



BIBLIOTECA

KM19

F8

L31

v.24



UNIVERSIDAD DE LA HABANA  
BIBLIOTECA

1888

## TITULO VII.

(TITULO VI DEL CODIGO CIVIL.)

### DE LA VENTA. (1)

#### CAPITULO I.

DE LOS CARACTERES DE LA VENTA.

#### SECCION I.—*Nociones generales.*

1. El art. 1,582 define la venta como sigue: "Una convención por la que uno se obliga á entregar una cosa y el otro á pagarla." Esta es la definición de Pothier, pero éste, como siempre, es más exacto y más completo á riesgo de alargarse. No dice que el vendedor sólo se obliga á entregar, precisa la obligación diciendo que se obliga á título de propietario, y también precisa la obligación del comprador, la que no sólo es pagar sino pagar cierta suma de dinero.

¿Qué es lo que entiende Pothier por las palabras "de entregar la cosa libremente á título de propietario?" ¿Esto quiere decir que el vendedor está obligado á transferir la cosa objeto del contrato al comprador? No; Pothier tiene cuidado de agregar esta explicación: que el vendedor se obliga á

1 Fuentes: Pothier, *Tratado del Contrato de venta*.  
Troplong, *De la venta*, 2 vol., 1834.  
Duvergier, *De la venta*, 2 vol., 1835.

entregar la cosa al comprador y defenderlo de toda perturbación por la que se le impidiera poseerla como propietario: «Es muy de la esencia del contrato de venta que el vendedor no quiera retener el derecho de propietario de la cosa que vende cuando es propietario de ella y que esté obligado en este caso á transmitirlo al comprador. Pero cuando el vendedor no es propietario no está obligado á transmitir la propiedad de la cosa; sólo está obligado á defender al comprador contra todos aquellos que quisieran despojarlo de la cosa é impedirle obtenerla como propietario». (1)

2. La definición de Pothier es la de los jurisconsultos romanos y á primera vista se pudiera creer que los autores del Código sólo la reprodujeron. En efecto, el art. 1,582 no impone otra obligación al vendedor más que la de entregar la cosa vendida, y el art. 1,503 dice que el vendedor tiene dos obligaciones principales: la de entregar y la de garantizar la cosa vendida. Estas son aparentemente las ideas romanas tales como Pothier las ha formulado. Sin embargo, el Código ha innovado y la innovación es considerable: en lugar de decir que el vendedor se obliga á *entregar* la cosa, debe decirse que está obligado á transferir la propiedad de la cosa. Esto resulta de un texto formal del art. 1,599, según el cual la cosa de la venta ajena es nula. (2) En el derecho antiguo la venta de la cosa ajena era válida. ¿Por qué era válida y por qué la declara nula el Código? Pothier dice que se puede válidamente vender la cosa ajena aunque el vendedor no pueda transferir la propiedad de la cosa que no le pertenece. La razón es, dice, que el contrato de venta no consiste en la transmisión de la propiedad de la cosa vendida, basta entregar la cosa al comprador. (3) Puesto que el

1 Pothier, *De la venta*, núm. 1.

2 Troplong cita también otros textos (arts. 1583, 1662, 1604, 1653), pero no dicen lo que el autor les hace decir.

3 Pothier, *De la venta*, núm. 1.

Código declara nula la venta de la cosa ajena es menester que la obligación del vendedor no se limite ya á entregar la cosa al comprador, debe consistir en transmitirle la propiedad. Así es como Grenier, orador del Tribunalado, explica el art. 1,599: «Según el derecho romano el vendedor y el comprador podían respectivamente vender y comprar la cosa que sabían no pertenecer al vendedor. Esta legislación pareció ser contraria á los verdaderos principios de la venta. *Su único objeto debe ser la translación de la propiedad*, y la venta de una cosa que no pertenece al vendedor no puede ser el germen de una translación de propiedad. Pareció, pues, más conforme á la naturaleza de las cosas anular el compromiso como venta.» (1) Hé aquí la innovación claramente indicada, y quedó escrita en el texto del Código.

Los autores del Código descuidaron de cambiar la antigua definición de la venta cuando modificaron los antiguos principios, pero su mente no puede ser dudosa. Acabamos de oír al orador del Tribunalado; el relator del mismo cuerpo se expresa en el mismo sentido. «La ley romana, dice Faure, permitía vender lo de que no se era propietario. El motivo de la nueva ley (art. 1,599) es que no se debe tener el derecho de vender una cosa cuando no se tiene el de transmitir la propiedad. *La transmisión de la propiedad es el objeto de la venta.*» (2)

3. Los dos principios contrarios del derecho romano y del derecho francés tienen consecuencias muy diferentes. En el antiguo derecho el comprador no podía pedir la nulidad de la venta aunque descubriera que el vendedor no era propietario de la cosa que le había vendido. Pothier da la razón de esto: el vendedor no se había obligado á transmitir la propiedad de la cosa, el comprador no podía, pues, pre-

1 Grenier, *Discurso* núm. 15 (Loché, t. VII, pág. 109).

2 Faure, *Informe* núm. 18 (Loché, t. VII, pág. 91). Esta es la opinión de todos los autores, excepto el disentiendo de Toullier que permanece aislado (t. VII, 2, pág. 161, núm. 241).

tender que la venta fuera nula; no tenía ninguna acción mientras no se le molestaba en su posesión. (1)

No sucede ya lo mismo bajo el imperio del derecho moderno. Siendo nula la venta de la cosa ajena, el comprador tiene derecho de pedir la nulidad aunque no fuese molestado en la posesión. Volveremos á hablar acerca del dercho que el comprador de la cosa ajena tiene para promover la nulidad al explicar el art. 1,599. Se opone un texto del Código que parece decir lo contrario. Según el art. 1,653, el comprador que está *molestado* ó que tiene justo motivo de temor de que lo molesten con una acción de reivindicación puede suspender el pago del precio hasta que el vendedor haya hecho cesar la molestia, á no ser que prefiera dar caución. Si el comprador sólo tiene derecho de suspender el pago del precio, ¿no debe concluirse que no puede promover la nulidad? Esto equivaldría á decir que la venta de la cosa ajena, aunque prohibida, es válida, lo que es absurdo. El art. 1,653 es extraño á la hipótesis del art. 1,599; supone una perturbación ó un temor; y muy bien puede haber una acción por reivindicación sin que el vendedor haya vendido la cosa ajena, pues la acción puede no ser fundada. Además, para promover la nulidad es necesario probar el fundamento de la demanda; es decir, que el vendedor no es propietario de la cosa vendida. Si el comprador puede probarlo tiene derecho á promover la nulidad aunque no fuese molestado; este es el caso del art. 1,599. (2)

Las consecuencias diferentes á las que conducen los dos principios son la justificación de la innovación que el Código ha hecho al derecho antiguo. Grotius había ya opuesto el derecho natural á las sutilezas romanas; (3) esto era decir que los jurisconsultos estaban fuera de la vida real. En efecto, aquel que compra un derecho seguro con una cosa,

1 Pothier, *De la venta*, núm. 1.

2 Mourlón, *Repeticiones*, t. III, pág. 189, núm. 454.

3 Grotius, *De jure belli*, II, 12, 15.

un derecho perpetuo que le permita usar de la cosa y transformarla como guste, entiende ser propietario de tal cosa; si no lo es porque el vendedor no tiene la propiedad de la cosa, debe tener el derecho de pedir la nulidad de la venta porque el contrato no causa el objeto que se había propuesto. El interés general está acorde con el del comprador; no se apega uno á algo, no se le mejora, sino cuando se tiene la seguridad de conservarlo; este es el principio de toda la actividad y la fuente de todo progreso. Estas ideas nuevas fundadas en el buen sentido y en la intención de las partes contratantes habían ya translucido en el derecho antiguo. Pothier cita un bello comentario de Caillet, profesor en Poitiers al principio del siglo XVII; el autor sostenía en él que el principio de los jurisconsultos romanos de "que el vendedor no está obligado á transferir precisamente al comprador la propiedad de la cosa vendida," es un principio puramente arbitrario que no está tomado en la naturaleza y que no puede ser seguido en la práctica francesa. (1) Pothier opone una singular objeción al jurisconsulto francés; esto es, que éste no cita ninguna garantía de su opinión; su garantía era el derecho natural que Pothier opone amenudo á las sutilezas jurídicas, y en la materia de los contratos es sobre todo donde debe escucharse la voz de la naturaleza más bien que las abstracciones de la ciencia. Los autores del Código han tenido razón en preferir el derecho natural á la ciencia romana.

4. ¿Debe concluirse de esto que la translación de la propiedad es la esencia de la venta? Nó, la ley no lo dice y esto resulta de los principios. Los oradores del Tribunado invocan el derecho natural; es decir, la voluntad de las partes contratantes; y las partes tienen el derecho de manifestar su voluntad contraria; nada les impide consentir una

1 Pothier, *De la venta*, núm. 48. El tratado de Caillet se encuentra en el *Thesaurus* de Meerman, t. II.

venta romana, como lo diremos al explicar el art. 1,599. (1) Con más razón pueden las partes estipular que la propiedad no será transferida sino cuando el comprador haya pagado el precio; la venta siempre tendrá por objeto transferir la propiedad, pero la translación será condicional, de manera que el vendedor permanecerá propietario mientras que la condición no se cumpla; es decir, mientras que el precio no esté pagado. (2)

5. Pothier dice que tres cosas son necesarias para el contrato de venta: una cosa que es su objeto, un precio convenido y el consentimiento de los contratantes. El consentimiento y el objeto están requeridos en todo contrato como condiciones esenciales, sin las cuales no hay contrato. En la teoría del Código hay que agregar la causa. El precio es también de la esencia de la venta, pues es la causa de la obligación contraída por el vendedor; no se concibe, pues, venta sin precio; esto sería un contrato sin causa. Tales son las únicas condiciones necesarias para la existencia de la venta. La solemnidad no está prescripta, puesto que la venta es un contrato no solemne. En cuanto á la capacidad sólo está exigida para la validez de la venta.

La distinción entre las condiciones necesarias para la existencia de los contratos y las condiciones exigidas para su validez se aplican á la venta; la hemos expuesto en otro lugar; aquí nos limitaremos á aplicarla. Lo mismo sucede con los principios generales que rigen las obligaciones convencionales; reciben su aplicación á la venta; volveremos á ello sólo cuando la aplicación presente dificultades particulares á las reglas de la venta. Esto nos permitirá avanzar con más rapidez á la vez que permanecer fieles al plan general de nuestro trabajo.

1 Compárese Colmet de Santerre, t. VII, pág. 3, núm. 2 bis II.

2 Lieja, 3 de Enero de 1863 (*Pasicrisia*, 1864, 2, 48). Denegada de la Corte de Casación de Bélgica, 26 de Julio de 1872 (*Pasicrisia*, 1872, 1, 452).

SECCION II.—De las condiciones requeridas para la existencia y para la validez de la venta.

§ I.—EL CONSENTIMIENTO.

6. Pothier dice que el consentimiento que forma el contrato de venta debe intervenir en la cosa que es el objeto del contrato, en el precio y la misma venta.

El consentimiento debe intervenir en la cosa que es objeto del contrato: no hay, pues, contrato de venta si uno quiere vender una cosa y el otro no quiera comprar otra. Esta es la aplicación de la doctrina de la inexistencia de los contratos. *No hay venta*, dice Pothier; ésta no existe, pues, es la nada. ¿Por qué? Porque no hay consentimiento.

El consentimiento debe intervenir en el precio. Si uno entiende vender por una suma más grande que la que el otro consiente en pagar, *no hay contrato de venta* por falta de consentimiento; este es un contrato inexistente, es la nada.

El consentimiento debe intervenir en la venta misma. Si uno quiere vender y el otro pretende arrendar, no hay venta ni arrendamiento, por no haber consentimiento; el contrato es también inexistente. Pothier no dice que el consentimiento es nulo, dice que no hay contrato, lo que es muy diferente. Esta es la aplicación de los principios que rigen los contratos inexistentes.

7. El consentimiento es un concurso de voluntades. Cuando se dice que el vendedor y el comprador deben consentir, esto quiere decir que sus voluntades deben concurrir. No basta que el uno consienta en vender, es necesario que el otro consienta en comprar. Si el uno se compromete en vender, pero el otro no consiente en comprar ¿habrá venta? Nó, hay promesa de venta; esta promesa es un contrato unilateral, mientras que la venta es un contrato bilateral. Puede también haber una promesa bilateral de venta cuando