

peritos aleja la idea de dolo y engaño que ellos no están interesados en cometer, y solo por engaño ó dolo se da la accion rescisoria que sustituye á la lesion. Repugnaria que interviniendo juicio de peritos se alegase despues engaño sobre la materia del contrato, porque equivaldria á desechar todos los medios humanos que sirven para asegurarse respecto de las cualidades de las cosas que están en el comercio de los hombres. Si la cosa ha sido valuada por peritos con posterioridad á la celebracion del contrato, podrá rescindirse este si del dictámen de aquellos resulta que alguna de las partes ha sufrido lesion, dando dos tantos más la que adquiere ó recibiendo dos tercios menos la que enajena, del justo precio ó estimacion de la cosa.¹ Los perjuicios que resultaren, á pesar de la intervencion de peritos, serán indemnizados al adquirente por el perito que haya procedido de mala fé, porque realmente él es el que ha engañado. (Véase lo dicho sobre el art. 1772.)

CAPITULO VII.

DE LA EVICCION.

La materia del presente capítulo ha sido tratada ya al ocuparnos de la ejecucion de los contratos. La circunstancia de ser una de las obligaciones del vendedor el prestar la eviccion, así como garantizar la posesion pacífica del comprador, y el hecho de tener más frecuente aplicacion en el contrato de compra-venta que en los demas, hizo que se destinara un capítulo separado á fin

¹ Art. 3023.

de llamar la atencion de los que solo consultaran la ley sobre este contrato. Así pues, nos referimos á lo que dejamos expuesto en el cap. V, tít. 3º de este libro, ó sea tomo II, pág. 102.

CAPITULO VIII.

De las obligaciones del comprador.

RESUMEN.

1. Obligacion del comprador de cumplir lo convenido, y especialmente el precio. Dónde se debe pagar este.—2. Quién debe comenzar á ejecutar el contrato. Depósito en manos de un tercero, en caso de duda.—3. Extension de la palabra *precio*. En qué casos se entienden comprendidos en él los intereses. Cuándo comienza la responsabilidad del vendedor por estos.—4. En las ventas á plazo, el comprador no debe pagar intereses. En qué caso debe pagarlos.—5. Cuándo el comprador á plazo puede suspender el pago del precio.—6. Pérdida de la accion rescisoria despues de la entrega de la cosa vendida.—7. Caso en el cual puede el comprador pagar despues del plazo sin incurrir en mora.—8. Cuándo tiene lugar de pleno derecho la resolucion de la venta de bienes muebles.

1.—Hemos dicho que el contrato de compra-venta es bilateral porque de él resultan obligaciones para ambos contratantes. En los capítulos anteriores nos hemos ocupado de las del vendedor: en este analizaremos las que tiene el comprador. En general, el comprador debe cumplir todo aquello á que se haya obligado, y especialmente pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos.¹ Siendo el primer elemento y la fuente de los contratos el consentimiento, luego que el comprador ha prestado el suyo al celebrar la convencion, es natural que quede sujeto al cumplimiento de lo expresamente pactado; pero su principal obligacion consiste

¹ Art. 3025.

en pagar el precio, que es uno de los requisitos para que exista este contrato, y es de tal manera importante esta obligación, que el legislador ha garantizado su cumplimiento dando al vendedor derecho de pedir la constitución de la hipoteca sobre el inmueble vendido, por todo el precio ó por la parte que se adeude (véase el tomo II, pág. 353), y además la acción para exigir el cobro del precio, ó para pedir la rescisión si no lo consigue. Una vez que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones, el comprador debe cumplir las suyas, entre las que se encuentran no solo la de pagar el precio, sino la de pagarlo en el tiempo, lugar y forma convenidos; pero si nada se ha estipulado expresamente sobre estas circunstancias, el pago se hará en el tiempo y lugar en que se entregue la cosa.¹ Esta regla es la más conforme á la naturaleza bilateral del contrato; la entrega de la cosa por una parte, y el pago del precio por la otra, son dos actos concomitantes que corresponden á dos obligaciones recíprocas y simétricas, engendradas por la compra-venta; aun hay otra razón, menos general pero igualmente justa, y es, que á falta de convenio se presume que el vendedor ha querido recibir el precio en el mismo lugar en que entregó la cosa y al mismo tiempo que se desprendió de ella.

2.—Se ha agitado la cuestión de saber á quién de los contratantes corresponde dar principio á la ejecución del contrato, opinando unos que al vendedor, y otros que á aquel que exige el cumplimiento, para que no se oponga ninguna dificultad ni se alegue que no está llena la principal obligación por la otra parte, siendo eso lo que da origen á la reciprocidad. Nuestra ley, en

¹ Art. 3026.

obvio de mayores dificultades que pudieran ofrecerse, dispuso que si ocurre duda sobre cuál de los contratantes deberá hacer primero la entrega, uno y otro harán el depósito en manos de un tercero.¹ Así quedan las cosas bajo un pie de igualdad absoluta, pues no hay motivo para decidir que en un contrato bilateral perfecto, en que las obligaciones son simultáneas y nacen para todos los contratantes en el acto de la convención, á uno incumbe cumplirlas antes que al otro. Depositada la cosa y el precio en poder de un tercero, se puede decir que el cumplimiento de las obligaciones ha sido simultáneo como ellas mismas al nacer, lo cual es enteramente equitativo.

3.—La obligación de entregar el precio es más lata y más compleja de lo que á primera vista parece, porque la palabra *precio* tiene un sentido bastante amplio, si ella comprende no solo la suma de dinero estipulada de una manera principal, como equivalente de la cosa vendida, sino también todos los desembolsos que hace el comprador para obtener el goce de la cosa, todo lo que se ha estipulado que sea de su cuenta, las prestaciones que se han agregado para buscar el equilibrio y la igualdad, y en fin, todo aquello que es debido conforme á la buena fé, al uso ó á la ley, que es una de las reglas generales en todos los contratos. Así, cuando se ha convenido que por una cosa se dará la mayor parte de su valor en dinero y la restante en otra cosa, esta forma parte del precio, y la obligación de entregarla está incluida en la de entregar aquel. También se comprenden bajo la palabra *precio* los intereses de él, los cuales debe el comprador por el tiempo que medie entre la en-

¹ Art. 3027.

trega de la cosa y el pago del precio en los tres casos siguientes:

I. Si así se hubiere convenido:

II. Si la cosa vendida y entregada produce fruto ó renta: y

III. Si se hubiere constituido en mora el comprador, comenzando su responsabilidad, si se ha fijado plazo cierto, desde el día en que fuere interpelado.¹

Examinaremos los fundamentos de esta disposición. Respecto del primer caso, la razón es clara, pues está tomada del consentimiento expreso de las partes. En cuanto al segundo, es decir, cuando la cosa vendida produce frutos ó rentas, ya hemos visto que estos corresponden al comprador en virtud del dominio que ha adquirido, y sería injusto que, además de percibirlos, se aprovechara al mismo tiempo de los intereses de la suma de que es deudor, á título de precio; de manera que dichos intereses son la justa indemnización ó compensación de los frutos que puede aprovechar. Esta razón cesa, como se comprende, cuando no hay percepción de frutos, por no haber pasado la cosa al poder del comprador, por lo cual exige la ley que haya sido entregada. Por último, en el caso de mora, el comprador debe los intereses, porque llegado el plazo, el vendedor debía tener en su poder una cantidad de dinero que podría ser productivo, y ya que por culpa del comprador no disfruta esos productos, justo es que le sean abonados á cargo del moroso.

4.—En las ventas á plazo sin estipular intereses, no los debe el comprador por razón de aquel, aunque entretanto perciba los frutos de la cosa, pues el plazo hizo

¹ Art. 3028.

parte del mismo contrato, y debe presumirse que en esta consideración se aumentó el precio de la venta.¹ Sin embargo, si la concesión del plazo fué posterior al contrato, el comprador estará obligado á prestar los intereses, salvo convenio en contrario,² porque como no se sabía al tiempo de celebrar la venta que el pago se retardaría por algún tiempo, no es presumible que al fijar el precio, se aumentara con el importe de los intereses que durante aquel debiera haber producido. En todo caso el vendedor, como enseña la ley, puede renunciar este beneficio que se ha establecido en su favor.

5.—Cuando el comprador á plazo ó con espera del precio, fuere perturbado en su posesión y derecho, ó tuviere justo temor de serlo, podrá suspender el pago si no lo ha hecho, mientras el vendedor no le asegure la posesión ó no le dé fianza, salvo si hay convenio en contrario.³ Era conveniente conceder una garantía al comprador que ha sido perturbado en la posesión. La retención del precio en tal caso, además de ser justa porque falta la condición bajo la cual se comprometió á entregarlo, servirá de estímulo para que el vendedor cumpla con los deberes que le impone la evicción, y afiance cuando menos la pacífica tenencia de la cosa vendida. Se notará que este derecho de retener el precio, se da por la ley, no solo cuando ha sido perturbado realmente y de hecho en la posesión, sino aun en el caso de que simplemente haya temor de serlo. La adopción de principios tan favorables para el comprador, depende de que en el sistema de la ley actual se considera la venta como un contrato traslativo de dominio. El derecho del

¹ Art. 3029.—² Art. 3030.—³ Art. 3031.

comprador debe ser, por lo mismo, absoluto y defendido de cualquier ataque.

6.—En cambio, los temores deben ser legítimos, y no simples pretextos ó medios dilatorios cuya decision deba darse por la autoridad judicial. La estabilidad que deben tener los contratos, y el deber de la ley, de hacer que no por cualquiera causa se invaliden, lo cual redundaría en perjuicio del comercio, paralizándolo muchas veces ó haciendo difíciles las operaciones, motivó el que al vendedor de la cosa, ya sea mueble, ya sea raíz, no se le facultara para rescindir el contrato después de la entrega por falta de pago del precio.¹ Como en este caso tiene el vendedor la acción inmediata que nace del mismo contrato para exigir ó asegurar el cobro del precio, y como se verificó la perfecta traslación de la propiedad, no había necesidad de otra acción. Sin embargo, si absolutamente no puede conseguir ni uno ni otro, podrá no tener por rescindido el contrato de pleno derecho, sino pedir su rescisión ante la autoridad judicial. Como se ve, la prohibición no es absoluta para el vendedor, pues no sería justo que se le privara del único medio que le queda después de haber agotado los otros para hacer cumplir al comprador su principal obligación, siendo así que él ha cumplido las suyas. No obstante, lo dicho deberá entenderse para el caso en que no haya habido declaración judicial sobre la subsistencia del contrato, pues que la acción inmediata del vendedor cuando no se paga el precio, debe ser para exigir ó asegurar el cobro de este, y no consiguiendo uno ú otro, para pedir la rescisión.

7.—Aunque en la venta de bienes inmuebles se hu-

¹ Art. 3032.

biere estipulado que por falta de pago del precio en el tiempo convenido, tendrá lugar la resolución del contrato de pleno derecho, el comprador puede pagar aun después de espirar el término, ínterin no haya sido constituido en mora en virtud de un requerimiento; pero si este se ha hecho, el juez no puede concederle nuevo término.¹ Estas reglas son conformes con la equidad; tienden á favorecer la subsistencia de los contratos y á asegurar la certeza de la propiedad raíz, base de la hipoteca, lo cual no se conseguiría si se diera acción rescisoria aun habiendo convenio expreso, mientras no se compruebe por medio de un requerimiento la mora del comprador. En la legislación romana había la acción que nacía del pacto comisorio, según el cual la cosa se tenía como no comprada por falta de pago en la época convenida. En virtud de dicho pacto la cosa volvía de pleno derecho á poder del vendedor. No tiene la misma energía la acción que le da nuestra ley al vendedor, sin la cual, como se ve, no produce la resolución de pleno derecho sino de una manera oblicua y por ministerio del juez á virtud del requerimiento, y esto aunque se haya convenido lo contrario. El fundamento de esta disposición, que hace desaparecer el pacto comisorio, se encuentra en la necesidad y conveniencia que hay de favorecer la subsistencia de los contratos y asegurar la certeza de la propiedad raíz, sobre la que descansa la hipoteca. La razón de la diferencia está en la misma que hay á este respecto entre las teorías romanas y el sistema de la ley actual. Según las primeras, no era necesario en la compra-venta transferir la propiedad de la cosa, bastándole al comprador que la otra parte se la en-

¹ Art. 3033.

tregase y le diese el goce de ella. El solo consentimiento hacia perfecta la venta, en el sentido de que producía una liga de derecho, una obligación personal, pero no permitía al vendedor perseguir la cosa con una acción real como propietario de ella. Por eso se comprenderá que entonces no se estimaba tan perjudicial la incertidumbre de la propiedad. En el sistema de la legislación moderna sucede lo contrario, y precisamente por eso el primer efecto de la compra-venta y la principal obligación del vendedor, son, la traslación del dominio, que se verifica por el simple consentimiento.

8.—Respecto de los bienes muebles, la resolución de la venta tendrá lugar de pleno derecho cuando el comprador, antes de vencerse el término fijado para la entrega de la cosa, no se ha presentado á recibirla, ó habiéndose presentado no haya ofrecido al mismo tiempo el precio, á no ser que para el pago de este se hubiere pactado mayor dilación.¹ Los perjuicios muy graves que en la venta de cosas muebles se siguen al vendedor de no sacar la cosa en el plazo convenido, y las disputas que por falta de constancias escritas pueden originarse, necesitaban una determinación que conciliase los intereses de las partes contratantes, y este parece ser uno de los fundamentos principales de la disposición que consigna la ley.

¹ Art. 3034.

CAPITULO IX.

DE LA RETROVENTA.

RESUMEN.

1. Definición de retroventa. Diversos nombres con que se la designa.—2. En qué clase de ventas tiene lugar la retroventa. Exámen de la limitación que se advierte en la ley.—3. Término por el que puede pactarse la retroventa.—4. Facultad de redimir la cosa dentro de él. Resolución de la venta pasado el término.—5. Obligaciones del vendedor que ejercita el derecho de retracto. Ligero exámen de las razones que fundan esta disposición.—6. Derecho concedido al comprador de una parte indivisa de una finca cuando obtiene la totalidad de ella en subasta ó licitación.—7. Responsabilidad del comprador por culpa ó negligencia en el cuidado de la cosa. Su liberación cuando el daño ó deterioro no depende de estas causas.—8. Efectos del caso fortuito ó fuerza mayor en esta materia.—9. Facultad del vendedor para sacar la cosa del poder de un tercero. Universalidad de esta doctrina.—10. Derechos del comprador durante la retroventa.—11. Condición con que pueden los acreedores del vendedor hacer uso del retracto.—12. Cómo se puede verificar la retroventa de una finca vendida por muchos. Igual prescripción para el caso de que el vendedor deje muchos herederos.—13. Facultad concedida á este respecto al comprador, y obligación impuesta á los vendedores.—14. Circunstancia esencial para que el comprador pueda gozar de tal concesión.—15. Con qué requisito puede ejercitarse la acción de retracto contra los herederos del comprador.—16. Contra quién debe ejercitarse la acción en caso de adjudicación de la cosa. Obligación impuesta al vendedor de respetar los arriendos que de buena fé y conforme á la costumbre haya hecho el comprador.—17. Explicación de diversos artículos que parecen contradecirse.—18. Reglas para la percepción de frutos al fin de la retroventa.

1.—La retroventa, llamada también retracto convencional, existió en la Jurisprudencia romana y en nuestra legislación anterior, siendo la primera la que dió origen á este contrato. Este convenio, que consiste en una reserva que hace el vendedor para recobrar la cosa vendida, mediante la devolución del precio, ha solido denominarse *venta al quitar*, ó *á carta de gracia*, por considerarse que era realmente una gracia la que hacia el vendedor en no redimir la cosa que vendió durante el tiempo señalado. Su cumplimiento por parte del vendedor, se llama redención ó rescate, y de parte del com-