresponde. En consecuencia, dicha ley no obligaría en conciencia.

Por cuanto acabo de exponer, y por las cinco razones que expuse en la disputa anterior, creo haber probado suficientemente que es injusta la ley que tasa el precio del trigo, o de cualquier otra mercancía, por debajo del precio justo ínfimo que, consideradas todas las circunstancias entonces concurrentes, tenga la mercancía por la naturaleza del problema; y, por tanto, que dicha ley no obligaría en el fuero de la conciencia. Añadiré ahora lo que, para explicar mi pensamiento, prometí más arriba. Es decir, que, aunque el príncipe tenga poder para dictar una ley que mira al bien común, y dicha ley tenga fuerza para obligar a su cumplimiento, sin embargo, los transgresores de la misma, aunque llegasen a pecar, no estarían obligados a restitución alguna. Esto es así porque dicha ley no se ajustaría a lo que pide la justicia conmutativa, es decir, a la igualdad en cuanto al valor entre la mercancía y el precio. Una ley como esa solo podría establecer que el trigo se venda lícitamente al precio tasado por el bien común de la república, por lo que sus transgresores pecarían, ciertamente, contra la obediencia debida al príncipe y, quizá, contra el amor debido a la patria y al prójimo, pero no pecarían contra la justicia y, por tanto, no estarían obligados a restituir.

El caso que estamos analizando es semejante al que se plantearía si el príncipe mandase a las personas ricas dar limosna a los pobres en las circunstancias que expusimos más arriba, pues en tal caso, aunque el príncipe pueda mandar que se dé limosna, las personas que no le obedecieran no estarían obligadas a restituir, pues no pecarían contra la justicia, sino contra la obediencia debida al príncipe y contra el amor a la patria y al prójimo.

11. Aunque la ley se hubiera establecido justamente al no fijar un precio inferior al justo mínimo, el príncipe está obligado a abrogar o modificar esa ley cuando las circunstancias que hacen subir sensiblemente el precio natural del trigo cambien notablemente.

De lo expuesto hasta aquí se sigue que, aunque la ley que tasa el trigo fuera justa al no establecer un precio inferior al justo ínfimo que, dadas las circunstancias concurrentes y por la naturaleza del problema, tuviera el trigo, el príncipe estaría obligado a abrogarla o a mudarla siempre que hubieran cambiado notablemente las circunstancias que hacen subir de forma notable el precio natural del trigo. Pues como quiera que tales leyes suelen fijar el justo precio ínfimo con preferencia al medio o máximo, y la ley que establece un precio inferior al ínfimo sea injusta, se sigue que, una vez modificadas significativamente las circunstancias que influyen en el precio natural, el rey y sus consejeros están obligados a abrogar o mudar la ley aumentando el precio del trigo; corriendo con los daños que, de no actuar así, pudieran seguirse para los dueños del trigo. Se excusarían de esta última obligación si tanto el rey como sus consejeros pudieran disculparse debido a su ignorancia.

Comprenderás así la razón por la que no debe aprobarse la costumbre de tasar el trigo de septiembre a septiembre, a no ser que los legisladores estén atentos para suprimir o mudar la ley durante el año si, a lo largo del mismo, cambiasen las circunstancias, cosa que difícilmente podrán realizar en las regiones alejadas del reino, a no ser que deleguen esta función en los jueces, lo que no parece conveniente. Comprenderás, además, que se deba aprobar mucho menos la opinión de aquellos que, argumentando con base en que las leyes no deben cambiarse

frecuentemente, afirman que debe mantenerse en tiempos de mala cosecha la misma tasa que se estableció. Aunque en las demás leyes sea perjudicial el cambiarlas frecuentemente, en el caso de la tasa del trigo, para no incurrir en culpa mortal y en la obligación de restituir, deberá cambiarse tantas veces como cambien las circunstancias, lo que suele ser bastante frecuente. De no actuar así, no debería establecerse la tasa, sino que debería dejarse a los hombres que vendieran según las circunstancias y según pidiera la naturaleza misma del problema.

12. Si el precio del trigo se tasase por debajo del precio justo ínfimo, se perjudicaría a los arrendatarios de las rentas eclesiásticas.

Antes de exponer mi opinión sobre la conveniencia de tasar el trigo, añadiré algunas observaciones. En primer lugar, que, aunque es cierto que tasando el trigo dentro de los límites del precio justo natural que le corresponde dadas las circunstancias, no se perjudicaría a los arrendatarios de las rentas eclesiásticas y de los demás señores poderosos, ni a los mismos señores y eclesiásticos, sí se les perjudicaría si se tasase por debajo del justo precio ínfimo. A los arrendatarios, ciertamente, por ser suyo el dominio del trigo y obligarles a venderlo por debajo de lo que vale. A los eclesiásticos y poderosos por cuanto los arrendatarios, conocedores del daño que les causa dicha ley, arrendarán las rentas a menor precio.

13. Corresponde al legislador no solo el atender al bien material de los súbditos, sino también al bien espiritual.

Añadiré, en segundo lugar, que corresponde al legislador (especialmente si es cristiano) no solo el atender al bien material o temporal que de sus leyes se siguen, sino también a los inconvenientes y ventajas espirituales de sus súbditos. Pues como quiera que el fin político se ordene al fin sobrenatural de la vida eterna, es claro que, al elaborar sus leyes, debe atender al bien espiritual y salud de las almas de sus súbditos no menos que al bien temporal de la república. Y, por esta razón, si viera que de alguna ley suya se seguirá para muchos un grave daño espiritual, ya

sea por debilidad o por malicia de los mismos súbditos, estaría obligado a abstenerse de dar esa ley por el amor que les tiene, especialmente si existe otra vía para conseguir el mismo fin que con la ley se pretende.

En el tema que estamos tratando son muchos los que, con gran peligro para sus almas, quebrantan la ley de la tasa, incluso cuando es justa, pecando mortalmente y estando obligados a restituir bajo pena de condenación eterna. Y son muchos también los que, una vez contraída esta obligación, no suelen liberarse de ella debido a la dificultad de la restitución y a que no temen mucho a Dios. Esto es lo que me mueve fundamentalmente a desaconsejar la tasa del trigo, pues son muchos los que se enredan a la hora de restituir y muy pocos los que están dispuestos a ello. Así sucede, especialmente, porque siendo el trigo un bien que mucha gente vende —generalmente agricultores— y no vendiéndose en el mercado público, sino en casas particulares, en forma oculta y sin testigos, la ley se quebranta más fácilmente por el deseo desordenado de lucro, y se establecen precios inferiores al justo, dejando que los extranjeros vendan su trigo a precios mucho mayores. Además, porque no estando establecida la tasa en este reino de Portugal, ni considerándose conveniente en Lisboa, ciudad a la que suele venir el trigo procedente de otras partes del reino, especialmente de más allá del Tajo, los comerciantes suelen ofrecer espontáneamente un precio superior al tasado por la ley, pues saben que llevándolo para su venta en Lisboa conseguirán un beneficio mayor que la cuantía en que ellos superan el precio de la tasa.

Y no digan los senadores que son solo los arrendatarios de las rentas eclesiásticas y de señores poderosos quienes quebrantan la ley de la tasa porque sean ellos los únicos que acuden pidiendo que se les perdone la pena y los únicos que, cuando se les lleva a juicio, insisten en que no están obligados por ella. No digan esto y crean, más bien, lo que dicen los confesores y profesores de teología, que todos los días son consultados sobre el tema. Pues si solo acuden a ellos las personas mencionadas se debe, fundamentalmente, a que, una vez detenidos, los agricultores pagan inmediatamente la pena; igualmente, a que se hace la vista gorda con los poderosos, y a que ni la décima parte de cuantos quebrantan la ley son conocidos por las personas encargadas de investigar y castigar a los culpables. Pues la mayoría prefiere exponerse al peligro que representa

el pagar cuarenta monedas, suponiendo que se les descubra, convencidos como están de que ganarán doscientas vendiendo por encima del precio tasado por la ley. Y no diré nada de los perjurios que todos los días se cometen al preguntar sobre el tema, debiéndose en parte a la malicia de las personas, en parte a la rudeza de la gente y, finalmente, a la falsa misericordia de aquellos a quienes se pregunta.

14. Que el precio del trigo rara vez debe tasarse, ya que la tasa suele ser ocasión de numerosos pecados.

Con lo anteriormente expuesto se comprenderá fácilmente cuál es nuestra opinión. Navarro opinó, ciertamente, que el trigo se debía tasar rara vez, dando, entre otras razones para pensar así, la de que solía ser ocasión de pecado para muchas personas. Yo soy de la misma opinión, especialmente tratándose del reino de Portugal.

En primer lugar, porque el precio no se debe ni puede tasar de forma lícita, justa y válida si no es dentro del margen permitido por el precio justo natural, tal y como extensamente hemos expuesto y, si no me equivoco, también con eficacia. E inmediatamente después de la cosecha, resulta difícil determinar el precio sin haber dado tiempo a que la experiencia lo confirme. Esta razón es mucho más válida cuando se trata de favorecer el bien común sin que se exceda el justo precio ínfimo. En segundo lugar, porque, siendo las diferentes regiones de Portugal tan diversas en cuanto a la abundancia y escasez de trigo, en la cantidad de dinero y en muchas otras circunstancias, resultaría difícil establecer en cada una el justo precio, siendo difícil establecer los términos equitativos en las fronteras de las mismas. En tercer lugar, porque, tal y como se ha probado, es necesario modificar la ley cuando, a lo largo del año, cambian las circunstancias; cosa que resulta difícil estando los senadores ocupados en otras cosas y no ocupándose de esta. De donde resulta que, como nos muestra la experiencia, muchos se ven oprimidos por la injusticia de la ley y, lo que aún es peor, además, se les castiga injustamente. En cuarto lugar, porque a los extranjeros no les obliga la tasa y, obligando a los naturales, resulta que los extranjeros suben mucho más el precio, expoliando a los portugueses de su dinero, tal y como se explicó más arriba. Añade a esto que, como justamente se teme, más aún, se afirma,

los extranjeros compran frecuentemente el trigo a los naturales pagando un precio superior al tasado por la ley y lo revenden a un precio superior al que ellos pagaron. En quinto lugar, porque, no obligando la tasa a los lisboetas y extranjeros, los demás vendedores toman pie de ello para vender por encima del precio tasado, especialmente ofreciéndoles los comerciantes lisboetas un precio superior a la tasa, como se ha dicho. Añade a esto que resulta difícil defender que la ley pueda considerarse justa entre tanta diversidad de precios a los que venden los extranjeros y aquellas personas a las que los naturales del lugar tienen que vender. Todo lo cual se aplica también al reino de Castilla cuando la ley de la tasa manda que se venda a catorce reales de plata la medida de trigo, existiendo tanta escasez del mismo y teniendo que traerlo desde tan lejos que, computados los gastos de transporte, se concede a quienes lo transportan que lo vendan a veinticinco o treinta reales. En sexto lugar, prescindiendo de las cosas que se temen y dicen de los ministros públicos, diré que me mueve a pensar así, principalmente, el gran peligro que corren las almas, tal y como expliqué más arriba.

15. Sobre si se debe permitir a los comerciantes de trigo que lo vendan al precio que ellos quisieren.

Dirás, entonces, ¿qué, deberá permitirse que cada uno venda el trigo al precio que quisiera? Porque, ciertamente, de ello se seguirían grandes daños para la república. Pues, como quiera que, de diez partes de trigo que en Portugal se venden, nueve pertenezcan a los arrendatarios de las rentas eclesiásticas y nobles y, en la medida en que pueden, estos arrendatarios intenten subir el precio todo lo posible, se estará dando pie a que, en la medida en que se les permita vender al precio que quisieren, vendan por encima del justo precio y chupen la sangre de los pobres; de lo que se seguiría que, en breve tiempo, estarían en sus manos todos los bienes y campos de los demás.

Veo que esta es la razón fundamental por la que los senadores afirman que es necesario tasar el precio del trigo en Portugal. A esta razón debe decirse que este mal (si es que se le quiere llamar así) de ningún modo debe seguirse, pues se le podría atajar fácilmente sin acudir a la ley de la tasa, origen de tantos males como hemos mencionado más arriba. Pues

suponiendo que, al actuar de la forma criticada, tales personas sean injustas y perjudiciales para la república, podría obligarlos a dar razón del trigo que guardan en la ciudad, procedente de entregas y rentas eclesiásticas y de la nobleza, lo que no resultaría difícil en cada ciudad. Y, una vez hecho esto, podría obligarlos a venderlo al precio moderado que, consideradas las circunstancias concurrentes y dada la naturaleza del problema, se pide y acepta comúnmente por las demás personas del lugar. Más aún, la autoridad pública podría venderlo y distribuirlo según lo exigiera el bien común del pueblo, entregando a los dichos arrendatarios el precio justo y dejándoles a los mismos el trigo que no fuera necesario para el bien común y necesidades del pueblo en que lo tienen depositado. Y actuando así, sin necesidad de ley de tasas, se lograría en Portugal que todos vendiesen el trigo al precio justo y moderado, no dando ocasión a los extranjeros para que suban el precio, con lo que se evitarían los males reseñados más arriba. Del mismo modo, se debería obligar a los naturales del lugar a que guarden trigo en abundancia y no lo vendan al justo precio moderado cuando el pueblo lo necesita, con lo que se respetaría la igualdad entre todos. Mucho más eficaz es este medio para que el pueblo pueda comprar el trigo al justo precio que el recurrir a la ley de la tasa y, omitiendo esta otra diligencia que sería suficiente por sí sola, permitir que cada uno venda al precio que guste e investigar después a los transgresores de la ley para castigarlos, pues estos, con tal de conseguir doscientos vendiendo por encima del justo precio, fácilmente se exponen al peligro que representa el tener que pagar la pena menor que la ley impone; especialmente, dado que los jueces solo se preocupan de exigir la pena y no cuidan de que se devuelva a los compradores el exceso sobre el precio justo.

16. Qué deben hacer las personas a quienes se ha confiado la distribución del trigo.

Advertiré que se debe tener mucho cuidado para que aquellos a quienes se encargue la distribución del trigo no lo tomen para sí, para sus amigos ni para otros ministros públicos, pues deben distribuirlo más bien a los pobres, a los agricultores para la siembra, y a los panaderos, para que vendan públicamente el pan cocido con su peso justo y al precio moderado, proporcional al que pagaron por el trigo. También

deberá cuidarse que los pobres no gasten en comprar el trigo a quienes se encargó su distribución más de lo que pudieran exigirles los dueños del trigo. Deberá cuidarse, además, que los dueños del trigo no sufran injustamente daño alguno, ya sea retirándoles más trigo del justo, ya sea reteniéndoles el precio que les corresponde. Tampoco se les deberá cobrar el trabajo y los gastos necesarios para realizar la venta, y deberá dejárseles la cantidad que necesiten para alimentar a la propia familia y para otras necesidades que la familia tenga. Tampoco se les deberá cargar con los gastos que supongan los documentos públicos.

Entre otros abusos de los jueces públicos, suele existir el siguiente: reciben de todo el mundo la totalidad del trigo que han de distribuir y ni siquiera dejan al dueño el trigo necesario para alimentar a la familia y para otras necesidades que esta pudiera tener. Una vez hecho esto, mediante peticiones escritas por sus siervos y criados a no pequeño precio, y mediante concesiones que hacen a los mismos, tratan de que sean fiadores suyos concediéndoles parte de su trigo. De estas y otras formas extrañas agravian a la gente, especialmente a los agricultores, subiendo el clamor de los miserables hasta los oídos del Señor Sabaoth. Todas estas prácticas son contrarias a la justicia, existiendo obligación de restituir. Los jueces, ciertamente, están obligados por su oficio, y en justicia, a que la distribución del trigo se haga sin gastos innecesarios, y a que el pueblo y los más miserables no se vean agraviados con su venida. Por lo que si todos los abusos que en esto se cometen llegasen a los oídos de los senadores de igual forma que llega la cantidad de trigo que, en sus respuestas, mencionan los jueces haber distribuido al precio tasado por la ley, quizá no alabasen tanta distribución. Preferirían también que, en lugar de la investigación que cada año se hace para conocer quiénes vendieron el trigo por encima de la tasa, se investigase a quiénes se vendió el trigo y qué otras cosas se vendieron a un precio superior al justo riguroso. Preferirían, igualmente, que la investigación se hiciera no solo por los poderes laicos, sino también por los poderes eclesiásticos en el momento de hacer la visita, pues donde se encontrase que se practica ocultamente la usura se podría obligar la restitución con las penas civiles y eclesiásticas. Así se conseguiría evitar grandes males espirituales y que los vendedores oprimieran a los pobres con la usura. Todas estas cosas sean dichas, salvo mejor juicio u opinión de los demás, por celo del honor de Dios y para bien común.

newdirection.online @europeanreform @europeanreform

978-2-87555-110-8