

manifiestamente inicuo no habrá venta; pues los contratantes al atenerse al avalúo que hace, han entendido no una apreciación puramente arbitraria sino una apreciación justa. Esta opinión era generalmente seguida en el derecho antiguo. Había, sin embargo, controversia: los partidarios del derecho estricto querían que se atuviera uno al avalúo. Esta última opinión es la que debe ser seguida. Domat y Pothier deciden en equidad; tenían derecho á ello, puesto que no estaban ligados por un Código de leyes positivas; los jurisconsultos hacían el derecho á la vez que lo interpretaban. Bajo el imperio del Código los intérpretes ya no tienen este poder. Lo hemos dicho muchas veces: en el caso la doctrina y la jurisprudencia se han pronunciado en favor de nuestra opinión. (1) Se agregan, es verdad, restricciones que no nos atreveríamos á admitir; decir que los tribunales tienen el derecho de anular la decisión de los árbitros cuando la iniquidad es manifiesta ó cuando el error es grosero es conceder al juez un poder de apreciación que está incompatible con la fuerza obligatoria de los contratos: una ley, aunque manifiestamente inicua, obliga á los ciudadanos. Lo mismo pasa con las convenciones.

Núm. 3. El precio debe ser serio.

79. La ley no exige que el precio sea serio, la doctrina es quien ha establecido esta condición. Pero los autores no están acordes en lo que debe entenderse por precio serio, y la jurisprudencia es también insegura. Si debiera creerse á Troplong, la Corte de Casación no tendría ningún principio. «Las cortes reales, dice, están en conflicto de sentencias; y la Corte de Casación que conoció tres veces en esta cuestión nada pudo hacer (ella que está encargada de mantener la unidad en la jurisprudencia) más que pasar de un sistema á

1 Véanse los testimonios en Aubry y Rau, t. IV, pág. 338, nota 30.

otro, consagrar sucesivamente el pró y el contra y acomodar á todos poniéndose en desacuerdo consigo mismo.» La crítica es dura por parte de un magistrado ¿pero es merecida? «Cuando así se habla, dice Duvergier, del cuerpo de la magistratura en el que están reunidos los magistrados más ilustrados, había cuando menos que tener razón. Voy á probar que el Sr. Troplong se equivoca. (1) ¿Qué haremos en medio de este conflicto de opiniones contradictorias? Nos parece que en el silencio de la ley, debe ocurrirse á la tradición. En efecto, el principio cuyo significación está tan controvertida, es un principio tradicional. Escuchemos á Pothier, es el guía de los autores del Código. Después de la ley, no hay nada más seguro. Veremos después si la jurisprudencia es tan contradictoria como lo dice Troplong.

80. El precio debe ser serio, dice Pothier, y convenido con la intención que pudiera exigirse. Si el precio es de la esencia de la venta, es porque el comprador se obliga á pagarlo. Si en la mente de las partes el comprador no puede estar obligado á pagarlo realmente no hay precio; el contrato estipula uno, es verdad, pero esta es una ficción; y un precio ficticio no es seguramente serio, puesto que nada tiene de real. La convención puede valer como donación pero no es una venta.

Acercas de este punto nunca hubo duda. De ordinario semejante convención es una donación disfrazada. Puede, sin embargo, suceder que no haya intención de dar; en este caso, no habrá donación; y si, como se supone, la intención de las partes no es que el precio se exija al comprador, esto será una venta sin precio serio; es decir, una venta sin causa; luego no habrá venta. Esta extraña hipótesis se ha presentado ante la Corte de Casación. Una persona colocada bajo consejo por débil de espíritu, vende con asistencia de su consejo una casa en 15,000 francos suma que fué inmedia-

1 Troplong, pág. 94, núm. 150. Duvergier, t. I, pág. 170, núm. 149.

tamente convertida en una renta vitalicia de 1,500 francos en provecho y en la persona del vendedor, La Corte de París comprueba de hecho, que la situación de la mujer que figuraba como compradora de la casa del vendedor, y su posición de fortuna hacía el pago imposible; concluyó que el precio no estaba estipulado con intención de exigir el pago. Luego no había precio. Una circunstancia de la causa explicaba esta singular convención. El día de la venta el consejo judicial se hizo garantizar por el adquirente una hipoteca en la casa vendida por un crédito de 2,000 francos, y reconoce él mismo que sólo había pagado la mitad del capital. Así aquel que debía proteger al incapaz abusó de su debilidad de espíritu para despojarlo en interés propio. Hubo un recurso contra la sentencia de la Corte de París. Un insolvente puede comprar, se dijo; sin duda, pero no encontrará vendedor si su insolvencia está conocida; no es, [pues, [hacer una venta sería el vender á una persona que se sabe no puede pagar. Este motivo basta, dijo la Corte de Casación para justificar la sentencia atacada. (1)

81. En segundo lugar, el precio irrisorio no es un precio serio; por ejemplo, dice Pothier, si se vendiera una tierra considerable en un peso. Esto es tan evidente que no valdría la pena de decirlo, y no lo hubiéramos dicho si Pothier no lo hiciera observar. No sabemos si los romanos se hacían juegos como este; es seguro que en nuestras costumbres se ignoran estas nimierías. Un tal contrato si se presentase, no fuera una venta, sería una donación falsamente calificada de venta. Pothier agrega que el acta no podría valer como donación, más que si fuera hecha con todas las formalidades prescritas por la ley.

82. Para que el precio sea serio, ¿es necesario que esté proporcionado al valor de la cosa vendida? Tal es la verdadera dificultad, en la que las opiniones están divididas.

1 Denegada, 13 de Junio de 1860 [Dalloz, 1860, 1, 503].

Pothier no se expresa en esta materia con la precisión que reclama nuestra ciencia. Comienza por decir que un precio que no tiene *ninguna* proporción con el valor de la cosa vendida no es un precio; da como razón que el precio no siendo otra cosa que el avalúo que las partes contratantes han hecho entre sí del valor de la cosa, una suma que no tiene ninguna proporción con este valor no puede tomarse como una seria estimación, ni por consiguiente como un precio. No hay que tomar esta definición al pie de la letra, pues Pothier la da al hablar del precio irrisorio de un escudo que las partes estipulasen por una tierra considerable. Agrega, después de esto, que no es, no obstante, necesario que la suma convenida como precio iguale precisamente el valor de la cosa, pues el precio no es el verdadero valor de ella sino la suma en la que las partes contratantes la han valuado y puede suceder que hagan un avalúo demasiado bajo. Pothier concluye que habrá venta, siempre que la suma convenida no sea una *suma de nada* aunque esté bajo el valor real de la cosa. Estas explicaciones se refieren más bien al precio irrisorio que al precio desproporcionado.

83. Pothier completa estas explicaciones observando que el precio puede ser inferior al valor, es decir desproporcionado, sin que el contrato deje de ser una venta. Esto sucede primero cuando el vendedor quiere gratificar al comprador, vendiéndole en un precio que es más bajo que el valor. ¿Es esto una venta? Pothier contesta que en este caso, el contrato no es una venta pura y simplemente, que es un contrato de naturaleza mixta, que tiene algo de la donación; sin embargo sólo es una donación por la parte del valor con la que quiso el vendedor gratificar al comprador, la principal intención de las partes fué hacer una venta.

Hay además otro caso en el que la inferioridad ó desproporción del precio no impide que el contrato sea una venta, es cuando las partes ignoran el justo valor, ó cuando el

vendedor, aunque conociéndolo se encontró obligado por la necesidad urgente que tenía de dinero al vender la cosa por la suma que se le ofreció, aunque inferior al justo valor. Esto es lo que se llama un precio vil. En derecho, dice Pothier, la venta es válida, aunque el contrato sea inícuo y sólo que cuando la lesión es enorme, la ley permite al vendedor pedir la rescisión del contrato. (1)

84. Tal es la doctrina de Pothier. Es el último punto de que trata, el que dió lugar á tantas dificultades en la doctrina y la jurisprudencia. Un precio vil es un precio, según el Código, puesto que no permite pedir la rescisión de la venta más que cuando el vendedor ha estado perjudicado en más de las siete duodécimas partes en la venta de un inmueble. Luego apesar de esta disposición enorme entre el valor y el precio, hay precio, y, por consiguiente, venta; es necesario que el vendedor promueva la rescisión si quiere que el contrato deje de producir sus efectos. Y aun así, la ley no le da siempre la acción de rescisión; sólo la tiene cuando la diferencia del valor del inmueble y el precio es menor de las siete duodécimas partes, y, sin embargo, un precio que no representa más que la mitad del valor es seguramente desproporcionado; luego el precio desproporcionado no deja de ser un precio, y la venta del inmueble será válida, á menos que la desproporción llegue hasta los siete doceavos. Aun hay más, cuando la cosa vendida es mueble, el Código no admite la acción de rescisión; de manera que la venta está mantenida aunque la diferencia entre el valor y el precio fuera más de las siete duodécimas partes. El precio desproporcionado no deja de ser un precio más que cuando es un precio de nada, según la expresión de Pothier.

¿Cuándo es el precio una *nada*? Hay que apartar la hipótesis tradicional de la venta de un fundo por un escudo, esta es una hipótesis imaginaria. Los autores modernos no están

1 Pothier, *De la venta*, núms. 19-21.

acordes. Según unos, hay precio desde que las partes lo han estipulado; una con la intención de exigirlo y otra con la intención de deber pagarlo. (1) Otros formulan el principio en los términos siguientes: el precio no es serio cuando hay entre el precio y el valor de la cosa una desproporción tal, que sea evidente que las partes no han considerado la suma enunciada como el equivalente de la cosa. (2) Ambos principios concuerdan en un punto, es que la cuestión de saber si el precio es serio ó si es irrisorio depende de la intención de las partes contratantes: á los jueces toca apreciarlo según las circunstancias de la causa, la situación de las partes y el objeto que tuvieron al contratar. Ninguna de las fórmulas es legal y ninguna se apoya en la tradición; una y otra son arbitrarias. Preferimos atenernos á la de Pothier y decir que el juez decidirá si el precio es una nada sin proporción con el valor de la cosa; el vendedor que trata en semejantes condiciones no trata seriamente, tiene otro objeto que el de vender, luego no vende.

85. Llegamos á la dificultad práctica. El precio consiste en una renta vitalicia y sucede que las anualidades son inferiores á la renta del inmueble. ¿Es este un precio serio? Es acerca de esta cuestión como Troplong reprocha á la Corte de Casación el haber aprobado las decisiones más contradictorias. Se puede leer en Duvergier la defensa que opone á esta crítica injusta. La Corte de Casación ha pronunciado una sentencia que explica las contradicciones aparentes de la jurisprudencia; esta es una cuestión de hecho, dice la Corte, que se deja á la apreciación de los jueces del fondo. (3) En efecto, se trata de decidir si las partes han entendido tratar seriamente, si han querido vender; y la intención no

1 Troplong, pág. 94, núm. 150. Marcadé, t. VI, pág. 177, núm. III.

2 Duvergier, t. I, pág. 167, núm. 148. Aubry y Rau, t. IV, pág. 336, nota 66, pfo. 349.

3 Denegada, 7 de Agosto de 1849 (Dalloz, 1849, 1, 245).

puede apreciarse más que según las circunstancias de la causa: y estas circunstancias varían de una causa á otra, las decisiones deben variar sin que se pueda decir que son contradictorias.

Hé aquí el caso en el cual fué pronunciada la sentencia de denegada. Una viuda vende á una señorita una casa mediante la suma de 11,000 francos, la que, por una contrata de la misma fecha, fué convertida en una renta vitalicia de 800 francos; el comprador tenía arrendada la casa por una renta de 900 francos. Después de la muerte del vendedor sus herederos atacaron la venta por falta de precio; no podía promover en rescisión por causa de lesión, porque el plazo de dos años establecido por el art. 1,676 había expirado; esta es la diferencia práctica entre la acción de rescisión sometida á corta prescripción y la acción por falta de precio. La Corte de Douai sentenció que no había venta porque no había precio. En efecto, el producto de la casa era de 900 francos, suma que el comprador estaba obligado á pagar antes de la venta á título de arrendamiento, en virtud de la venta. Sólo tenía que pagar 800 francos; ganaba, pues, 100 francos por año, y adquiría, además, la propiedad del inmueble. Esta era una de esas convenciones en que la rapiña sorprende á la debilidad de la edad; el acta no podía, siquiera, valer como donación, pues todas las circunstancias de la causa apartaban la idea de una liberalidad. (1)

Hay muchas decisiones análogas; creemos inútil relatarlas, se las encuentra en todos los índices. Hé aquí la última, de fecha 1852; debe, pues, creerse que la jurisprudencia es definitiva en este sentido. Un anciano casi octogenario vende á su sobrino unos inmuebles por una renta vitalicia de 100 francos; estaba comprobado que los bienes vendidos producían una renta de 225 francos; de manera que el pre-

1 Douai, 30 de Noviembre de 1847 (Dalloz, 1848, 2, 71).

tendido comprador, al pagar cada año 100 francos, los tomaba de la renta, y regularmente ganaba 125 francos. La Corte de Douai tiene razón en decir que este no era un precio. (1)

86. ¿Quiere esto decir que en todos los casos en que la venta se hace por una renta vitalicia cuyas anualidades no pasen el producto de la cosa no habrá venta por falta de precio? La Corte de Casación ha decidido lo contrario por una sentencia que Troplong le reprochó tan amargamente. En el caso la venta había sido hecha con cargo para el comprador de mantener al vendedor, alojarlo, etc., durante toda su vida tanto en estado de salud como durante sus enfermedades. La Corte de Poitiers había declarado el acta nula por falta de precio después de haber comprobado por medio de peritos que la pensión podía valuarse en 400 francos y el producto de la cosa vendida llegaba á 525 francos. En apariencia el comprador no pagaba nada; en realidad el contrato era aleatorio; de manera que era muy difícil valuar el cargo real que incumbía al comprador, no era una pensión fija de 400 francos, podía elevarse á mucho más en caso de enfermedad y el vendedor podía vivir muchos años enfermo. El contrato era, pues, aleatorio, no se podía decir que no había precio. (2)

Igual decisión de la Corte de Burdeos en circunstancias análogas. Los peritos habían valuado el producto de los bienes vendidos en 442 francos 50 cént., el comprador se obligaba á mantener, vestir, alojar, etc., al vendedor y á proveer á todos sus gastos de enfermedad; esto era una obligación esencialmente aleatoria; era difícil justipreciarla en dinero, pues el vendedor también había contado con los cuidados y afecto de la pariente cercana á quien había vendido sus bienes. Las circunstancias de la causa explicaban la

1 Douai, 14 de Junio de 1852 (Dalloz, 1852, 2, 89).

2 Casación, 16 de Abril de 1822 (Dalloz, en la palabra *Renta*, núm. 7).

convención que es bastante frecuente. Abandonado por su mujer, contra la que tenía grandes motivos de descontentos, el vendedor, de sólo 32 años de edad, había querido asegurarse los cuidados y el afecto que le hacían falta vendiendo sus bienes á una parienta cercana. En esta situación no se podía decir que el precio fuera nada. (1)

87. La jurisprudencia de las cortes de Bélgica está en el mismo sentido. Se lee en una sentencia de la Corte de Gante que la venta consentida mediante una renta vitalicia inferior ó igual al producto del bien vendido *puede* ser anulada por falta de precio, porque el comprador no da nada suyo y el vendedor no recibe nada en cambio del bien cedido. La Corte no dice que la venta *debe* ser anulada. En el caso fué mantenida, porque además de la prestación de la renta, el comprador se obligaba á pagar capitales de rentas con las que el bien vendido se encontraba gravado. Aun con estos cargos no estaba en proporción el precio con el valor real de los bienes; resulta de esto, dice la Corte, que el precio puede ser vil, pero no se podía decir que fuese irrisorio ó nada. Luego había precio y, por lo tanto, la venta era válida. (2)

§ IV.—DEL OBJETO.

Núm. 1. Principio.

88. Para que haya venta, dice Pothier, es preciso en primer lugar que haya una cosa vendida que sea el objeto del contrato. Un objeto es en todo contrato una condición requerida, no sólo para la validez de la convención, como lo dice el art. 1,108, sino para su existencia.

El art. 1,601 contiene una aplicación de este principio;

1 Burdeos, 7 de Agosto de 1849 (Dalloz, 1850, 5, 462).
2 Gante, 25 de Julio de 1843 (*Pasicrisia*, 1843, 2, 330). Compárese Gante, 12 de Enero de 1854 (*Pasicrisia*, 1854, 2, 69) y 16 de Noviembre de 1871 (*Pasicrisia*, 1872, 2, 66).

dice: "Si en el momento de la venta la cosa vendida había perecido en totalidad, la venta sería nula." ¿Qué debe entenderse en el art. 1,601 por la palabra nulo? De ordinario esta palabra es sinónima de anulable; en este sentido la venta sin objeto existiría y produciría sus efectos hasta que la nulidad fuera pronunciada por los tribunales. Tal no es en el caso la significación de la palabra *nula*; quiere decir, que la venta no existe. Lo hemos probado en el título *De las Obligaciones*. Pothier confirma lo que hemos enseñado, y su testimonio es doblemente precioso. Se ha negado que la doctrina de las actas inexistentes fuera conocida en el derecho antiguo; la verdad es que Pothier la enseña, sólo la expresión de su pensamiento es algunas veces dudosa porque la lengua francesa sólo tiene la palabra *nula* para designar actas esencialmente diferentes, aquellas que no tienen existencia y las que son anulables. En cuanto á la venta de una cosa que ha perecido no podía haber duda. ¿Se concibe que el vendedor esté obligado á transmitir la propiedad de una cosa que no existe? Pothier dice, como el art. 1,601, que el contrato es nulo cuando la cosa estaba enteramente destruida en el momento de la venta; pero en el mismo número y dando otro ejemplo, dice: "No habrá contrato de venta cuando falta la cosa que hace su objeto." Decir que no hay venta es decir que la venta no existe. (1) No hay, pues, lugar á pedir la nulidad, pues no se pide la nulidad de la nada. En cualquiera época en que el vendedor esté notificado para ejecutar la venta, puede contestar que no la hay. Que si el vendedor tenía pagado el precio, podría repetirlo sin estar obligado á promover la nulidad de la venta. En este caso tiene la cuestión un interés práctico. ¿Cuál es la duración de la acción que pertenece al comprador? Si fuera una acción de nulidad tendría que promoverse en los diez años;

1 Pothier, *De la venta*, núm. 4. Compárese Duvorgier, t. I, pág. 283, número 235 y Troplong, pág. 150, núm. 252.