

ga derecho para cobrar el precio, obtenidos que sean tales productos.

Creemos que los autores del Código quisieron desarrollar en los artículos 2,935 y 2,936, la teoría que antes hemos expuesto, según la cual, el contrato que nos ocupa reviste el carácter de aleatorio cuando se conviene en pagar el precio estipulado obténganse ó no frutos ó productos; y no tiene el comprador la obligación de pagarlos cuando no tiene el contrato tal carácter, sino el de compra-venta de frutos ó productos futuros, subordinada para su existencia y validez á la condición implícita de que nazcan.¹

Si es así, hay que convenir en que los autores del Código fueron poco felices en su empresa, porque les faltó claridad y precisión en el desarrollo de dicha teoría.

La compra de esperanza es, en cuanto á sus efectos, un contrato de carácter especial, pero en cuanto á su formación y demás circunstancias es un verdadero contrato de compra-venta, y por tanto, está sujeto á las reglas generales que rigen á este contrato.

Tal es el motivo por el cual declara el artículo 2,938 del Código Civil, que los demás derechos y obligaciones en la compra de esperanza no regidos por las reglas anteriores, son los que se determinan en el título de la compra-venta.

¹ Artículos 2,807 y 2,806, Cód. Civ. de 1884.

LECCIÓN VIGÉSIMA PRIMERA.

DE LA COMPRA-VENTA.

I

PRINCIPIOS GENERALES.

La compra-venta, dice el artículo 2,939, del Código Civil, es un contrato por el cual uno de los contratantes se obliga á transferir un derecho ó á entregar una cosa, y el otro á pagar un precio cierto y en dinero.¹

Este contrato es, sin duda alguna, uno de los más importantes y de más uso en la vida práctica en la sociedad, porque sirve para satisfacer á las más ingentes necesidades de los individuos.

El cambio ó trueque ha precedido en su origen al contrato de compra-venta. En el principio de las sociedades, cuando las relaciones de los hombres entre sí y sus necesidades se hallaban limitadas al cambio ó permuta de los objetos que tenían en abundancia ó les eran inútiles, constituía el medio de adquirir lo que les faltaba y de satisfacerlas.

Pero el desarrollo de las relaciones sociales trajo consigo el aumento de las necesidades de los individuos y la insuficiencia de la permuta para satisfacerlas; y de ahí surgió la idea de la conveniencia de sujetar las permutas á un tipo

¹ Artículo 2,811, Cód. Civ. de 1884.

común, el metal, fácilmente transportable, divisible en pequeñas fracciones para las operaciones de poca importancia, y que facilita las que sirven para satisfacer las necesidades de la vida diaria.

El desarrollo de las relaciones sociales, el aumento de las necesidades de los individuos y la dificultad para satisfacerlas, produjo la invención de la moneda, que, facilitando todas las operaciones del comercio, dió origen al contrato de compra-venta.

La definición que da el Código Civil de este contrato, tomada del Código Francés, ha sido generalmente censurada por los comentaristas de éste, porque siendo el objeto del vendedor transmitir la propiedad de la cosa vendida al comprador, se dice en la definición que se obliga á entregar esa cosa, siendo así que no es esa la obligación que contrae.

Esta definición parece estar tomada del Derecho Romano ó de nuestra antigua legislación, que sancionaba los mismos principios, según los cuales, el vendedor sólo estaba obligado á entregar al comprador la cosa vendida y á mantenerle en su posesión.¹

Pero en la actualidad la compra-venta produce efectos distintos, porque es traslativa de la propiedad, y desde el momento en que se perfecciona por el consentimiento de los contratantes acerca del precio y de la cosa, se trasmite el dominio de ella al comprador; y tal es el motivo por el que, á diferencia del Derecho Romano, el Código Civil prohíbe la venta de cosa ajena y la declara nula.

Estas breves explicaciones demuestran que la definición que da el artículo 2,939 del Código no es buena, porque no expresa el primero y principal efecto de la compra-venta, que es la traslación de la propiedad de la cosa vendida.

¹ Leyes 30, tit. 1º, lib. 19; 16, tit. 4º, lib. 12, D, y 1ª, tit. 5º, Part. 5ª.

Creemos que es mejor la definición que dan algunos autores, diciendo que la compra-venta es un contrato por el cual uno de los contratantes transfiere á otro un derecho ó la propiedad de una cosa, mediante un precio cierto y en dinero que se obliga á pagarle.

Grande controversia ha habido entre los jurisconsultos, desde los remotos tiempos del Derecho Romano, acerca de si había compra-venta ó permuta cuando el precio convenido consistía parte en dinero y parte en algún objeto determinado, estableciendo varias teorías y distinciones, que no es del caso referir.

El Código Civil ha puesto término á esa controversia, declarando en el artículo 2,940, que si el precio de la cosa vendida se ha de pagar parte en dinero y parte con el valor de otra cosa; el contrato será de venta cuando la parte de numerario sea igual ó mayor que la que se pague con el valor de la otra cosa; y si la parte de numerario fuere inferior, el contrato será permuta.¹

Esta distinción no es ociosa, pues la compra-venta y la permuta tienen efectos jurídicos diversos, provenientes de su naturaleza; y como dice la Exposición de motivos, la regla consignada en el artículo 2,940 es de importancia, si se atiende á que son muy diversas las obligaciones de los deudores de especie, como lo son ambos contratantes en el caso de permuta, y los deudores de género, á cuya categoría pertenece el deudor del precio en el contrato de venta.

Este contrato es consensual, porque se perfecciona por el consentimiento de los contratantes, independientemente de la tradición de la cosa vendida y del pago del precio, de manera que desde el momento en que aquéllos se ponen de acuerdo acerca de la cosa y del precio, existe el contrato y es obligatorio para ellos, sin que su validez dependa

¹ Artículo 2,812, Cód. Civ. de 1884.

de ninguna formalidad externa, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho (art. 2,946, Cód. Civ.).¹

Este principio no es más que la reproducción del contenido en el artículo 1,552 del Código Civil, que declara, que en las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, sin dependencia de tradición, ya sea natural ya simbólica, salvo convenio en contrario.²

Al hacer el estudio de este precepto dijimos, fundados en autoridades respetables, que la razón y la equidad lo justifican, porque no es el hecho material de la tradición el que engendra el derecho de propiedad, sino la voluntad de los contrayentes manifestada por ese hecho, con el cual no debe confundirse.³

Es consecuencia de este principio, el sancionado por el artículo 2,950 del Código, que declara, que desde el momento en que la venta es perfecta por el consentimiento de los contrayentes acerca del precio y de la cosa, pertenece ésta al comprador y aquél al vendedor, teniendo cada uno de ellos el derecho de exigir al otro el cumplimiento del contrato.⁴

Creemos que este principio es enteramente innecesario, pues si la compra-venta es un contrato traslativo de la propiedad; si se perfecciona por el solo efecto del consentimiento de los contrayentes sobre la cosa y el precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho; y si los contratos legalmente celebrados deben ser puntualmente cumplidos; es evidente que no hay necesidad de sancionar un nuevo principio, que no es más que la re-

¹ Artículo 2,818, Cód. Civ. de 1884.

² Artículo 1,436, Cód. Civ. de 1884.

³ Tomo III, pág. 179.

⁴ Artículo 2,822, Cód. Civ. de 1884.

producción de los expuestos, declarando que, perfeccionada la venta, pertenece la cosa al comprador y el precio al vendedor, y que cada uno de ellos tiene derecho para exigir del otro el cumplimiento del contrato.

Sin embargo, el defecto que reprochamos al precepto mencionado, es perfectamente disculpable, si se atiende á que la mente de nuestros codificadores fué hacer clara y perceptible la diferencia que existe entre el sistema adoptado por el Derecho Romano y nuestra antigua legislación, y el seguido por el Código Civil, según el cual, el contrato de compra-venta es traslativo de la propiedad, y produce tal efecto por el solo convenio de los interesados acerca del precio y de la cosa; salvo cuando se trata de bienes inmuebles y de derechos y acciones, que exigen para su validez y eficacia el otorgamiento de escritura pública.

Como indicamos en otro lugar, la ley establece esta conveniente excepción respecto de la venta de bienes inmuebles, exigiendo que se haga constar en instrumento privado cuando el precio no excede de quinientos pesos, y en escritura pública si pasa de esa cantidad, por razones que en su oportunidad examinaremos; y además declara, que la venta de inmuebles ó de derechos reales, no produce efecto contra tercero sino desde la fecha en que fuere inscrita en el Registro público en los términos que previene el capítulo III título 3º del Código Civil (arts. 2,951 y 2,952, Cód. Civ.).¹

Pero no es esta la única excepción que la ley establece al principio que motiva estas observaciones, pues en el artículo 2,953 declara el Código Civil, que las compras á vista ó de cosas que se acostumbran gustar, pesar ó medir, no producirán efectos, sino después de que se hayan visto, gustado, pesado ó medido los objetos vendidos.²

¹ Artículos 2,823 y 2,854, Cód. Civ. de 1884.

² Artículo 2,825, Cód. Civ. de 1884.

La razón en que se funda esta excepción es perfectamente clara y perceptible; porque en las ventas á que se refiere no está determinada la cosa ó el precio en el momento en que se celebra el contrato, ni hay un verdadero consentimiento del comprador respecto de las cosas, y sólo queda llenado ese requisito esencial cuando se ven, cuentan, pesan, miden ó gustan las que son objeto de él.

Según la opinión de los autores, la excepción indicada tiene lugar en los casos siguientes:¹

1º Cuando se vende determinado número de medidas por un precio único; por ejemplo, dos hectolitros de vino por veinte pesos:

2º Cuando se vende determinado número de medidas que se deben de tomar de una cantidad mayor; por ejemplo, 200 litros del vino que tengo en mi depósito, á 50 centavos litro:

3º Cuando se vende una masa determinada á tanto la medida; por ejemplo, todo el trigo que tengo en mi granero á ocho pesos la carga:²

La compra-venta es un contrato sinalagmático ó bilateral, porque produce obligaciones para ambos contratantes, de las cuales, la una es causa de la otra; pues en tanto está obligado el vendedor á entregar la cosa al comprador, en cuanto á que éste tiene obligación de pagarle el precio, y recíprocamente.

Este contrato es también, por regla general, conmutativo, porque cada uno de los contratantes se obliga á dar una cosa equivalente de la otra que entrega el otro; y decimos, por regla general, en virtud de que, como hemos visto en la lección anterior, puede ser algunas veces aleatorio, como la compra de esperanza.

¹ Thiry, tomo III, núm. 564.

² Pothier, De la vente, núm. 308; Laurent, tomo XXIV, núm. 139; Troplong, De la vente, tomo I, núm. 90; Colmet de Santerre, tomo VII, núm. 7 bis II.

La compra-venta, como todos los contratos, está sujeta á las reglas generales que el Código Civil establece respecto del consentimiento y capacidad de los contrayentes y á otras especiales, que examinaremos en su oportunidad.

Todos los autores distinguen la promesa de venta del contrato de compra-venta, con razón, porque tienen efectos jurídicos distintos; y el Código Civil la ha reglamentado, á fin de determinar cuáles sean éstos, estableciendo las reglas siguientes:

1ª Para que la simple promesa de compra-venta tenga efectos legales, es menester que se designe la cosa vendida, si es raíz ó mueble no fungible. En las cosas fungibles bastará que se designe el género y la cantidad, y en todo caso debe fijarse el precio (art. 2,947, Cód. Civ.).¹

2ª Si la compra-venta no se realizare y hubieren intervenido arras, el comprador perderá las que hubiera dado cuando por su culpa no tuviere efecto el contrato (art. 2,948, Cód. Civ.).²

3ª Si la culpa fuere del vendedor, éste volverá las arras con otro tanto (art. 2,949, Cód. Civ.).³

La Exposición de motivos explica y funda estas reglas en los términos siguientes:

“La simple promesa de venta produce sin duda una obligación exigible conforme al derecho natural. Y nada importa que no se haya designado el precio; porque este requisito no es esencial para la subsistencia de la promesa: su determinación deberá tener efecto al formalizarse el contrato. Si yo prometo á Pedro que si alguna vez vendo mi casa lo haré á él con preferencia á cualquiera otro, es evidente que tiene un derecho indisputable para exigirme el cumplimiento de la promesa; pero como sería fácil que yo la eludiera,

¹ Artículo 2,819, Cód. Civ. de 1884.

² Artículo 2,820, Cód. Civ. de 1884.

³ Artículo 2,821, Cód. Civ. de 1884.

exagerando inmoderadamente el precio, para retraerle de entrar en concurrencia, no ha querido la comisión que la promesa tenga efectos civiles, sino cuando al verificarla se hayan designado la cosa y su precio. En caso contrario, no habrá sino una obligación de mero derecho natural, cuyo cumplimiento quedará confiado á la conciencia y el honor del que la ha contraído."

La Exposición de motivos ha sido deficiente en este caso, como en otros muchos, y está muy lejos de dar una explicación clara del sistema adoptado por el Código Civil sobre la promesa de compra-venta, y lo único que de ella se deduce con toda claridad es, que para que sea válida y eficaz tal promesa, es un requisito esencial que se determine en ella el precio que debe pagar el comprador por la cosa vendida, de tal manera, que la falta de él anula la promesa, la hace ineficaz, y por consiguiente no produce acción para exigir su cumplimiento en juicio.

No creemos que las razones contenidas en la Exposición de motivos puedan justificar de ninguna manera el sistema adoptado por el Código Civil; pero mucho menos, si se tiene en consideración que al exigirse la designación del precio de la cosa prometida en venta, se convierte sencillamente la promesa en un verdadero contrato de compra-venta.

A primera vista parecerá aventurada la opinión que acabamos de establecer, y sin fundamento de ninguna especie.

Pero no es así, y cuenta en su abono con la autoridad de los jurisconsultos modernos, cuyas teorías sirven diariamente de norma á los tribunales para la decisión de las cuestiones más arduas y difíciles que ante ellos se ventilan.

Según la teoría de los jurisconsultos modernos, se deben distinguir las promesas en sinalagmáticas y en unilaterales, porque unas y otras producen efectos jurídicos distintos.

Hay promesa sinalagmática cuando el vendedor por su parte promete vender tal cosa en determinado precio, y el

comprador por la suya promete comprar dicha cosa en ese precio, y ambas promesas han sido recíprocamente aceptadas.

Pues bien, el efecto de estas obligaciones, según la teoría que nos ocupa, es el mismo que el del contrato de compra-venta, porque según los principios sancionados por la ley, desde el momento en que los contrayentes están de acuerdo acerca del precio y de la cosa, la venta es perfecta y obligatoria y pertenece la cosa al comprador y el precio al vendedor, de manera que cada uno de ellos puede exigir al otro el cumplimiento del contrato.¹

Y este efecto se produce también cuando se señala tiempo, porque la designación de éste no altera en manera alguna la naturaleza de la promesa, como no afecta tampoco la de los contratos en los cuales se hace esa designación, que sólo importa el aplazamiento de su ejecución hasta determinada fecha.

Sin embargo, la opinión común de los intérpretes es, que se debe distinguir si el plazo se ha puesto solamente para diferir la ejecución de la promesa, en cuyo caso existe una verdadera venta con todos sus efectos jurídicos; ó si tiene por objeto suspender la realización de ella, y por tanto la perfección del contrato, pues entonces no hay venta ni se producen los efectos que la ley le atribuye.²

Pero los efectos expresados no se producen cuando la promesa es unilateral, esto es, cuando el vendedor promete vender determinada cosa por cierto precio, y es aceptada

¹ Larombière, sobre el art. 1,138, núm. 11; Favard de Langlade, Repertoire, Vº. Vente, § 4º; Thiry, tomo III, núm. 533; Laurent, tomo XXIV, núm. 21; Durantón, tomo XVI, núm. 51; Duvergier, tomo I, núm. 124; Aubry y Rau, tomo IV, § 349; Colmet de Santerre, tomo VII, núm. 10 bis 11; Guillouard, tomo I, núm. 77; Baudry Lacantinerie, tomo III, núm. 452; Arnz, tomo III, núm. 923; Danty, De la Preuve par témoins, pág. 740, núm. 2; Rolland de Villargues, Dictionnaire, Vº. Promesse de vente.

² Laurent, tomo XXIV, núm. 22; Thiry, tomo III, núm. 553; Aubry y Rau, tomo IV, § 349; Mourlon, tomo III, núm. 487; Larombière, loc. cit. núm. 12.