

1

DEPARTAMENTO DE  
BIBLIOTECA  
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

REPUBLICA DE COLOMBIA

SECTOR :

Dt. MANUEL B. NAVARRO P.

SECRETARIO GRAL. :

Dt. ALVARO BARRIOS ANGULO

-----  
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS

DECANO :

Dt. PEDRO PACHECO OSORIO

SECRETARIO :

Dt. JULIO VARELA ESCUDERO.

PRESIDENTE DE TESIS:

Dt. ROBERTO BURGOS OJEDA.

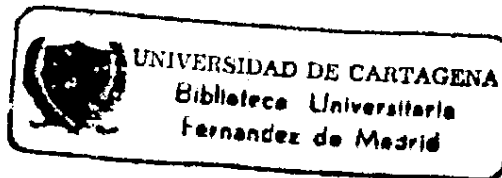
EXAMINADORES:

Dt. RAFAEL DE LAVALLE.

" MANUEL ALVAREZ.

"  
-----

CARTAGENA - MARZO DE - 1 9 7 2 -----



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Biblioteca Universitaria  
fernandez de Madrid

3

" FACULTAD DE DERECHO "

TESIS PARA OBTAR AL TITULO DE :

DOCTOR EN DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS.

Presentada :

por

ENRIQUE ESCALANTE LICONA

TITULADA :

"BREVE ESTUDIO SOBRE LA COMPRA-VENTA"

MARZO DE - 1 9 7 2 -

SCIB  
00019032-1

23343

11

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS

R E G L A M E N T O :

"ART. 83"

"LA FACULTAD NO APRUEBA NI DESAPRUEBA  
LAS OPINIONES EMITIDAS EN ESTA TESIS,  
TALES OPINIONES SON CONSIDERADAS PRO-  
PIAS DE SU AUTOR."

-----

J C B

DEDICATORIA

A MIS PADRES

A MIS HERMANOS

A MIS AMIGOS Y DEMAS PERSONAS QUE HICIERON  
POSIBLE ESTE TRIUNFO.

---

CAPITULO I -

Generalidades.

Una de las principales fuentes de las obligaciones en el derecho actual es el Contrato. Hay otras que como la responsabilidad extracontractual, ha adquirido gran importancia. Pero por ser el Contrato el acuerdo de voluntades, la manera normal de obligarse entre hermanos, ha conservado su primacía. Y entre los contratos el más usual en la práctica real de la vida inegalitariamente lo es el dominio por nuestro legislador como "Compraventa".

*dominio*

De allí su importancia y la razón de haberse concedido en nuestro Código una estructura jurídica muy extensa, muy flexible o elástica que bien puede abarcar las nociones de los contratos en general.

Gran número de autores coinciden en explicar que la compraventa es la resultante de la evolución del contrato; del cambio o trueque. Surgió ésta a la vida jurídica con la aparición del fenó-

meno económico de la moneda.

Antiguamente para satisfacer las necesidades humanas, se empleaba el cambio o trueque, pero como las sociedades han ido creciendo se hizo muy inconveniente por no adaptarse al avance de la vida en sociedad.

Definición. — La definición de la compraventa nos lleva a determinar los caracteres de este contrato, que en Derecho Colombiano es generador de obligaciones: a cargo del vendedor, dar una cosa y, como consecuencia de esta obligación de entregar, surge la de saneamiento; a cargo del comprador, pagar el precio.

Nuestro Código Civil en su artículo 1849 define la compraventa como "un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama "precio".

Por su parte nuestra Corte Suprema de Justicia, en sentencia de 22 de Agosto de 1946, ha interpretado : "Por medio de la compraventa una de las partes transfiere una cosa determinada a la otra y esta ha de dar una suma de dinero, que es su precio. "Este configura el contrato de compraventa tal como lo define el Código Civil:

En la compra-venta apreciamos dos aspectos: La compra mediante la cual una persona adquiere una cosa a base de un precio; y, la venta, en virtud de la cual una persona enajena una cosa a base de un precio. Por ello en el lenguaje vulgar este contrato a veces se designa con la palabra compra y en ocasiones con la palabra venta.

CLASIFICACION. \_\_\_ Dentro de la clasificación general de los contratos, el de compra-venta se puede afirmar que es un contrato principal, bilateral, oneroso y de ordinario consuntivo; en cuanto a su forma, es por lo general consensual y, por excepción



9  
solemne, en los casos previstos por la Ley, además importa un título traslativo de dominio.

Como contrato principal subsiste por sí mismo, con independencia de cualquiera otra obligación.

Por manera que efectuada legalmente la venta de una cosa, sin condición alguna resolutoria que pueda dejarla sin efecto, no puede sostenerse que ese contrato solo tenía como objeto garantizar el cumplimiento de otra obligación diversa.

Es Contrato Bilateral, porque las obligaciones principales que de él surgen a cargo de las partes contratantes se sirven recíprocamente de causa. La obligación de dar en la compraventa es causa de la obligación de "pagar" y viceversa. O dicho en otras palabras "La Compraventa es un contrato bilateral porque las dos partes se obli

gan reciprocamente.

De esta característica de la compra-venta se deducen importantes consecuencias : Lleva en su vuelta la condición resolutoria de no cumplirse por uno de los contratantes lo pactado y esta estipulación se entiende siempre incorporada en este contrato, y cuando se expresa, toma el nombre especial de pacto comisorio. Entra en juego la excepción non adimplenti contractus; por tanto, estas obligaciones reciprocas forman un todo inseparable y ninguno de los dos contratantes está en mora dejando de cumplir lo pactado, mientras el otro no lo cumple por su parte o no se allana a cumplirlo.

El artículo 1882 del Código indica como juegan estas nociones en el contrato en estudio. Y finalmente, esta calidad de bilateral influye en el cambio del riesgo de la cosa. Esta de conformidad con el Art. 1607, es a cargo del comprador, aunque la cosa no haya sido entregada.

Es oneroso y comutativo, porque lo que da cada parte se mira como equivalente, en lo general, a lo que da la otra. Lo primero es de su esencia porque las partes contratantes no proceden por liberalidad, sino teniendo en cuenta su interés. En esto precisamente se diferencia la compraventa de la donación. Esta última también comporta un título traslativo de dominio, pero se hace liberalmente; en la compraventa, en cambio, una parte da una cosa a cambio de un precio y la otra parte entrega ese precio para obtener aquella cosa.

Como contrato oneroso, es de ordinario comutativo. Y lo es porque las prestaciones no son aleatorias sino quedan fijadas de partes y parte desde un principio y porque el precio que el comprador debe pagar por la cosa ha de ser justo, esto es, equivalente o proporcional al valor de la cosa vendida. Sin embargo, el álea puede ser también material contractual de la compraventa y, de consiguiente, ese caso, el contrato no es consu-

tativo, sino aleatorio. El Código contempla no solo las ventas condicionales de cosas futuras sino el caso de verdaderas ventas aleatorias.

Entendidas las anteriores nociones, en guarda al orden del presente trabajo, cabe ahora estudiar el aspecto de que la venta importa en nuestro derecho un título translativo de dominio. La compraventa, conforme a lo preceptuado por el legislador, y ello es esencial no transmite el dominio de la cosa, sino que da un simple derecho personal para exigirla al vendedor. Solo la tradición es el modo de adquirir el dominio. Mientras ésta no se haya efectuado, la propiedad no se transfiere del vendedor al comprador. Es claro que la compraventa, como título, justifica o legitima la transferencia de la propiedad mediante la tradición. Pero esto no implica que por el simple contrato la propiedad se traslade de una y las partes a otra. Consecuencialmente, mientras la tradición no se haya efectuado al comprador no puede oponer una pretendida

propiedad contra terceros. Por el contrario, el comprador será dueño de la cosa desde el momento en que se verifique la tradición aunque no se haya pagado el precio, pues las cuestiones relativas al título no tienen por qué modificar el modo.

Esta distinción entre título y modo que se establece en la compraventa explica la validez de la venta de cosa ajena en nuestro derecho positivo, la cual, en verdad, tiene pleno valor sin perjuicio, claro está, de los derechos del verdadero dueño. Como mediante la compraventa no surgen sino obligaciones personales entre las partes y entre éstas la esencial del vendedor es obligarse a transferir dominio, no es nada insólito que se obligue a transferir dominio, no es nada insólito que se obligue a transferirlo mediante una tradición posterior de una cosa que no es suya.

Finalmente, lo relativo a la calidad de con

sensual que por lo general, posee en nuestro derecho el contrato de compraventa, lo estudiaremos por separado y posteriormente.

ELEMENTOS ESENCIALES DE LA  
COMPRA)VENTA.

Conforme a la doctrina de numerosos tratadistas, tres son los elementos esenciales de este Contrato : "Una cosa vendida cuyo dominio el vendedor se obliga a transferir; el precio de esta cosa, que debe pagarse por lo menos en su mayor parte en dinero y el consentimiento de las partes. Pero bien, si esto es así, como en todo contrato, más especialmente en el de Compraventa, es indispensable el requisito de la capacidad para obligarse

so

-----

CAPITULO II -

DE LA CAPACIDAD PARA EL CONTRATO DE COMPRA  
VENTA.

En esta materia como en los contratos, en general, la capacidad es la regla y la incapacidad la excepción. Por lo tanto pueden celebrarse el contrato de venta, todas aquellas personas que la Ley no declare inhábiles para celebrarlo o para celebrar todo contrato. En este capítulo nos referimos únicamente a las específicas, al contrato de venta, y que son aquellas en virtud de las cuales determinadas personas por su relación jurídica con otras o con determinados bienes, no pueden celebrar contrato de compraventa. Como se ve, se trata más bien que de incapacidades de prohibiciones, por razones de orden social o de protección a incapaces. Estas prohibiciones pueden ser :

1o) De vender;

16

2o) De comprar; y

3o) Comprar y Vender.

Incapacidad para vender en razón de ciertos cargos. Según el Código "Le prohíbe a los administradores de establecimientos públicos vender parte alguna de los bienes que administran, y cuya enajenación no esté comprendida en sus facultades administrativas ordinarias, salvo el caso de expresas autorización de la autoridad competente."

Con esta norma en nuestro concepto, el Código no establece ninguna regla excepcional. Está repitiendo el principio de que los mandatarios no pueden salirse de los límites de sus mandatos. La infracción de esta prohibición en concepto de algunos tratadistas, sanciona con la nulidad absoluta. Sin embargo, tal conclusión al pensar de otros, parece excesiva, pues se trata de funciones, que sólo podría engen-



drar una nulidad relativa.

Otros casos de esta clase de incapacidad que debemos señalar son : el del deudor que ha hecho cesión de bienes o que ha sido declarado en quiebra, que no puede vender los bienes comprendidos en la cesión a la quiebra; y el de la venta de los bienes embargados, evento éste que por su objeto ilícito engendra una nulidad de carácter absoluto.

#### INCAPACIDAD DE COMPRAR

Uno de los casos de mayor importancia que consagra nuestro Código relacionado con esta clase de incapacidades es el establecido en el Art. 1854 que dice : "Le prohíbe al empleado público comprar los bienes públicos o privados que se vendan por su ministerio, aunque dicha venta se haga en pública subasta.

La razón de esto, es tratar de mantener la incorruptibilidad de los funcionarios públi-

cos, especialmente la de los encargados de administrar justicia, cuya honorabilidad debe estar sobre toda sospecha. De aquí que la prohibición cubija incluso, los bienes vendidos en pública subasta. Desde un punto de vista objetivo no habría inconveniente en que el bien vendido en pública subasta se le adjudicase al mayor postor, que podría ser el funcionario judicial, pero el legislador ha querido ser drástico en este sentido para disipar toda sospecha relativa a los funcionarios judiciales.

Ahora bien, tratándose en el caso en estudio de una nulidad que se establece, en nuestra opinión, por razones de orden público, como es la incorruptibilidad de la justicia y la preservación de su prestigio, la violación de la regla debe producir nulidad absoluta; aunque en verdad hay quienes sostienen que tal prohibición se formula por la sola calidad de funcionarios y que, por tanto, solo produce una nulidad relativa.

Otra incapacidad de comprar la encontra-

mos en el Art. que preceptúa que "no es lícito a los tutores y curadores comprar parte alguna de los bienes de su pupilo sino, con arreglo a lo prevenido en el título De la Administración de los tutores y curadores. Desde el Derecho Romano encontramos esta prohibición. Las siete Partidas la aceptaron, modificandola en el sentido de permitir la compra de bienes del pupilo, al tutor, cuando se hiciere con autorización del Juez o de otro guardador.

Esta disposición que vimos anteriormente y que en concepto de casi todos los tratadistas, tiene como finalidad proteger los bienes del incapaz ante la posible ambición de su tutor o curador.

#### INCAPACIDAD DE COMPRAR Y VENDER

Las prohibiciones dobles, esto es, que inhabilitan a ciertas personas, tanto para vender como para comprar, se refieren a los contratos entre cónyuges no divorciados, y entre el padre y

el hijo de familia. Dice la norma citada : "Es nulo el contrato de venta entre cónyuges no divorciados y entre padre y el hijo de familia."

El fundamento de estas dos prohibiciones es el mismo: se trata de impedir, por una parte, el abuso de la autoridad de una de las partes contratantes sobre otra, lo cual conduciría a la explotación de su sometimiento y dignidad; y, por otra, salvaguardar los intereses de terceros acreedores de los cónyuges, o del padre, o del hijo.

Respecto de la prohibición entre cónyuges hay autores nacionales que sostienen que el artículo 3 de la Ley 28 de 1932 no modificó esta disposición, que es de carácter especial para la compra y venta y por tanto sigue siendo nula la venta entre cónyuges, ya sea de muebles o inmuebles; pues el motivo que tuvo el legislador para hacer tal prohibición no fue otro sino el de proteger terceros, pues, dada la íntima amistad entre los esposos y la autoridad moral que ejerce el marido sobre la mujer, se sucederían ventas simuladas entre ellos.

Hay por el contrario, tratadistas que han creído que ese precepto de la Ley 28 de 1932, sí derogó la prohibición referida. Para éstos al no prohibir el legislador en la disposición posterior sino las donaciones irrevocables y los contratos que veremos sobre inmuebles, permite a los cónyuges no divorciados, celebrar el contrato de venta de bienes inmuebles.

Siempre se ha considerado que esta última tesis no es la más acertada. En el caso en cuestión se trata de una disposición especial relativa a la compraventa que tiene primacía sobre la excepción del artículo 3, de la Ley 28 de 1932, y cuyas razones fundamentales subsisten aún. La aparente contradicción que existe entre los dos textos legales, en forma rotunda, la aclara el profesor Luis Eduardo Gacharna.

Dice este gran jurista : "Es interesante demostrar, la prohibición del contrato de venta entre cónyuges no divorciados subsiste, pues, ello no ha sido tan claro y ha provocado discusiones;

muchos sostienen hoy que el artículo 3, derogó el artículo 1852, toda vez que permite la venta entre cónyuges cuando versa sobre bienes muebles.

En primer lugar, la Ley 28 vino a regular todo lo relativo a la capacidad plena de la mujer casada : darle capacidad para administrar y disponer libremente, sin ausencia del marido; y ya vimos como la discusión del artículo 1852 no se refiere absolutamente a la capacidad; esa nulidad se funda en razones distintas de ellas. Pero si ese argumento no bastare, podríamos dar otro de gran fuerza; en misión del intérprete, en presencia de dos textos contradictorios agotar los recursos de interpretación a fin de que ambos produzcan efectos; principio bien conocido de hermenéutica es el que siempre se encuentra incongruencia o contradicción entre dos textos legales, la disposición anterior pero especial, prevalece sobre la posterior general. Y el artícu-

lo 1852, consagra una disposición, aunque anterior especial; en cambio el 3o. de la Ley 23 consagra una de carácter general. En conclusión debe preferirse la consagrada por el 1852 en lo que se refiere a la compraventa produciendo efecto el artículo 3o. de la Ley 28 cuando se trata de esos contratos. Si ya no se trata de compraventa sino de arrendamiento el contrato será válido si versa sobre muebles, y nula si versa sobre inmuebles. Si se trata de una compraventa, ella será nula, sea que se trate de muebles o de inmuebles.

En cuanto a la segunda de las prohibiciones de la norma en comentario, bastonos anotar que ella no se refiere sino al hijo de familia y que tratándose de una excepción no es permitida una aplicación extensiva o analógica. Por tanto, la prohibición de la venta entre padre o hijo de familia no cubre ni al emancipado, ni al habilitado, ni puede aplicarse al peculio profesional del hijo de familia, del cual tiene él la libre administración.

Sin embargo, ni debería admitirse en nace-

tra opinión, una extensión de este artículo en caso de que la madre sea quien ejerza la Patria Potestad, pues no hay razón alguna para establecer prohibiciones entre el padre y el hijo de familia y exceptuar a la madre cuando ella tiene la patria potestad de sus hijos.

---



CAPITULO III -

"FORMA Y REQUISITOS DEL CONTRATO DE VENTA"

La compraventa, por regla general, es un contrato consensual, esto es, se perfecciona por el simple consentimiento de las partes. Este principio lo establece el Código en los términos siguientes: "La venta se reputa perfecta desde que las partes han convenido en la cosa y en el precio, salvo las siguientes excepciones" : Consecuencialmente, la entrega de la cosa y el pago del precio son la resultante de su celebración, y no requisitos para su validez.

El consentimiento en este contrato, como en los demás debe ser sano, no adolece de vicio alguno, y debe recaer cuando menor, sobre lo siguientes: "a) Sobre la especie de contrato que las partes celebran, de manera que ambas entiendan celebrar una compra-venta; b) Sobre la cosa que cons-

tituye el objeto, de manera que ninguna de las partes sufra error sobre la identidad de la misma; y c) sobre el precio, por lo cual una parte entienda vender y la otra comprar. La regla general sobre la consensualidad de la compraventa, está sujeta a los requisitos que establece la Ley para la prueba de las obligaciones.

Casos en que la venta es contrato solemne. La compraventa toma el carácter de contrato solemne, en los casos de venta de bienes raíces, de servidumbre y de una sucesión hereditaria. En tales eventos el contrato no se reguará perfecto mientras no se ha otorgado por escritura pública. Como podemos ver, la solemnidad consiste en que el acto jurídico se otorgue por escritura pública y ello constituye lo esencial del mismo en los casos que se acaban de señalar. No hay que creer entonces que la inscripción hace parte de la solemnidad. La compraventa de bienes raíces, por ejemplo, otorgada por escritura pública, es perfecta y absolutamente válida aún no inscrita en la Escri-

tura correspondiente.

Consideramos así lo anterior, porque la inscripción solo sirve para hacer la tradición en las ventas que tienen por objeto, bienes raíces, servidumbre o una sucesión hereditaria, y porque el contrato de venta no es una manera de adquirir el dominio de las cosas que se enajenan. La tradición, que en los casos que en estudio se hace por la inscripción, es simplemente una obligación que se origina en el contrato y no un elemento de éste.

Viola el Artículo 1857, del Código Civil, la sentencia en que se exige para el perfeccionamiento del contrato de venta de bienes raíces, además de la forma solemne de la escritura pública, la de su inscripción que solo es medio previsto por el legislador para transferir el dominio, obligación esta del vendedor que no puede hacer sino en virtud de la preexistencia del contrato. (Cas. 27 de julio de 1938).

Y tal jurisprudencia la reitera en caso de 15 de diciembre de 1938, al afirmar: "El contrato de venta de inmuebles, como origen y fuente de obligaciones y derechos personales, se perfecciona con el otorgamiento de la escritura pública en que se hace constar y entre los efectos jurídicos inmediatos que se desprenden de su celebración, figura la entrega de la cosa vendida como obligación del vendedor, y el pago del precio como obligación del comprador.

Se ha dicho por algunos, que "La Escritura Pública en que consta la venta es el título que sirve de antecedente, el dominio del comprador que lo adquiere, una vez efectuada la tradición. Creemos que se está jugando con las palabras y se le está dando al vocablo "título" el significado de prueba. La escritura pública no es sino la prueba, aunque sea prueba única del título o sea del contrato de compraventa.

Entonces, para acreditar la suficien-

cia de un título registrado, cuando la Ley ha-  
ble de títulos de esa naturaleza, se presenta  
el título mismo con la correspondiente nota de  
registro; y se acompaña también un certificado  
del respectivo Registrador de Instrumentos Públi-  
cos en que se expresa que el Registro del título  
designado por su número y ficha no ha sido cance-  
lado por ninguno de los tres medios indicados; y  
que los registros anteriores al actual, compendi-  
dos en un período de diez años, se han cancelado  
al tenor del mismo artículo, hasta llegar al últi-  
mo registro. Si en dicho período no ha habido ins-  
cripción alguna, debe acreditarse que el registro  
cancelado por el actual es anterior a este en diez  
(10) años por lo menos. Si no hay registro alguno,  
cancelado en un período de veinte años, hasta la  
fecha que el título presenta el litigante o intere-  
sado sea anterior en veinte o más años a la fecha  
en que dicho título se exhibe.

Además de los casos que hemos visto, en los

que la Ley exige determinadas solemnidades, el contrato de compraventa puede asumir el carácter de holocausto por voluntad de las partes cuando ellas estipulan que no se perfecciona sino mediante el cumplimiento de una solemnidad. Las partes pueden libremente en los casos en que la Ley no las exige, establecer ciertas solemnidades voluntarias, de cuyas realizaciones depende el perfeccionamiento del contrato de venta, es decir, su existencia legal. Esas solemnidades pueden ser varias, pero la Ley solo contempla el caso de que se convenga en someter el perfeccionamiento de la venta al hecho de que se otorgue Escritura Pública o privada.

En este caso y conforme a la norma aludida, "el convenio de las partes ha de ser claro y preciso, en el sentido de que la venta no se reputa perfecta hasta el otorgamiento de la Escritura; porque si se conviene en exigir la Escri

tura pública, para otros fines legales, por ejemplo, para la prueba del contrato, entonces ha habido desde el principio una venta perfeccionada, que contempla el caso especialísimo de un simple Proyecto de Contrato, respecto del cual, por voluntad expresa de las partes, no se reputa dado definitivamente el consentimiento hasta que se otorgue la Escritura o principio la entrega de la cosa.

Para finalizar conviene advertir que algunos autores han pretendido que cuando el vendedor o el comprador celebran el Contrato de Compraventa solemne, por intermedio de un mandatario, el mandato confesado debe constar por Escritura pública. Esta teoría en nuestro parecer no es acertada, pese a que determinadas instituciones, por exceso de seguridad en sus operaciones, todavía lo exigen. Y lo creemos así, porque ella contraría la naturaleza y esencia del contrato de mandato.

La seguridad que se busca con la garantía de autenticidad del mandato conferido por Escritura pública, bien puede buscarse satisfactoriamente por otros medios.

CAPITULO IV -

DE LA COSA VENDIDA

La cosa vendida es esencial en el contrato de venta, de modo que si falta es inexistente, porque la obligación del vendedor carecería de objeto y con ello en contrato mismo.

Los romanos resumieron este carácter de la cosa vendida en el siguiente aforismo :  
"No se puede decir que hay compra ni venta sin que haya cosa que se venda" por esto es fundamental determinar que se entiende por cosa vendida. El Código Civil Colombiano dice: pueden venderse todas las cosas corporales e incorporeales cuya enajenación no esté prohibida por la Ley.

Este artículo tomó la palabra "COSA", en su acepción jurídica de bienes. De conformidad con esta disposición, pueden pues, venderse todos los bienes corporales e incorporeales, cuya enaja-



nación no esté prohibida por leyes particulares, sin que sea necesario que se haya autorizado expresamente la venta. La primera condición para que una cosa o un bien pueda ser objeto de un contrato, según admiten los autores por regla general, es que sea susceptible de dominio; que pueda ser apropiada.

Así pues, de acuerdo con esos conceptos se puede definir la cosa vendida así: cosa es todo bien, corporal o incorporal, susceptible de dominio que una persona se obliga a dar a otra. Pfanioi y Ripert sostienen que la venta de una cosa cuya enajenación ha sido prohibida por la ley, vicia de nulidad absoluta el contrato o impide la repetición de lo pagado, porque el contrato tiene objeto ilícito.

Según los principios generales, toda obligación debe tener un objeto, y este debe ser determinado, por lo menos en cuanto al género y a la cantidad; lícito y posible. Aplicando estas re-

gias a la cosa que es objeto de la venta, el Código Civil establece que el contrato debe versar sobre una cosa que exista o que se espera que exista; que sea singular y determinada, que su enajenación no esté prohibida por la Ley y que no sea propia del comprador. Estudiaremos a continuación cada una de estas condiciones.

#### EXISTENCIA POR LO MENOS EVENTUAL, DE LA COSA.

Si la cosa no existe, el contrato será nulo, porque la obligación del vendedor carecerá de objeto, lo que acarrea la nulidad absoluta del Contrato. Así lo preceptúa muy claramente el inciso primero del Art. 1870, que dice: "La venta de una cosa que al tiempo de perfeccionarse el Contrato se supone existente, y no existe, no produce efecto alguno. Pero puede ocurrir que se venda una cosa que ha existido y que al tiempo de celebrarse el contrato ya no existe, en todo o en parte. En este evento hay que considerar dos situaciones distintas:

1o) Si al tiempo de perfeccionarse el Contrato, las partes suponen que la cosa existe, y en realidad, no existe porque se ha perdido total-

mente como se anotó, no hay contrato por falta de objeto, o como dice el artículo transcrito, la venta no produce efecto alguno. Claro está que el supuesto es distinto si las partes han negociado el riesgo o álea, pues en tal caso aunque la cosa vendida haya parecido, la obligación continua, teniendo objeto, porque el objeto es el álea. Ahora bien, la cosa no debe existir para que se anule el Contrato por inexistencia del objeto en el momento de celebrarse él. En otras palabras, debe haber parecido antes, o simultáneamente a la celebración del contrato. Si ha existido en el momento de la celebración de éste, pero parece un momento después, no estaremos ya en presencia de la hipótesis de la inexistencia del objeto, sino ante la teoría de los riesgos del contrato. Habrá entonces contrato y la cosa perecerá para el acreedor.

2o) Si se vende una cosa que al tiempo de perfeccionarse el contrato no existe sino en parte, la regla es diversa: "Si faltaba una parte considerable de ella, al tiempo de perfeccionarse el contrato, podrá el comprador a su arbitrio, desistir del Contra

to, o darle por subsistente abonando el precio a justa tasación".

En este supuesto, como se ve, se le da al comprador opción por sí y ante sí, de resolver de desistir del contrato o de insistir en él, rebajando el precio. En este caso más que de la falta de objeto de que lo que se trata es de la causa de la obligación, y en esta noción psicológica la impone la alternativa que trae el Código. La causa de la obligación del comprador, o sea, la finalidad por él perseguida, puede verse afectada y será entonces el Juez quien determine si el estado real de la cosa alcanza a no satisfacerlo. Por eso consideramos que la frase "parte considerable" no debe interpretarse en un sentido estrictamente material, sino más bien en un sentido subjetivo. En muchos casos no se necesita que la cosa haya perdido parte considerable de su cantidad o materia para que a pesar de la mínima pérdida fracase la finalidad del contrato. Por ejemplo, si el comprador compra una colección de cosas y perece una de ellas, no se tra

ta desde el punto de vista material, de la pérdida de una parte considerable; sin embargo, desde el punto de vista subjetivo de la noción de causa o finalidad del comprador, aquella pérdida de una simple unidad, bien puede significar una parte considerable.

Ya hemos visto el caso de la inexistencia del objeto y el de su existencia parcial, correspondenos pasar para mayor ordenamiento de estudio, a la explicación de la venta de una cosa que en el momento de celebrarse el contrato no existe, pero se espera que exista. Es el caso de las ventas futuras que contempla el artículo 1869 del Código.

La venta de cosas que no existe, pero se espera que exista, enseña la norma en cita, se entenderá hecha bajo la condición de existir, salvo que se exprese lo contrario, o que por la naturaleza del contrato aparezca que se compró la suerte. Distingue esta norma, como si claramente se aprecia, dos casos:

El caso de venta de cosas futuras, sin otra especificación. En este caso, que es la regla general, se entiende hecha la venta bajo la condición de existir. "Se vende condicionalmente una cosa que se espera, de tal modo que si no llega a existir, no hay contrato porque falta el objeto. Mas claramente en este supuesto, las partes subordinan su convenio a la existencia de la cosa. Por ello refiriéndose a esta clase de venta, se dice que se entiende celebrada siempre aun plazo típicamente señalado y es el que media entre su celebración y la existencia de la cosa.

El segundo caso que contempla el artículo 1.º, es cuando en el contrato se expresa que no se subordina la venta a la existencia de la cosa, sino que las partes convienen en tenerla por celebrada desde el primer momento, o cuando por la naturaleza del mismo, aparece que se compró la suerte. En estos eventos que son la excep

ción, la venta no queda subordinada a la existencia futura de la cosa, sino queda realizada pura y simple desde el instante de celebración.

#### LA COSA DEBE SER DETERMINADA Y EINGULAR

Determinar la cosa vendida equivale a precisarla de manera que el vendedor quede ligado seria y efectivamente. El Art. 1518, del Código establece el principio general de que pueden ser objeto de una declaración de voluntad las cosas que existen y las que se espera que existan, con tal que estén determinadas a lo menos en cuanto a su género, y respecto a la cantidad adverten que puede ser incierta con tal que el acto o contrato fije reglas o contenga datos que sirvan para determinarlas. Ahora bien, determinar la cosa vendida equivale a precisarla de manera que el vendedor quede ligado seria y efectivamente. Si la obligación que liga al vendedor es tan clásica que puede librarse de ella, haciendo una prestación irrisoria, es decir, una prestación que no es onerosa para él y sin utilidad para

el comprador es nula. La razón de esta exigencia de que la cosa sea determinada la da Manresa al decir "que es indispensable para que las partes puedan formar un juicio y dar su consentimiento, el que tengan los elementos necesarios para formular ese juicio individual que precede al acuerdo de voluntades, para lo cual es indudable que el objeto de ese consentimiento no debe ser algo vago ó indeterminado. El objeto como ya lo vimos, debe estar determinado por lo menos en cuanto a su género. Es interesante saber cuando una cosa está determinada en cuanto al género y cuando en cuanto a la especie, pues los riesgos pertenecen en el primer caso al deudor y en el segundo caso al acreedor. La cosa estará también determinada cuando se fijan en el contrato las bases que han de servir para determinarlas sin necesidad de un nuevo acuerdo de las partes.

La cosa debe ser además, singular, es decir, que vendiéndose una o muchas, todas están



designadas individual o genéricamente. Lo cual significa que la cosa es singular cuando ha sido determinada en su especie o en su género o cantidad, quiere esto decir, que la ley prohíbe la venta de la universalidad del patrimonio de una persona porque ella es inseparable de la persona misma, mientras esta viva. Acepta así el legislador la venta de todos los bienes presentes y futuros con tal que se designen, y esta designación excluye la idea de universalidad, aunque en el hecho comprenda todos los bienes que tiene una persona.

**LA COSA DEBE SER VENDIBLE.** Otro de los requisitos que debe tener la cosa es que sea susceptible de ser vendida, es decir, que su venta no esté prohibida por la Ley. No se puede vender aquello que una norma legal declara "No vendible", porque el Contrato estaría viciado de objeto ilícito. Así, pues, es vendible toda cosa cuya enajenación no constituye objeto ilícito. Y como la regla general es que todos los bienes son susceptibles de ser comerciables. Salvo excepciones vemos estas para saber cuando el contra

to no puede celebrarse porque habría en su celebración objeto ilícito. Como aspecto de nuestro estudio ha sido tratado, por lo menos parcialmente, en el capítulo correspondiente a la capacidad requerida para el contrato de compraventa, en este aparte nos limitaremos a señalar brevemente cuáles cosas son inencomerciables.

De inencomercialidad absoluta como dicen los autores, tenemos las cosas que no están en el comercio. Existen, pero sobre ellas no pueden recaer el dominio privado por ejemplo, los bienes fiscales, los bienes de uso público, las cosas comunes a todos los hombres; la sucesión de una persona viva, los bienes presentes y futuros de una persona, el derecho que hace del pacto de retroventa, los derechos personalísimos, las cosas cuyo monopolio se reserva el estado, las cosas embargadas por orden judicial, las especies cuya propiedad se litiga sin permiso del Juez que conoce del litigio, y las cosas colocadas fuera del comercio.

### INCOMERCIALIDAD RELATIVA

Los administradores de establecimientos públicos, los empleados públicos, éstos no pueden comprar los bienes públicos o privados que se vendan por su ministerio. A los Registrados, Jueces, Secretarios; a los tutores y curadores, a los mandatarios, síndicos y albaceas, a los padres y el hijo de familia, y a los cónyuges no divorciados.

La cosa no debe ser propia del comprador, ya que la compra de cosa propia no vale; el comprador, tendrá derecho a que se le restituya lo que hubiere dado por ella. Pues siendo la compraventa un título traslativo de dominio, como ya quedó analizado, carece de objeto y de causa el contrato por el cual el vendedor se obliga a entregar una cosa que ya pertenece al comprador. Si el comprador es dueño, no puede pasar a ser acreedor de su propia cosa. Debemos analizar que en lo que no vale es la compra de una cosa que es de dominio absoluto y total del comprador. Si la cosa no es de dominio absoluto del comprador (propietario fiduciario), la

2/4

venta si puede tener ocurrencia legal, porque bien se puede comprar una cosa para el caso que la condición llegue a verificarse, como sucedería en el ejemplo citado.

---

CAPITULO V -

ACERCA DEL PRECIO O VALOR

El precio, junto con la cosa y la intención, constituyen los tres (3) requisitos para que exista el contrato de venta, tanto jurídica como materialmente. Para aclarar más, debemos tener en cuenta que para que la venta se ejecute perfecta, uno de los requisitos que esencialmente debe llenar es la fijación o el acuerdo de las partes sobre el precio en dinero que el comprador deba pagar por la cosa. Lo cual está indicando la importancia de precisar qué es y qué debe entenderse por precio. El precio de conformidad con el Código es el dinero que el comprador da por la cosa vendida, su ausencia acarrea la inexistencia del contrato; pero no es indispensable que se entregue al momento de celebrarse éste; puede el vendedor conceder un plazo al comprador para que pague el precio. El contrato se perfecciona desde que las partes han convenido en la cosa y el precio. Si el comprador in-

cumple el Contrato no pagándole dentro de los plazos pactados, el vendedor puede exigirle o pedir la disolución del contrato. Aquí no hay, ausencia de precio sino incumplimiento de un contrato perfecto. Si se trata de la venta de un bien raíz, que es solemne y que debe constar por escritura pública, la fijación del precio en dinero debe constar en esta última, por ser un requisito esencial sobre el cual versa el consentimiento de las partes. En este caso no basta siquiera que en el documento público el vendedor se limite a dar por recibido el precio sin hacer su mención; y no estimamos que no vale la renuncia de la acción de rescisoria por lesión enorme, y de aceptar que es lícito omitir en la escritura de venta el precio, se burlaría, por esto mismo la letra y el espíritu de la Ley que no permite la citada renuncia.

#### REQUISITOS DEL PRECIO

El precio, para que pueda ser objeto de la obligación del comprador y la causa de la obliga-

247

ción del comprador y la causa de la obligación del vendedor debe reunir varios requisitos :  
1o) Ser en dinero, 2o) Ser determinado o determinable y 3o) Ser real o serio y además ser jugo.  
PRECIO EN DINERO. De conformidad con la definición ya citada, que trae el Código Civil, el precio es el dinero que el comprador da por la cosa vendida. El precio debe consistir en dinero, este requisito es esencial del contrato de compraventa y sirve para distinguirlo de la permuta. Por ello en la venta el precio es el dinero que da el comprador por la cosa vendida. No ha de importar cualquier otra significación que el legislador le da a la palabra "precio". En lo que respecta a este contrato el precio es siempre en dinero, además, ya hemos visto que la compraventa fue un contrato que surgió con la aparición del fenómeno económico de la moneda.

Siendo el precio en dinero una condición esencial del contrato de venta, sin la cual se desnaturaliza, no pueden las partes modificarlas, dando al contrato la calificación de venta, si lo que

48

se da en cambio de la especie no es dinero sino otra cosa.

El dinero en que consiste el precio puede fijarse como capital o como una renta vitalicia a perpetuidad, asumiendo entonces la venta otra modalidad distinta y no hay tampoco ninguna inconveniente que cuando se trate de capital pueda el pagarse a plazos. Siendo así surge la modalidad tan usada en la práctica de la vida moderna de las ventas a plazo por mensualidades, sistema que indudablemente a teniéndose la ventaja de elevar el nivel de vida de ciertas clases sociales poco parientes a intensificar el mercado de consumo que permite la producción en gran escala.

#### PRECIO DETERMINADO

Determinar el precio significa para las partes, llegar a un acuerdo sobre los elementos en forma tal que, aunque pudiera ignorarse actualmente su cuantía, y pueda más tarde establecerse por una operación aritmética.



El precio debe ser determinado o determinable a lo que algunos autores llaman cierto. Debe ser determinado por las partes contratantes, sin su determinación no hay contrato de venta, y el Juez no puede suplir esa determinación. Tampoco podrá dejarse ella al arbitrio de uno solo de los contratantes, porque se trata de un contrato bilateral que supone el concurso de dos voluntades sobre los elementos esenciales del contrato.

Esto cuando se trata de cosas fungibles, y entonces se entenderá que el precio es el del día de la entrega, a menos que las partes dispongan otra cosa, es posible también que el precio sea fijado por un tercero ya que las partes han convenido en eso; en caso que no lo fijare el tercero, podrá entonces hacerlo otro esto convenido entre las partes.

Este caso no se trató del fallo de un árbitro ya que eso no existe sino cuando hay previa discusión de un derecho. No se trata tampoco de peritos, ya que esto se comete a reglas técnicas.

Se trata pues, de un simple mandato entre las partes contratantes hacia un tercero, el cual puede cobrar por el cumplimiento de su obligación. Cuando el mandatario fija el precio de la venta esta reputa celebrada desde el momento del acuerdo , ya que se trataba de una venta condicionada en nuestra opinión.

PRECIO REAL.\_\_\_\_Que el precio sea real quiere decir que exista realmente, que haya una cantidad de dinero que se pague como precio. El precio debe ser real o serio, esto es, debe convenirse efectivamente de modo que el vendedor lo pueda exigir. Esto es una consecuencia clara del contrato de compra-venta: el precio debe ser fijado o pactado de tal manera que no quede duda de que realmente el acreedor tiene derecho de exigirlo y el comprador la obligación de entregarlo o pagarlo.

PRECIO JUSTO.\_\_\_\_El precio debe ser justo. Esto es, una consecuencia lógica del carácter con

mutativo que originariamente tiene el contrato de compra-venta, y en el cual debe haber cierta equivalencia entre las prestaciones. El precio justo no es el convenido naturalmente, sino el que determina la opinión general. Lo contrario al precio justo es el injusto, que no es tan bajo como para considerarlo irrisorio. Este precio vil en determinada compraventa, da lugar a lesión enorme, pero este vicio en tesis general, no aparece en las compraventas aleatorias porque en la naturaleza del álea se opone a las consideraciones de justicia o injusticia del precio.

-----

CAPITULO VI -

EFFECTOS INMEDIATOS QUE PRODUCE EL  
CONTRATO DE VENTA.

El orden establecido por nuestro Código en lo que se refiere al contrato de compraventa, estudia lo relativo a los efectos inmediatos de este acto jurídico. Nos referimos en este a ciertos casos particulares que pueden presentarse en una determinada venta, como lo es el que ésta se realice de una misma cosa a distintas personas; el de quien debe soportar los riesgos de la cosa vendida; el de cosas que se venden a peso, cuenta y medida; y el de las que se venden a prueba y gusto.

-----

CASO DE VENTA DE UNA MISMA COSA A  
DISTINTAS PERSONAS.

De acuerdo a los principios de nuestro derecho, y como sea explicado en capítulos anteriores, la compraventa no transfiere por sí sola el dominio al comprador; necesita de la tradición o entrega. Consecuencia de esto es la que dice el artículo 1873 : si alguien vende separadamente una misma cosa a dos personas, - el comprador que haya entrado en posesión será preferido al otro; si ha hecho entrega a los dos, aquél a quien se haya hecho primero será preferido, si se ha entregado a ninguno, el título -- más antiguo prevalecerá.

Claro está, y es bueno observarlo que en cualquiera....

de estos casos, si el comprador no adquiere el dominio, tiene derecho para reclamar la devaluación del precio que pagó con los daños y perjuicios que se le hubieran ocasionado por el incumplimiento del vendedor.

#### RIESGOS DE LA COSA VENDIDA

Se llama riesgo, el peligro de la pérdida o deterioro de una cosa que se debe, y producida por fuerza mayor o caso fortuito. Por regla general, y como se aprende del tiempo de los romanos, las cosas perecen para su dueño, pero cuando media un contrato relativo a la cosa, surge la llamada cuestión de los riesgos, que tiene por objeto establecer cual de las partes sufre la pérdida o deterioro de la cosa.

Esta cuestión de los riesgos se presenta en los contratos bilaterales, cuando el objeto de la obligación de una de las partes es una especie o cuerpo cierto, caso en el cual se produce la extinción

de la obligación por pérdida de la cosa que se debe, y no tiene cabida en las obligaciones de género. Porque el género como también se sabe desde el tiempo de los romanos no perece. En cambio en los contratos unilaterales la cuestión de los riesgos no ofrece dificultad alguna. Estos los sufre el acreedor que a la vez es propietario de la cosa.

La teoría de los riesgos en nuestro derecho, en general está resuelta por los artículos 1604 y 1607, aplicables a todos los contratos bilaterales, según los cuales el riesgo del cuerpo cierto cuya entrega se debe, es siempre a cargo del acreedor; excepto cuando el deudor se ha constituido en mora de entregar y el caso fortuito sobreviene durante la mora; o cuando se ha obligado a entregar la cosa a dos o más personas por obligaciones distintas o cuando ha convenido en tomar sobre sí el caso fortuito. Y en forma especial, con-

tamente en lo relacionado con la compra-venta que dice : "La pérdida, deterioro o mejora del cuerpo que se vende, pertenece al comprador desde el momento de perfeccionarse el contrato, aunque no se haya entregado la cosa; salvo que se venda bajo condición suspensiva y que se cumpla la condición; pues entonces pereciendo totalmente la especie, mientras pende la condición, la pérdida será del vendedor y la mejora o deterioro pertenecerá al comprador."

COSAS QUE SE VENDEN A PESO, CUENTA O MEDIDA. Puede tratarse de géneros, cosas fungibles o mercaderías de las que suelen venderse a peso, cuenta o medida, y entonces es importante determinar el momento en que se perfecciona el contrato y aquel desde el cual él soporta los riesgos de la cosa. Para ello siguiendo en esta materia, ilustres tratadistas chilenos, hay que distinguir si la venta se hace en masa, de manera que constituya una cosa individual.



mento una cosa determinada; o si se trata de una parte indeterminada de esas cosas.

En el primer evento, esto es, si se vende una cosa señalada de modo que no pueda confundirse con otra porción de la misma cosa, como todo el trigo contenido en cierto granero, la pérdida, deterioro o mejora pertenecerá al comprador, aunque dicha cosa no se haya pesado, contado ni medido; con tal que se haya ajustado al precio como se ve, se trata de una cosa específicamente señalada, que significa o importa una especie o cuerpo cierto, y siendo así consecuentemente el contrato queda perfecto desde que se ajusta al precio, ya que se dan sus elementos esenciales: consentimiento, cosa determinada y precio. Ahora bien, perfeccionando el contrato de venta en esta forma, los riesgos de la cosa y su mejora pertenecen al comprador como en la venta de una especie o cuerpo cierto. Es esta la regla general.

En el segundo caso si de las cosas que

suolen venderse a peso, cuenta o medida, solo se vende una parte indeterminada, como diez kilos de trigo de los contenidos en ciertos graneros, la pérdida, deterioro o mejora, no pertenecerá al comprador, sino después de haberse ajustado al precio y haberse pesado, contado o medida dicha parte. Aquí la regla es diversa. Desde el momento en que se ajuste al precio indudablemente, hay contrato perfecto, pero de venta de cierto número o cantidad de cosas genéricas no determinadas en cuanto a su individualidad. Solo efectuada la operación del peso, cuenta o medida, empiezan a correr los riesgos por cuenta del comprador, pues, una vez realizada esta operación, cuando queda individualizada como cuerpo cierto, la cosa desvía.

#### COSAS QUE SE VENDEN A PRUEBA O GUSTO

Se presentan en la práctica algunos casos en que ciertas cosas se acostumbra a adquirir a prueba o gusto del comprador. Dice el Art. 1879, que si

se estipula que se vende a prueba, se entiende no haber contrato mientras el comprador no declara que le agrada la cosa de que se trata, y la pérdida o deterioro o mejora pertenecen entre tanto al vendedor, Y agrega además, que sin necesidad de estipulación expresa se entiende hacerse appueba la venta de todas las cosas que se acostumbra a vender de ese modo. Como se aprecia, en estos eventos el tratamiento legal es muy diferente al de la compra de cosas a peso, cuenta o medida. Aquí no surge a la vida jurídica el contrato mientras el comprador no haya buscado la cosa y declarado que le agrada, porque hasta ese momento como es obvio, no hay un verdadero consentimiento de su parte. No se trata de una venta sometida a condición en la que podría haber retroactividad, sino de un proyecto de contrato que no queda definitivamente forzado sino mediante la declaración del comprador. Antes de esta declaración solo hay una oferta del vendedor que solo lo obliga a poner la cosa a disposición del comprador para que la aprueben y a esperar entonces su respuesta.



CAPITULO VII -

DEL SANEAMIENTO DE LOS VICIOS REDHIBIT  
RIOS

El vendedor responde de los defectos ocultos que hagan la cosa impropia para su natural destinación o que disminuyan considerablemente su idoneidad; también responde de tales defectos, cuando inhabilitan la cosa para el uso a que la destinaba el comprador o disminuyen notablemente ese uso. Tal es la garantía por los vicios redhibitorios.

Toda la teoría del saneamiento por vicios redhibitorios reposa en la noción de causa o finalidad perseguida por las partes, pues ella se contempla en supuesto que la cosa no sirva o sólo sirva imperfectamente para su uso natural o por la finalidad estipulada. Ricci, no vaciló anticipándose a la doctrina más moderna, en reconocerlo así. Para este autor, "Cuando está comprobada la existencia de los vicios ocultos de la cosa, está comprobada del mismo modo que el vendedor no ha satisfecho por completo su obligación, por lo que queda ligado sin

nás a las consecuencias que proceden de dicho incumplimiento."

La obligación que ahora estudiamos es diversa de la del saneamiento por evolución, porque en esta el vendedor debe defender al comprador y solo si pierde el pleito queda obligado a la indemnización; mientras que en aquella de los vicios redhibitorios tiene la obligación de devolver el precio o rebajarlo, según el caso y no cabe la defensa.

También es diversa del caso de nulidad de una venta por error sobre la sustancia o cantidad de la cosa. Este último evento supone como lo sostienen los chilenos la entrega de una cosa diversa de la que se creyó comprar, o que carece de una cualidad esencial que se tuvo presente para adquirirla, pero exenta de vicios que la hagan inadecuada para su fin; mientras que la obligación de sanear los vicios redhibitorios supone que la sustancia de la cosa es la misma que se creyó, pero

que resulta inútil, por razón de los vicios que tienen.

La acción redhibitoria tiene lugar en toda clase de ventas, excepto en las ventas forzadas hechas por la autoridad de la justicia porque en estas no cabe engaño por parte del vendedor.

Por otra parte, la noción de causa sobre que reposa toda teoría de los vicios ocultos estará contra pesada por la noción de responsabilidad por culpa o dolo, pues la responsabilidad del vendedor será más grave en caso de mala fe, y la conducta del comprador influye en la apreciación de la entidad del vicio, pues este no será oculto o redhibitorio cuando se haya incurrido en culpa lata o dolo. De manera que si el vendedor no pudiendo o no debiendo ignorar los vicios de

la cosa vendida, no los hubiere declarado a petición del comprador, habrá lugar a la acción redhibitoria y a la indemnización de perjuicios (Art. 1922).

Finalmente, debe advertirse el sancionamiento por vicio redhibitorio, es una circunstancia natural del contrato de venta. Pudiéndose consecuentemente estipular que el vendedor no quede obligado a dicho sancionamiento, con la condición, eso sí de que esté de buena fe, esto es que ignore los vicios. Porque aunque medie esa estipulación, estará obligado a sancionar aquellos vicios de que tuvo conocimiento y de que no dió noticias al comprador (Art. 1916).

DE LOS VICIOS REDHIBITORIOS. Los autores franceses observan con razón una impropiedad con respecto también a nuestro Código, consistente en que

ordena sanear al vendedor los vicios redhibitorios. Ahora bien, esta expresión no define absolutamente nada, porque se refiere a no al vicio mismo de la cosa, sino a sus efectos, por lo menos posible que es el de acarrear la redhibición lo cual consiste en la vuelta de la cosa al poder del vendedor. Por ello, con muy buen juicio, que para obtener una noción precisa de lo que debe entenderse por vicio oculto, que da lugar a la acción redhibitoria, debemos acudir al artículo 1915, concordando con el 1920 y con la teoría de la causa.

El vicio oculto, es por regla general aquel que existiendo al tiempo de la venta y siendo y debiendo ser ignorado por el comprador hace imperfecta la cosa vendida para su uso natural o contractual, disminuyendo su utilidad o suprimiéndola completamente. La cosa, pues, a consecuencia del vicio oculto, no va a servir o solo va a servir incomple-



tamento para el fin u objeto que tuvo en cuenta el comprador al celebrar el contrato. Por eso el Código los clasifica en dos categorías diferentes:

Unos más graves que dan derecho a exigir la rescisión de la venta o la rebaja del precio y otros menos graves que permiten pedir solo esto último, (1915 y 1925).

Conforme al Artículo 1915, del Código son vicios redhibitorios los que refieren las calidades siguientes:

1o.- Haber existido al tiempo de la venta;

2o.- Ser tales que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso natural o solo sirva imperfectamente de manera que sea de presumir que conociéndolos, el comprador no la hubiera

comprado, o la hubiera comprado a mucho menos precio; y

30.- No haberlo manifestado el vendedor y ser tales que el comprador haya podido ignorarlos sin negligencia grave de su parte o tales que el comprador no haya podido fácilmente conocerlos en razón de su profesión u oficio.

Que el vicio debe haber existido al tiempo de la venta significa que lo que la Ley sanciona es el haber vendido una cosa que al tiempo del contrato era viciosa o inútil para el fin natural con que la adquiriría el comprador, y para ello basta que el vicio exista, aunque sea en germen, en el momento de la venta. Esto, aunque es clarísimo en nuestro derecho, ha merecido de algunos autores apasionadas críticas. Así el profesor Alvaro Pérez Vives, ve en este tratamiento una marcada injusticia para con el comprador y dice: "El señor Bello, tan lamentablemente inspirado por el sistema francés, creyó una vez más que el simple

contrato no obstante que no transfería el dominio de la cosa al comprador, debía hacer cargo de este, los riesgos de ella y marcar el límite divisorio de los vicios ocultos, para hacer de cargo del vendedor los anteriores a la venta, y del comprador, los posteriores a esta. Pero sea lo que fuera, lo que sí no tiene ninguna duda en nuestro derecho como se anotó, es que el vicio debe existir en el momento en que las partes se pongan de acuerdo sobre la cosa y el precio, si aquella es mueble, o en el instante de otorgarse la escritura pública, si el contrato necesita de esa solemnidad para perfeccionarse. Los vicios deben ser tales que la cosa no sirva para su uso natural, o solo sirva imperfectamente, de manera que sea de presumir que conociendo los el comprador no lo hubiere comprado, o hubiere comprado a mucho menor precio. Esto es una cuestión de hecho que compete resolver en cada caso particular a los Tribunales. Se destaca así en esta calidad, la relación que existe entre la teoría de los vicios redhibitorios y la finalidad perseguida por las par-

tos y por ello que acojamos, como lo hicimos, la doctrina que sostiene que el fundamento de la noción de estos vicios es la causa. Esta Doctrina aparece más nítida si se tiene en cuenta que la corriente es que el comprador destine la cosa a su uso natural, y que no va a adquirirla para este fin, sino que piensa destinarla a otros, diferentes; debe indicárselo así al vendedor para que éste le manifieste los defectos de la cosa que puedan hacerla impropia para ese uso especial. Si no es así, la acción redhibitoria no será procedente, pues, no es el simple capricho del adquirente, sino el móvil determinante del contrato, claro y comprobado el que permite funcionar esta garantía.

Los vicios, finalmente, deben ser ocultos (N. 3. del artículo 1915). Los Vicios aparentes de la cosa, o que el comprador ha podido fi-

cilmente conocer, no dan derecho al saneamiento porque la negligencia grave del comprador exonera de responsabilidad al vendedor. Ahora bien, esta calidad del vicio redhibitorio, en apariencia obvia de comprensión, en realidad de verdad, ha sido punto de discrepancia entre los autores. Algunos sostienen que el vicio será oculto únicamente cuando objetivamente tenga ese carácter; otros afirman que ella será siempre que el comprador ignore justificadamente los defectos de la cosa con lo que hacen prevalecer el carácter subjetivo. Para nosotros, al tenor del numeral en estudio, el vicio es oculto, cuando el comprador haya podido ignorarlo después de haber hecho por lo menos lo que en semejante caso haría un hombre.

Vicios Hechos Redhibitorios Por Convenio de las partes. Todos los casos hasta ahora estudiados son de vicio redhibitorios legales, pero de confor-

nidad con el artículo 1920 las partes puedan por el contrato, hacer reñibitorios los vicios que naturalmente no lo son o sea pueden a su arbitrio estimar como reñibitorios ciertos vicios que la Ley no los considera como tales, aumentando así la responsabilidad del vendedor. Esta estipulación debe constar en el contrato y debe aplicarse en su forma literal, interpretándose como mandan las reglas generales, en caso de duda, en favor del vendedor.

PRUEBA DE LOS VICIOS REÑIBITORIOS

Para terminar el estudio de esta obligación del vendedor, creemos oportuno consignar algunas nociones en relación con la incumbencia de la prueba de los vicios reñibitorios. Este punto trascendental ha dividido los autores. Algunos han sostenido que el comprador se haya exo

71

nerado de probar que el vicio existió al tiempo de la venta, si alega la garantía dentro de los términos fijados por la Ley. Otros opinan que la carga de la prueba incumbe al comprador. Sine embargo, existen tratadistas, que no abonan ni una ni otra solución. Para esto, el caso no puede resolverse tan fácilmente. En su concepto hay que tomar en su conjunto la institución de los riesgos, y, en consecuencia hay que tener presente tres instantes:

El del contrato que pasa los riesgos de la cosa al comprador y deja su propiedad al vendedor; el de la tradición que realiza la transferencia del dominio, y el de la entrega que hace caer la presunción de responsabilidad en la conservación de la cosa, que pesa a cargo del vendedor. Y si bien es cierto, que atendiendo al tenor literal y aislado del precepto numeral primero, del artículo 1915, la carga de la prue-

le correspondería al comprador, al involucrar ese precepto al sistema de que forma parte "teoría de los riesgos", se desplaza la carga de la prueba al vendedor porque esto hasta tanto no se verifique la entrega, debe cuidar y conservar la cosa sana y útil o responder por sus deterioros o defectos, a menos de probar el caso fortuito, la culpa o el conocimiento del comprador, de los dichos defectos o su origen posterior a la venta. En cambio, una vez realizada la entrega, corresponde al comprador demostrar que los vicios posteriores a ella, tuvieron existencia al momento del contrato,

El comprador tiene las siguientes obligaciones :

- 1o.- Recibir la entrega de la cosa;
- 2o.-Pagar su precio;
- 3o.-Sufragar la parte que le corresponda en los gastos del contrato;
- 4o.-Soportar los gastos que ocasione



el transporte de la cosa vendida y

5o.-Concurrir al peso, cuenta o medida en el día y hora señalados, cuando la venta se hace en esa forma.

De todas las anteriores obligaciones, la principalísima es la de pagar el precio y se haya contemplada en artículo 1928. La de pagar la parte correspondiente de los gastos del contrato, ya que ha sido estudiada, ha sido establecida por el artículo 1862. La de concurrir al peso, cuenta o medida, la encontramos en el artículo 1978 y será estudiada en su debido lugar. Por último, las obligaciones de recibir la entrega de la cosa y sufragar los gastos que ocasiona su transporte.

El vendedor tiene la obligación de entregar la cosa vendida al comprador, y este, a su vez, la de pagarle el precio convenido. Esto es de la

74

substancia del Contrato de venta. Pero a la obligación que el vendedor tiene de entregar la cosa, corresponde la del comprador de recibirla. En la generalidad de los casos, el comprador que adquiere una cosa necesita servirse luego de ella, y por lo tanto, es el más interesado en recibirla. Sin embargo, puede ocurrir que demore su recepción y que esa demora cause perjuicio al vendedor, principalmente si se trata de mercaderías, que ocupen espacio en bodegas y almacenes y que su conservación exija cuidado. Por ello la Ley soluciona este caso imponiendo al comprador la obligación de recibir la cosa que ha comprado, y sancionando su falta de cumplimiento, no otra cosa, precepta el artículo 1883, que dicho sea de paso, debe entenderse sin perjuicio de las reglas generales contenidas en el artículo 1546.

LUGAR Y EPOCA DE LA ENTREGA. En efecto de toda estipulación al respecto, la recepción

de la cosa debe hacerse en el lugar y día fijado para su entrega. Cuando el comprador para recibir la cosa tiene que proveerse de ciertos elementos o buscar medios de transporte, tendrá el tiempo prudencial para hacerlo. Una vez llegado el día y hora fijados en el contrato para entregar o recibir, el comprador no se presentare a cumplir su obligación, o cuando ha sido requerido por el vendedor para hacerlo y no lo ha hecho, se encuentra en mora y proceden las sanciones de que trataremos a continuación, no sin antes tener en cuenta que mientras el comprador no se halle en mora de cumplir su obligación conforme lo dejamos explicado, subsista la obligación del vendedor de conservar la cosa.

**- OBLIGACION DEL COMPRADOR DE PAGAR EL PRECIO.**

La obligación de abonar el precio es fundamental en la compraventa. Constituye verdaderamente

La contrapartida de las obligaciones asumidas por el vendedor. Es la causa de las que contrae el vendedor, de modo que si el comprador la incumple puede aquel solicitar la resolución del contrato, para liberarse de unas obligaciones que carecen de causa consistiendo esta obligación, como lo vimos, en entregar una suma de dinero, lógicamente es una obligación de dar y por lo tanto es de naturaleza divisible. Si son varios los compradores que conjuntamente compran; el precio se dividirá entre ellos, y si el comprador es uno y muere, el precio se dividirá entre ellos sus herederos, aprorriada de sus cuotas hereditarias.

Por otra parte, es importante advertir que esta obligación subsiste conforme a los principios generales aun cuando la cosa vendida perezca fortuitamente después del contrato y antes de la entrega, porque los riesgos de la cosa vendida los sufre el comprador (Art. 1607 y 1786). Debemos tener en cuenta además, lo que dice nuestra Honorable

77

- 72 -

Corte Suprema: "El que compra una cosa no está en el deber de responder por las obligaciones personales que su vendedor haya contraído con terceros, con relación a la misma cosa" (G.J. Dic. 10 de 1886).

---

## CONCLUSIONES

- 1o) La Compra Venta no es un modo de adquirir, solo importa un título traslativo de dominio, y es esto lo que explica en nuestro Derecho la venta de cosa ajena.
- 2o) La Venta Solemne, cuando se efectúa por intermedio de mandatario, no requiere que el mandato conste por Escritura Pública.
- 3o) En la venta solemne por escritura pública, el precio debe constar en ésta, porque de lo contrario sería imposible determinar si ha habido lesión anoma, acción esta que es irromunciable.
- 4o) Las obligaciones del vendedor se reducen a la de entregar la cosa vendida, y es de esta obligación de donde se derivan otras, entre las cuales es posible involucrar la de saneamiento.

I N D I C E :

CAPITULO I - Generalidades.....Pág. 1.---

CAPITULO II - DE LA CAPACIDAD PARA EL CONTRATO DE COMPRAVENTA....PÁG.....10.---

CAPITULO III -FORMA Y REQUISITO DEL CONTRATO DE VENTA.....20.---

CAPITULO IV -DE LA COSA VENDIDA.....27.---

CAPITULO V -ACERCA DEL PRECIO O VALOR.....40.---

CAPITULO VI--DE LOS EFECTOS INMEDIATOS DEL CONTRATO DE VENTA.....47.---

CAPITULO VII -DEL ENNEAMIENTO DE LOS VICIOS REDELIBATORIOS.....55.---

-----