

El Golpe Avisa: Los Riesgos Que Corren Sin Contrato Escrito

Por Lic. Mauricio R. Hernández

Cuando estaba muchacho, me acuerdo que una vez le estuve ayudando a un vecino estacionar su automóvil en un espacio demasiado pequeño. Tratando de dirigirlo, le daba las señales con mis manos para que no le pegara al coche enfrente ni al de atrás. Por fin y con mucha dificultad, el vecino estaciono su vehículo. Saliendo y sonriéndote, me dijo, “No pa tanto preocupación joven, porque, ‘el golpe avisa.’”

Me dieron risa sus palabras tan confiadas y su manera sin afectación, especialmente porque sin saber manejar y siendo joven, fui muy impresionable. Me pareció que el señor había descubierto un sistema lógico y sencillo para estacionar automóviles. Acordándome, en verdad no puedo decir si su coche andaba chocado.

A pasar de los años, he visto que este modo de manejar no es adecuado ni propio. Uno corre el riesgo de dañar el vehículo ajeno. Además, si el dueño anda por allí y escucha el impacto, se va a enfurecer. Para evitar los problemas, reconozco que uno debe de saber por adelantado, el tamaño del espacio para propiamente estacionar su automóvil sin daño a los otros.

Hablando de los Contratos

Cambiando de sujeto pero siguiendo sobre el mismo tema, uno debe de tener la precaución de prevenir los problemas de antemano en vez de depender en el aviso de un golpe. Precisamente, en el aspecto de contratos de negocio, desafortunadamente he encontrado muchos ejemplos de confianza falsa, ingenuidad o hasta estafa entre los tratos de las partes contratantes.

No es verdad que el contrato verbal no tiene validez. A lo contrario, uno puede contratar sin convenio escrito. Hay muchos ejemplos de esto en la vida diaria. Y francamente, los contratos verbales son lo más común. Si le ofreces a tu sobrino, “Lávame mi coche, y té pago \$5.00.” Estas haciendo una oferta. Y si tu sobrino, sin decir nada, comienza a lavar tu coche, ha aceptado tu

oferta por medio de ejecución. ¿Pero que pasa?, Si casi de terminar, le dices al sobrino, “Sabes que, cambie de mente, no quiero que me laves el coche. Ya déjalo.” ¿Le debes algo al sobrino? ¿Le debes \$5.00 o la mitad o nada? Si se queja el sobrino, ¿puedes decirle?, “No te debo nada. No teníamos contrato escrito.” La respuesta es simple. Tenias contrato valido con el sobrino. Y si casi había terminado su trabajo, le debes el total y no la mitad o nada.

El Contrato

¿Pero que es un contrato? Simplemente, un contrato es una promesa o varias promesas que se pueden hacer cumplir legalmente. Entonces, la ley del contrato determina cuales son las promesas que se van hacer cumplir, si las promesas se han realizado, y cuales son los remedios para las infracciones del contrato. Estos remedios son básicamente remuneración o remedios a la parte violada del contrato.

Para validez, ¿cuales son los elementos de un contrato? Primero, hay que ver capacidad. ¿Son mayores de edad los contratantes? ¿Están en su capacidad mental cada uno? Segundo, el objeto del contrato tiene que ser legal. Por ejemplo, aunque se ve en las películas de cine, un contrato para eliminar a otra persona no será sostenido por ley porque el asesinato no es materia legal para hacer contrato.

La ley de contrato es extensa y este articulo no tratara dar toda el matiz de esta materia. Para los fines de esta redacción, vamos a limitar nuestro tratamiento al aspecto de contratos comerciales. No vamos hablar sobre contratos de bienes raíces o de convenios específicamente

implicando los tramites del consumidor.

Los elementos más básicos para determinar la validez de un contrato son los siguientes: Tiene que haber una oferta o propuesta como requisito indispensable. Esta propuesta se hace entre dos partes. Uno de las partes hace la oferta y la otra escuche la oferta.

La oferta tiene que ser definitivo. Hay requisitos esenciales incluyendo la identificación de la materia, el precio que se va pagar, el tiempo de cumplimiento, o el tipo de trabajo que se va hacer. La ley no desea crear los contratos entre las partes si no, la ley busca lo claro y lo determinado en la oferta para que se pueda decir después que la oferta tenia términos con cierta certitud razonable para crear el poder de aceptación de parte de la otra parte.

Entonces, la pregunta fundamental siempre es, ¿Hubo una oferta definitiva propuesta de una persona a otra? ¿Fue comunicada con suficiente claridad y entendimiento para decir sí o no a la oferta?

Muchas veces no hay oferta si no las declaraciones de una parte al otro, solamente son informaciones o negociaciones preelminares. Por ejemplo, el anuncio de una venta en el periódico generalmente es nada mas que una invitación para hacer una oferta.

Aceptación

Suponiendo que hubo una oferta valida, hay que ver si hubo aprobación de tal oferta. Una aceptación con condiciones, por ejemplo, no se puede decir que es aprobación de la oferta. En lo general, si uno acepta una oferta pero le agrega un condición, entonces tal aceptación actúa

como rechazo. Para ser valida, la aceptación debe tener dos requisitos: lo dado de la repuesta pedida y el asentimiento de lo propuesto. Como el dicho que se necesita dos para bailar el tango, igualmente, se necesita dos para hacer un pacto.

Hay tres aspectos de la aceptación. En primer lugar, hay que considerar la forma de aceptación. ¿En que manera comunicara su aceptación el partido al ofrecedor? ¿Por llamada telefónica? ¿Por carta? ¿Por e-mail sobre el Internet? Si el ofrecedor no ha especificado la manera de aceptación, se puede hacer de cualquier manera razonable. También, se debe reconocer aquí que el silencio sin nada mas, no puede ser aceptación. La aceptación se tiene que manifestar por un acto abierto.

En el segundo lugar, ¿Cuándo se ocurre la aceptación? Normalmente, una aceptación será efectiva tan pronto que sale de la posesión del aceptador. El tercer aspecto de la aceptación involucra una determinación de cuando se termino la oferta. Las ofertas se tiene limitaciones de tiempo. Uno no debe suponer que siempre se queda abierta la oferta.

Terminación de la Oferta

La oferta se puede terminar por varias razones, incluso de que hubo revocación de oferta o rechazo por la otra parte. También la contra oferta actúa como rechazo de una oferta mediante la proposición de una nueva oferta. A pesar de eso, en algunos casos, específicamente cuando la materia trata de venta de bienes, una contra oferta puede funcionar como una propuesta de términos nuevos para el contrato de venta.

El paso de tiempo también acaba una

oferta. Aunque en ciertos casos, el ofrecedor no da tiempo de decisión, la ley supone que el tiempo de aceptación no es interminable pero un tiempo razonable.

Otra manera que termina una oferta es cuando la materia de la oferta se hace ilegal por operación de ley. Un ejemplo de tal causa subsecuente es si una piensa vender una especie de animal, como un papagayo. Al tiempo de la oferta fue legal vender el pájaro. Pero, después de su oferta, el gobierno decide imponer una nueva ley prohibiendo la venta de tal papagayo por hacer animal raro. En ese caso, la venta del papagayo ya no es legal.

Por fin, la ultima razón en que una oferta se termina es cuando hay destrucción de la materia de la oferta. Por ejemplo, si piense aceptar una oferta para comprar una zapatería pero antes de aceptar, un incendio acaba con la tienda de zapatos, entonces no hay materia para basar oferta y aceptación para formar contrato.

Motivo Principal para Realizar Contrato – La Consideración

Para hacer valido, el ultimo requisito exigido es algo de valor recibido o prometido que induce a una persona a realizar un contrato. Este elemento esencial es el motivo principal por el cual una persona realiza un contrato.

Por ejemplo, cuando uno invierte dinero en una empresa, las partes al contrato desean lograr ganancia o beneficio económico por el intercambio de dinero. En buscar tales beneficios, cada parte incurre obligaciones. Este intercambio de beneficios y de obligaciones forma el base de lo que es la consideración del contrato.


Los Contratos Escritos

¿Reconociendo ahora que un contrato verbal tiene validez, por que le debemos tanto importancia al contrato escrito? En primer lugar, hay varias leyes estatales que requieren que ciertos tipos de contratos estén escritos y firmados para ser validos. Tales leyes son estatutos contra fraudes. En Nevada, un ejemplo es la ley que requiere que contratos por la venta de bienes con valor en exceso de \$500.00 tienen que ser por escrito. Otro ejemplo es que generalmente, los contratos de arrendamiento tienen que ser escrito. También, los contratos para venta de bienes raíces tienen que ser escrito.

Hay otras leyes estatales que tienen el mismo requisito y se encuentran en la Sección de Estatutos de Nevada NRS 111.220 y como ejemplos adicionales, incluyen promesas para pagar las deudas de otro o acuerdos que, por los términos, no se pueden realizar en el plazo de un (1) año. También, cada promesa hecha sobre la consideración de matrimonio, excepto promesas mutuas de casar, tiene que ser escrita.

Por escrito también deben de ser los prestamos de dinero o de proporcionar crédito en una cantidad principal de por lo menos \$100.000 hecho por una persona contratada al negocio de prestar dinero o de extender crédito.

Para Evitar Los Golpes de Contrato

Pero mas que otra cosa, la razón mas importante de redactar los contratos es para evitar y impedir los desacuerdos y mal entendimientos de los contratantes. Por ejemplo, desafortunadamente, la mayoría de sociedades terminan en pleito. Y si mas adelante, desdichadamente, hay pleito o procedimiento legal entre las partes, el contrato escrito ayuda eliminar equivocaciones y mal interpretaciones porque el juez, generalmente, dependerá y confiara mas que otra cosa, en lo que fue escrito entre las partes. De esta manera, los “golpes” de gastos y los desperdicios de tiempo se van reduciendo. Acuérdense que la buena fe no mas nos protege hasta cierto punto. Es bonito confiar pero es mejor verificar por medio de contrato escrito. 

Mauricio R. Hernández es abogado bilingüe localizado en Minden, Nevada en practica general civil acentuando asuntos de comercios, negocios fraudulentos, discriminación en el empleo, acoso sexual, despido injustificado, problemas del consumidor y daños corporales. Su numero de telefono es (775) 782-0195.

