

ec
just
CAPITULO III.

DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

308. El art. 1,650 dice: «La principal obligación del comprador es pagar el precio.» Esto supone que tiene además otras obligaciones. Según el art. 1,593 los gastos de actas y demás accesorios de la venta están á cargo del comprador. Esto es una aplicación del principio de que los gastos deben ser soportados por aquel por interés de quien se hacen. Los gastos de actas son los que se deben al redactor del acta; los gastos accesorios son los de registro y de transcripción. (1) ¿Qué debe decidirse de los gastos de purga? La cuestión está controvertida; volveremos á ella en el título *De las Hipotecas*.

La ley no habla de una obligación del comprador: la de recibir la cosa vendida. (2) Este es también un derecho, puesto que es una obligación principal del vendedor el entregar al comprador la cosa vendida (art. 1,603). Pero el derecho implica una obligación que la ley sanciona por una disposición muy severa cuando se trata de efectos muebles y que un plazo ha sido convenido para el retiro de la cosa; la resolución de la venta tiene lugar, en este caso, de derecho pleno contra el comprador.

1 Aubry y Rau, t. IV, pág. 360. notas 1 y 2, pfo. 353.
2 Pothier, *De la venta*, núm. 290.

Debe, pues, decirse que el comprador tiene dos obligaciones: la de recibir la cosa y la de pagarla.

§ I.—DE LA OBLIGACION DE RECIBIR LA COSA.

309. ¿Cuándo debe el comprador recibir la cosa? La cuestión se presenta sobre todo para las mercancías y objetos muebles que el comprador debe llevarse. Un plazo moral le es necesario para que pueda hacer el empaque y cargamento. Ordinariamente el contrato fija el plazo. Algunas veces los usos locales conceden cierto plazo para ciertas ventas, y según el art. 1,135 las convenciones obligan no sólo á lo que está expresado sino también á todas las consecuencias que el uso da á la obligación. Pothier lo hace notar. «Hay ciertas mercancías para cuya entrega el uso del lugar concede cierto plazo. Por ejemplo, es de uso en nuestro viñero de Orleáus que los comerciantes que compran en el tiempo de las vendimias los vinos de nuevas cosechas tengan de plazo hasta la San Martín para llevárselos.» Tal es también la jurisprudencia bajo el imperio del Código Civil. (1)

310. Es raro que el comprador se lleve las cosas en el mismo momento de la venta. El vendedor queda, pues, en posesión y, por consiguiente, debe conservar la cosa con los cuidados de un buen padre de familia (arts. 1,136 y 1,137). Si hace gastos para la conservación de la cosa vendida el comprador debe reembolsárselos aunque fuesen gastos de reposición, pues los frutos de las cosas le pertenecen desde el momento de la venta, y es de estos frutos de donde se toman estos gastos; el vendedor está obligado á conservar, pero no tiene que sufrir gasto alguno, puesto que no saca ninguna utilidad de la cosa. (2)

311. ¿Cuáles son los derechos del vendedor cuando el

1 Pothier, *De la venta*, núm. 291. Rennes, 27 de Agosto de 1821 (Daloz en la palabra *Venta*, núm. 1396). Burdeos, 8 de Diciembre de 1853 (Daloz, 1855, 5, 468).

2 Pothier, *De la venta*, núm. 291 y todos los autores modernos.

comprador no se lleva la cosa? Hay que distinguir si fue fijado un plazo para retirarla ó si no se convino en ningún plazo. Si no hay plazo el comprador debe retirar la cosa vendida en seguida, y falta á su obligación al no hacerle así. De esto resulta que el vendedor tiene derecho á los daños y perjuicios que sufre; si no puede hacer uso de sus bodegas, almacenes ó cuevas que ocupa la mercancía vendida, esta es una pérdida; el comprador debe repararla. Se entiende que el vendedor debe apremiar al comprador á sacar la cosa. Pothier dice que el vendedor puede también demandar al comprador para que se lleve la cosa, y á falta de hacerlo en el plazo que fije el juez, el vendedor podrá ponerlos fuera á costas del comprador. Ponerlos fuera quiere decir depositarlos en el lugar indicado por la sentencia. Hay que agregar que el vendedor podrá, en lugar de perseguir la ejecución del contrato, pedir su resolución, pues no cumpliendo el vendedor la obligación que le incumbe el vendedor tiene derecho de usar de la resolución que la ley (artículo 1,184) subentiende en todo contrato sinalagmático. Este es el derecho común. (1)

312. Si hay un plazo fijado para que el comprador se lleve la cosa se aplica el art. 1,657 que dice así: «En materia de ventas de abarrotes y efectos muebles la resolución de la venta tendrá lugar de derecho pleno y sin citación en provecho del vendedor después de fenecido el plazo convenido.» Esta disposición deroga los principios generales que rigen la resolución de los contratos; en los casos que previene no hay condición resolutoria expresa; la resolución tiene lugar en virtud de la condición resolutoria tácita que subentiende el art. 1,184 en todos los contratos bilaterales, y esta condición no opera de derecho pleno, mientras que en el caso del art. 1,657 el contrato se resuelve de pleno derecho. La ley agrega: y sin citación. Esto es una derogación á

1 Véanse las citaciones en Aubry y Rau, t. IV, pág. 395, nota 2, pfo. 336.

la regla del art. 1,656 establecida para la resolución de las ventas inmobiliarias; aunque el contrato diga que la venta se resolverá de derecho pleno por falta de pago en el plazo convenido, el adquirente puede no obstante pagar después de fenecido el plazo, mientras no ha sido apremiado por una citación. Así la condición resolutoria tácita tiene un efecto más extenso en el caso del art. 1,657 que el pacto comisorio en el caso del art. 1,656. ¿Cuál es el motivo de estas excepciones? Portalis justifica la última en estos términos: «Las razones de diferencia entre la venta de un inmueble y la venta de abarrotes ó efectos muebles son sensibles. Estos últimos efectos no siempre circulan en el comercio con las mismas ventajas; hay una variación tan grande en los precios de estos objetos que el menor retardo puede amenudo ocasionar un perjuicio irreparable. Los inmuebles no tienen el mismo inconveniente.» (1) Haciendo abstracción de esta variación de precios la disposición del art. 1,657 se aplica por su naturaleza á las necesidades del comercio. Es una consecuencia de las compras y ventas incasantes; es, pues, necesario que el comerciante que vendió unas mercancías pueda inmediatamente reemplazarlas por otras. Esto es por lo que estipuló un plazo para que se lleven la mercancía; el comprador que no la saca estorba las operaciones comerciales; según el derecho común el vendedor debiera promover en justicia ó hacer citaciones; de esto resultan moras que pugnan con la rapidez de las transacciones mobiliarias. (2) Es, pues, natural que el trato quede roto si el vendedor tiene interés en ello, pues se entiende que la venta no se resuelve apesar suyo; el art. 1,657 lo dice: la venta está resuelta en provecho del vendedor. De él depende mantenerla, pero puede romperla, y lo puede sin ninguna formalidad.

1 Portalis, *Exposición de los motivos*, núm. 22, (Loché t. VII, pág. 75).

2 Colmet de Santerre, t. VII, pág. 127, núm. 102 bis.

312 bis. Lo que acabamos de decir del art. 1,657 supone que se trata de mercancías que se compran para revender, luego de ventas comerciales. Sin embargo, en el Consejo de Estado un miembro, habiendo hecho observar que esta disposición era contraria á los usos del comercio, Cambacères declaró que se haría constar en el proceso verbal que el artículo no era aplicable á los negocios comerciales. (1) ¿Cuál es el valor de esta declaración? Los autores están divididos; los hay que consideran la mención inserta en el proceso verbal como una interpretación dada por el mismo legislador. (2) Esto es un error, en nuestro concepto. El Consejo de Estado no era legislador y el proceso verbal no es una ley. Aunque en nuestras cámaras el relator ó el ministro hicieran una declaración semejante, inserta en el acta de sesión, ésta no sería una interpretación obligatoria para los tribunales; para esto es necesario el concurso de ambas cámaras y del Rey; con más razón el proceso verbal de un Consejo de Estado no liga á los intérpretes. El Consejo preparaba las leyes, no las hacía. ¡Cosa notable! Portalis, miembro del Consejo de Estado, al exponer los motivos del proyecto en nombre del Gobierno, no tiene en cuenta lo que pasó cuando la discusión; los motivos que él da se aplican casi exclusivamente á las ventas comerciales. Lo que nos confirma en nuestra opinión es que la objeción hecha en el Consejo de Estado no era exacta; el uso mercantil era romper la venta después de cierto plazo, cuando el comprador no sacaba su mercancía; varias costumbres tenían una disposición expresa. Cambacères, mediano legista, cedía siempre ante una objeción. Una interpretación dada á un simple proyecto sobre la fe de una afirmación errónea, en el seno de un cuerpo que preparaba la ley, pero no la hacía, no es

1 Sesión del 16 Frimario, año XII, núm. 45 [Loché, t. VII, pág. 35].
2 Duvergier, t. I, pág. 583, núm. 475. Aubry y Rau, t. IV, pág. 395, nota 5, pfo. 356 y los autores que citan.

seguramente una interpretación auténtica que tenga fuerza de ley. (1)

La jurisprudencia está casi unánime en favor de esta opinión; la Corte de Casación ni siquiera se toma el trabajo de constatar al Consejo de Estado ni al proceso verbal. Tal vez el recursante hizo valer el argumento; la Corte se limita á decir que la disposición del art. 1,657 es general y que el Código de Comercio no la deroga. (2) Sólo conocemos una sola sentencia en favor de la opinión contraria; y esto que sólo es un simple considerando pronunciado en materia penal. (3)

313. El art. 1,657 supone una venta de objetos determinados que se ejecuta por una sola y misma entrega. ¿Qué debe decidirse si el contrato estipula una entrega por lotes? La cuestión se presentó ante la Corte de Casación en el caso siguiente: Se trataba de una entrega de ostiones que debía hacerse por lotes de 50,000 desde el 16 de Octubre hasta el 16 de Noviembre; el plazo convenido para la entrega era, pues, de un mes y los compradores debían tomar posesión por entregas sucesivas. Y la sentencia atacada comprobaba de hecho que los compradores no habían ido á tomar posesión más que el 15 de Noviembre á las cinco de la tarde; era imposible tomar posesión en un solo día de cerca de 50,000 ostiones. La Corte de Casación concluyó de esto que los compradores habían incurrido en el decaimiento, sin motivar de otro modo su decisión. (4) Los motivos de decir

1 Troplong, pág. 348, núm. 680. En el mismo sentido Favard y Zachariae.
2 Casación, 27 de Febrero de 1828 [Dalloz, en la palabra *Venta*, núm. 1410]. Denegada, 6 de Junio de 1848 [Dalloz, 1848, 1, 219].
3 Bruselas, 7 de Abril de 1827 [*Pasicrisia*, 1827, pág. 126]. La Corte de Bruselas adoptó después la opinión general [2 de Enero de 1858, 24 de Diciembre de 1859, 27 de Enero de 1861 [*Pasicrisia*, 1858, 2, 54; 1860, 2, 227; 1861, 2, 280]. El Tribunal de Gante [17 de Noviembre de 1854] se ha pronunciado contra la jurisprudencia general á la vez que invocando la jurisprudencia [*Pasicrisia*, 1855, 2, 14].

4 Denegada, 19 de Febrero de 1873 [Dalloz, 1873, 1, 301].

eran además evidentes. Cuando el contrato determina que habrá entregas sucesivas y que el comprador pide la entrega de una vez, falta á la ley del contrato; y es por haber faltado á dicha ley por lo que el art. 1,657 lo declara decaído.

314. El art. 1,657 se aplica á la venta de *abarrotes y efectos muebles*, luego á todas las ventas mobiliarias. Ha sido sentenciado que el comprador de acciones del Banco de Viena había incurrido en decaimiento por falta de haber tomado posesión en el plazo convenido. Después de fenecido el plazo el vendedor había dispuesto de las acciones. El comprador sostuvo ante la Corte de Casación de Bélgica que el vendedor hubiera debido pedir la resolución ante el juez, antes de disponer de la cosa vendida; es decir, proceder como se hace en el caso de la condición resolutoria tácita según el art. 1,184. Pero el art. 1,657 tiene precisamente por objeto el derogar los principios generales que rigen la condición resolutoria tácita. La única cuestión era, pues, la de saber si era aplicable á la venta de acciones ó de efectos públicos, y el texto de la ley la decide, puesto que la expresión de *efectos muebles* comprende todo lo mueble. La Corte sentenció, á la vez, que el art. 1,657 recibe su aplicación á las ventas comerciales; la sentencia confirma, pues, la jurisprudencia general. (1)

315. Para que haya lugar al decaimiento pronunciado por el art. 1,657 contra el comprador es necesario que haya un *plazo convenido* para la toma de posesión. La convención puede ser tácita, es de derecho común. Fué sentenciado que la venta de mercancías contra reembolso á su llegada á destinación está resuelta de derecho pleno en virtud del art. 1,637 si el comprador no paga. En efecto, la convención implica un plazo; las mercancías, según la común intención de las partes contratantes, deben ser sacadas en

1 Denegada, 11 de Noviembre de 1839 (*Pasicrisia*, 1841, 1, 69).

el mismo momento en que son presentadas al destinatario; las partes lo quieren así con el fin de no estar expuestas á bruscos cambios de precio que pueden ser favorables á una y desfavorables á la otra; por otra parte, cuando se trata de cosas que deberían ser colocadas en almacén mientras que se ejercita el trato, originarían gastos considerables; en fin, la acción del tiempo podría alterar la cosa vendida. Las partes han entendido ponerse al abrigo de todos estos inconvenientes. Desde luego la convención debe quedar rota en virtud de su voluntad, desde que no recibe su ejecución inmediata, con el fin de que el vendedor pueda disponer en seguida de las mercancías. (1)

Se pregunta si el plazo fijado por el uso equivale á un plazo convencional. En principio la afirmativa no nos parece dudosa. El art. 1,135 dice que las convenciones obligan á todas las consecuencias que el *uso* da á la obligación; luego el uso está asimilado á una cláusula del contrato. Por consiguiente, si hubiera un uso bien seguro en virtud del cual el comprador debería tomar posesión en un plazo fatal al finalizar el cual la venta estaría resuelta, el artículo 1,657 sería aplicable, puesto que las partes se considerarían como habiendo tratado conforme al uso. La dificultad se reduce, pues, á una cuestión de hecho. ¿Hay ó no un uso que establezca un plazo en el sentido del art. 1,657? (2)

316. Otra es la cuestión de saber si una citación puede reemplazar el plazo; esto está controvertido. La negativa nos parece segura. No se trata en este caso de un apremio; la condición resolutoria tácita se funda en la intención de las partes contratantes; si el contrato está resuelto es porque así lo quieren las partes. En general su voluntad es que la resolución se pida, pero cuando estipulan un plazo para la

1 Dijón, 11 de Febrero de 1870 (*Dalloz*, 1872, 2, 193).

2 Compárese Rennes, 27 de Agosto de 1821 [*Dalloz*, en la palabra *Venta*, núm. 1396].

entrega manifiestan la intención de que el contrato se resuelva de derecho pleno en provecho del vendedor cuando el comprador no saca la cosa. Si no hay convención ni uso que la substituya no se está ya en el caso previsto por la ley. Y la citación no es una convención, lo que es decisivo. (1)

317. ¿El vendedor que aprovecha de la resolución pronunciada por el art. 1,657 tiene derecho á daños perjuicios? Nos parece que la cuestión está decidida por el art. 1,184, del que el art. 1,657 es una aplicación, salvo que la resolución no debe ser pedida en justicia. Y el art. 1,184 dice que la parte hacia la que el compromiso no fué ejecutado puede pedir la resolución *con daños y perjuicios*. El derecho á los daños y perjuicios existe en todos los casos en que el deudor no cumple con su obligación; poco importa cómo esté resuelto el contrato, si es en virtud de la convención ó por sentencia del juez. Queda por saber de hecho si el vendedor sufrió un perjuicio, pues no basta con la inejecución del contrato para que haya lugar á daños y perjuicios, es también necesario que esta inejecución haya causado un perjuicio al acreedor. Ha sido sentenciado que el vendedor que hizo pronunciar la resolución de una venta de mercancías por falta de toma de posesión por parte del comprador no está autorizado á pedirle daños y perjuicios si la reventa le procuró una utilidad superior á las pérdidas de intereses y gastos. (2) Esto es una cuestión de hecho.

Los daños y perjuicios pueden ser estipulados por las partes bajo forma de pena. Según el art. 1,230 la pena sólo se incurre cuando el deudor está apremiado. ¿Es también necesario en el caso del art. 1,657 que el vendedor apremie al comprador para tener derecho á la pena? La negativa fué sentenciada por la Corte de Bruselas y nos parece segura. (3)

1 Durantón, t. XVI, pág. 405, núm. 383. Aubry y Rau, t. IV, pág. 395, nota 3, pfo. 356. En sentido contrario Troplong y Duvergier.

2 Rouen, 17 de Febrero de 1872 (Dalloz, 1873, 5, 484).

3 Bruselas, 23 de Diciembre de 1859 (*Pasicrisia*, 1860, 2, 89).

Cuando el contrato se resuelve de plano resulta que el deudor también está apremiado de plano; fuera absurdo citar al deudor para ejecutar el contrato cuando ya no hay contrato. La pena está, pues, incurrida por esto sólo: que la venta está resuelta.

§ II.—DEL PAGO DEL PRECIO.

318. El comprador debe pagar el precio el día y en el lugar fijados por la venta. Si nada fué convenido á este respecto el comprador debe pagar en lugar y tiempo en que debe hacerse la entrega (arts. 1,650 y 1,651). Estas disposiciones derogan los principios generales que rigen el pago. Según el art. 1,247 el pago de las deudas de dinero se hace en el domicilio del deudor si no hay convención contraria; el precio consistente en plata debiera, pues, pagarse en el domicilio del comprador que es deudor; mientras que según el art. 1,651 el comprador, cuando nada dice la convención, debe pagar el precio en el lugar y tiempo en que el vendedor debe hacer la entrega. ¿Cuál es el motivo de esta derogación? Esta es la estrecha liga que existe entre el comprador y el vendedor; el primero sólo debe entregar la cosa cuando el comprador se la paga; si, pues, el precio no se paga cuando se hace la entrega el vendedor tiene derecho de exigir que en este momento el comprador le pague el precio; por esto es que el comprador no puede exigir que el vendedor venga á recibir el precio en su domicilio.

Esto sucede así cuando nada fué fijado cuando la venta, dice el art. 1,651. Las partes pueden, pues, estipular que el precio se pagará, ya sea en el domicilio del comprador ó en el del vendedor. Los comerciantes tienen la costumbre de exigir en las facturas que acompañan el envío de la mercancía que el pago se hace en el domicilio del vendedor. Se pregunta si ésta fórmula impresa hace ley para el comprador. Nó, seguramente, pues las convenciones no se forman