

§ 2.º *Dos casos en que se puede vender una cosa por mas de su justo valor*

PRIMER CASO

244. Aun moralmente, es lícito vender alguna vez por mas del justo precio, esto es, por el llamado «precio de afeccion.»

Por ejemplo, Pedro tiene una finca cuya adquisicion conviene á Juan, pero aquel no piensa desprenderse de ella. Así es que Juan ofrece comprársela por una cantidad mayor que su justo precio, proposicion que Pedro acepta. La venta de esta finca es lícita. Lo que el vendedor en este caso recibe de más de su justo valor no lo recibe sin algo que lo motiven injustamente; es el «precio de afeccion» que tenia por la finca; es el precio del interés que se tiene en conservar un bien primero que venderlo por una cantidad de dinero que quizás se empleará mal. Puede el vendedor recibir lícitamente el «precio de afeccion» que tiene por su finca y del interés de conservarla, puesto que ninguna obligacion tiene de regalárselo al vendedor por nada, por su conveniencia y por su gusto.

245. Para que el vendedor pueda recibir lícitamente alguna cosa por vía de precio de afeccion sobre el justo precio de la finca que vende, es necesario que al proponer la compra, no tenga deseos de desprenderse de ella. Si la situacion de sus negocios le obligase á venderla, no podrá recibir mas que su justo precio, porque no cabe aquí decir que lo que recibe de más constituya el precio de afeccion y del interés que tiene en retener la finca, puesto que se

supone queria venderla; nada daria, pues, en cambio del exceso de precio que recibiria, en cuyo caso se lastimaria la equidad que debe reinar en el contrato de venta al igual que en todos los demás contratos conmutativos.

Se dirá tal vez: lo que el vendedor recibe de más del justo precio no lo recibe sin causa ni por nada; puede ser el precio de la conveniencia y del interés que tiene el comprador de adquirir la finca. A esto se contesta que en los contratos conmutativos, el valor de lo que puedo recibir lícitamente no se regula sino sobre el valor de lo que se da, y no sobre el valor del interés que tiene la otra parte de adquirir la cosa, puesto que la naturaleza de este contrato exige que cada uno reciba el justo equivalente de lo que da. Pero se añadirá, con vender esta cosa cuya adquisicion tanto interesaba al comprador le he proporcionado una satisfaccion grande sin que á ello estuviera obligado por concepto alguno, siendo así que hubiera podido venderla á otro que tambien le hubiera dado el justo precio; por consiguiente, no se puede permitir al vendedor vender un gusto sin que venga obligado á darlo al comprador? No; porque es una regla de derecho que no podemos exigir de alguno por el gusto que le damos otra cosa que la que á nosotros nos cuesta el dárselo. Esta regla se deriva del mandamiento que nos obliga á amar á nuestro prójimo como á nosotros mismos. No basta, pues, que para que uno pueda recibir lícitamente una cantidad sobre el justo precio de la cosa que le vendo, tenga otro un interés directo en adquirirla aun por más de su justo precio; es necesario que de



parte del vendedor haya tambien interés en retenerla, como en el caso que arriba hemos mentado.

Santo Tomás, II, 2, q. 77, á I, resuelve esta cuestion de conformidad con el principio que hemos establecido; despues de haber dicho: «Carius vendere vel vilius emere rem quam valeat, est secundum se injustum et illicitum,» añade: «Alio modo possumus loqui de emptione» venditione, secundum quod per accidens cedit »in utilitatem unius et detrimentum, alterius; »puta, cum aliquis multum indiget rem habere »aliquam, et alius laditur, si ea careat; in tali »casu justum pretium erit, ut non solum respiciatur ad rem quæ venditur, sed ad damnum »quod venditor ex venditione incurrit; et sic licite poterit aliquis vendi plus quam valeat »secundum se, quamvis non vendatur plus quam »valeat habenti. Si vero aliquis multum juvetur »ex re alterius quam accepit, ille vero qui vendit non damnificetur carendo re illa: non debet »eam supervendere, quia utilitas quæ ei accret non est ex vendente, sed ex conditione »ementis; nullus autem potest vendere alteri »quod non est suum, licet possit et vendere »damnum quod patitur.»

246. No teniendo el poseedor ninguna intencion de vender la cosa, antes bien deseando conservarla, puede en efecto recibir lícitamente más del justo valor de la cosa, pero para esto se requiere: 1.º que sepa el que desea comprar el justo precio de la cosa, y que lo que da de más, lo dé precisamente por vía de precio de afeccion y del interés que el poseedor tiene en conservar esta cosa que concede en obsequio á

sus intereses. Pero si aquel ignora el justo precio de la cosa; si toda la cantidad que entrega la dá como justo precio de la cosa en sí; si no tiene otra intencion que adquirir la cosa por la cantidad que cree ser su justo precio, sin deseos de hacerse suyos la afeccion é intereses que tenia que retener esta cosa, en este caso todo cuanto reciba el poseedor sobre su justo precio, es injusto; porque entonces no se supone que lo reciba como precio de afeccion ó interés que tenia de retener la cosa, toda vez que no le es lícito recibir el precio de lo que no tiene intencion de comprarle.

247. Se requiere en segundo lugar que lo que recibe por el precio de afeccion, y del interés que se tiene de retener la cosa, no sea muy considerable ni exceda de la cantidad á la que en conciencia el mismo vendedor estime dicha afeccion é interés. Para verificar esta estimacion, es necesario que con toda la buena fé, él mismo examine la cosa y determine la cantidad mínima que hubiera aceptado si otro se la hubiese propuesto para la realizacion de la venta; porque en este caso, segun su propio juicio, esta suma será el verdadero precio de afeccion, y del interés que tenia de retener la cosa.

*Segundo caso.*

El segundo caso en que se permite vender una cosa por más de su justo valor, es cuando un comerciante que tiene intencion de conservar ciertos géneros hasta un tiempo determinado por tener fundado motivo de que en aquel entonces subirán de precio, los vende á ruegos



de uno que los necesita. Puede en este caso estipular lícitamente una suma sobre el justo precio presente que sea equivalente al precio del interés que tiene de conservarlos. Pero es necesario que esta suma no sea mayor que aquella á la que puede ser apreciado el interés que tiene el comerciante de conservar su mercadería. Este interés se estima en mas ó en ménos, segun los más ó ménos grados de certeza é importancia que tenga la utilidad que espera; pero debe siempre apreciarse en ménos que el lucro esperado, puesto que esta esperanza que ha de nacer tiene siempre una certeza algo incierta, y por consiguiente de ménos estimacion que la utilidad ya existente.

Véase este caso en la *Th. mon. de Grenoble*, Tr. 3, ch. 2; en el *Tr. de la Restitucion de la Placeta*, pág. 542.

§ 3.º ¿Las cosas que se venden al fiado pueden venderse por más de su justo precio?

248. Cuando los géneros que se venden á cierto plazo tienen, en proporcion á la duracion de éste, un precio más elevado que el de aquellos que se venden al contado y á menor plazo, podrá el comerciante seguir lícitamente estos diferentes precios. La razon es que lo que recibe de más del precio al contado, es la indemnizacion del perjuicio que le ocasiona el plazo concedido para el pago; porque viéndose obligado, á medida que debita sus mercancías, á comprar otras para reemplazarlas y surtir su tienda, claro está que si las vende al fiado, las que comprará para reemplazarlas le costarán

más de lo que le hubieran costado si las hubiese vendido al contado, porque tambien él las hubiese podido comprar al contado, y por consiguiente más barato; de lo que se desprende que para no perder en la venta de una cosa al fiado, hay que venderla por algo más de su justo valor, ó sea más cara que si se vendiese al contado, en proporcion á lo que uno se ve á su vez precisado á pagar de más que si hubiese podido comprarlos al contado: el vender al fiado no debe ser de ningun modo perjudicial al vendedor; «*officium suum nemini debet esse damnosum.*»

249. Nótese que el aumento de precio que recibe el vendedor por vender la cosa al fiado, no debe exceder del perjuicio que por dicho concepto experimenta, porque si bien puede indemnizarse del mismo, no ha de ser hasta el punto de lucrar con ello, valiéndose de la indignancia del comprador. El vendedor, sobre todo, encontrándose en esta disposicion de voluntad, carece de todo motivo de queja. Á encontrarse en la condicion de poder vender al contado ó al fiado, con aumento de precio, seguramente se hubiera inclinado por lo primero, porque es bien notorio que el precio que recibe de más, no es una ganancia que reporta de haber vendido la mercancía al fiado, sino una indemnizacion del perjuicio que sufre.

250. Cuando en una provincia es costumbre de conceder los particulares cierto plazo á los comerciantes para pagar el vino que les han vendido de su cosecha, el justo precio será aquel por el que lo venden, aunque sea más crecido que el de aquellos particulares que ven-



den al contado por tener necesidad de dinero; porque siendo un plazo establecido por la costumbre, y habiéndose la venta verificado con condiciones ordinarias, tendremos un precio comun y ordinario, y por consiguiente, justo.

§ 4.º *Si el comprador puede alguna vez civilmente quejarse del exceso del precio*

Como que trataremos esta cuestion en la parte V, á ella nos remitimos.

### CAPÍTULO III

*De las obligaciones del vendedor, resultantes de las cláusulas particulares del contrato*

Lo que consta en el contrato referente á la cantidad, calidad de la cosa vendida, tiempo y lugar de la tradicion, constituye las obligaciones del vendedor.

En la primera parte nos hemos ocupado de lo relativo al tiempo y al lugar; nos falta tratar, pues, de las cláusulas que conciernen á la cantidad y cualidad de la cosa vendida. Hablaremos tambien de la obligacion que contrae el vendedor en las ventas á prueba, y de la cláusula que determina el destino del precio (especie de designacion).

#### ARTÍCULO PRIMERO

*De la cantidad de la cosa vendida*

251. Cuando la cosa vendida resulta ser de ménos cabida que la expresada en el contrato,

el vendedor viene obligado á dar cuenta al comprador de lo que la cosa tenga de ménos, como si, por ejemplo, al vender un cortijo se expresase en la escritura tener de cabida 300 fanegas y que luego no se encontraran más que 250; como si se vendiese un cubo de quince cántaros de vino y que no contuviese más que doce (1).

252. Para conocer si el vendedor ha cumplido á este respecto con lo que se ha estipulado, hay que saber primero lo que debe estar comprendido en el continente mencionado en el contrato: hay que adoptar como regla que en el continente no se debe comprender lo que forma parte de la cosa vendida, á ménos que no se haya acordado lo contrario. Por esto, si se me ha vendido un campo que se ha expresado ser de 10 fanegas, y que este campo esté atravesado por un camino público, aunque el camino se halle comprendido en el campo, se le debe, sin embargo, eliminar, de suerte que el campo tenga de cabida 10 fanegas, deducido el camino á ménos que se dijera expresamente que el campo es de 10 fanegas, incluso el camino, porque este camino, como público que es, no puede formar parte de la cosa vendida, l. 51, D. de contr. empt.; l. 7, § 1, de per. rei vend.

253. Cuando se vende una casa y 100 fanegas de viña dependientes de la misma, en estas 100 fanegas vendrán comprendidas las zanjas que haya y el cercado, porque lo que sirve para cerrar la finca forma parte de lo vendido, y por consiguiente hay que comprenderlo, á mé-

(1) Art. 22, 23 y 24, Cáp. 1, tit. 3, Código de la República Argentina.



nos que se hubiese hecho mencion expresa de que contiene 100 fanegas, sin comprender los vallados y zanjas: «Quod venditur in modum »cedit, nisi in actum est ne cederet, p. l. § 1.

254. Al declarar la cabida de una finca se emplean alguna vez las palabras «cerca de;» por ejemplo, «cerca de cinco fanegas de viña, etc.

El sentido de estas palabras es que el vendedor no responde de la falta de cabida cuando es insignificante; por ejemplo, si de las cinco fanegas de viña consignadas faltasen solo ocho ó diez pérticas, porque cinco fanegas ménos las pérticas son efectivamente *cerca de cinco fanegas*. Pero si la falta fuese de consideracion, como si se echase de ménos media fanega, entonces dichas palabras no salvarian la falta por lo que el vendedor tendria que dar razon de la misma.

255. Así como el vendedor tiene que dar razon al comprador de la falta de cabida cuando es menor que la consignada en el contrato, éste en cambio ¿deberá hacerlo del exceso cuando es de alguna importancia? No; porque si la cosa vendida es, por ejemplo, un campo, se habrá vendido entero por más que se hayan encontrado once fanegas en lugar de las diez declaradas por equivocacion; la intencion de las partes ha sido no exceptuar nada. La cláusula por la que el vendedor asegura que es de diez fanegas de cabida, redundo solo en favor del comprador; solo el vendedor promete y se obliga. El comprador, por esta cláusula, no contrae ningun compromiso, y por consiguiente no está obligado á dar razon del exceso de cabida.

No solamente no viene á ello obligado, sino que si una insignificante parte del campo le

fuese quitada por eviccion, aunque lo restante formase el completo de la cabida consignada en el contrato, no dejaria el vendedor de estar obligado al correspondiente saneamiento. Esta es la decision de la *ley 45, D. de evict.*, siendo además una consecuencia del principio que hemos establecido. En efecto, de que la declaracion de la cabida no contenga de parte del vendedor ninguna reserva, se sigue que la porcion quitada formaba parte de lo vendido, y que la eviccion de esta porcion debe dar lugar á la accion de garantía contra el vendedor.

256. Lo que acabamos de sentar, esto es, que el comprador no debe dar razon del exceso de cabida, tiene tan solo lugar en las ventas hechas «per aversionem,» es decir, con respecto á aquellas en que se conviene un solo y único precio para todo lo que se vende, y no en aquellos que se verifican á razon de tanto la fanega, tanto la emina, etc. Es evidente que en estos últimos debe dar cuenta el comprador del exceso de cabida.

257. Cuando por un mismo contrato y por un mismo precio se han vendido dos cortijos ó dos piezas de tierra de un mismo cortijo, con declaracion de la cabida de cada una, ¿puede el vendedor oponer al comprador, en compensacion de lo que se halla de ménos en la una, lo que se encuentra de más en la otra, cuando los dos cortijos y piezas de tierra son de igual calidad; como si fuese dicho que cada una es de cien fanegas, y que la una no tenga sino noventa, pero que en cambio la otra tenga ciento diez? A seguir rigurosamente el principio que hemos establecido parece que el vendedor no habria de



poder oponer esta compensacion, porque en compensacion de lo que se debe á alguno, no puede oponerse otra cosa que lo que nos debe recíprocamente, y que, segun el expresado principio, nada debe el comprador al vendedor por razon del exceso de cabida del cortijo de ciento diez fanegas. Esto con todo Paulo, en la *ley 42, D. de act. empt.*, decide que en este caso hay que preferir la equidad á la sutileza y decir que el comprador no debe tener ningun recurso. La razon es que estos dos cortijos, estas dos piezas de tierra, habiéndose vendido mediante un mismo contrato y por un mismo precio, é interesando solo al comprador adquirir en total la misma cabida, se sigue de esto, que, en la intencion de las partes, la cabida que el vendedor ha asegurado no la forma tanto la de cada una de las diferentes partes, objeto del contrato, como el total de cabida de todas las partes que lo componen, y que el comprador, teniendo por lo tanto este total, se da por supuesto que el vendedor ha cumplido con la obligacion que se impuso.

Tiene lugar esta decision cuando la parte de la finca que tiene más cabida, es de mejor ó de igual calidad á la que tiene ménos. Habria que decidir lo contrario si fuese inferior en calidad, porque en tal caso, interesando al comprador que el exceso de cabida se encuentre más bien en la pieza de mejor calidad que en la otra, no cabe decir aquí, como en el caso precedente, que la intencion de las partes, no ha sido tanto asegurar la cabida de cada pieza, como la del total que forman.

258. Siendo las medidas diferentes, segun

los diferentes lugares, se deberá medir la cabida de las fincas empleando la medida del lugar donde están situadas. Bartolo quiere que se adopte la medida del lugar donde se ha verificado la venta. No conceptúo razonable esta opinion, porque viniendo sujetas las fincas á leyes del lugar en que radican, la medicion deberá efectuarse segun la ley de este lugar. El comprador no puede pretextar que no conocia las medidas, porque al examinar la finca antes de comprarla, ha podido ó debido informarse de las medidas que estaban en uso. Si las partes, empero, han adoptado por el contrato la medida del lugar en que aquel se ha autorizado, entonces no queda otro remedio que conformarse con dicha estipulacion.

Las cosas muebles, no teniendo una situacion fija, es evidente que su cabida debe determinarse conforme á la ley del lugar en que se ha hecho la venta, con preferencia á la del lugar en que deben entregarse.

259. La accion del comprador por la falta de cabida, consiste en obtener del vendedor una rebaja del precio proporcionada á lo que falte de la cabida, declarada en el contrato.

Cuando la cabida de toda la cosa vendida se ha expresado en general, será fácil determinar esta rebaja. Como si se hubiese dicho que una pieza de tierra es de 10 fanegas, y que solo contuviese 9; claro está que tendrá que rebajarse del precio la décima parte. Pero si se ha dicho que en un cortijo compuesto de tierras de diferente naturaleza, se expresase que hay tantas de tal clase, por ejemplo, tantas en viña, habrá que proceder á una tasacion, y es-



timar la falta de cabida en las viñas en proporcion á lo que valgan más que las tierras de otra naturaleza de que se compone el cortijo.

## ARTÍCULO II

### *De la calidad de la cosa vendida*

260. Cuando la cosa vendida no es de la misma calidad expresada en el contrato, como si se dijera por ejemplo, que una madera es de diez años, y que tuviera ménos, en cuyo caso tendrá obligacion de hacer al comprador una rebaja de precio (1).

261. Puede alguna vez el comprador pedir la rescision del contrato, si en virtud de ciertas circunstancias parece desprenderse que el comprador se hubiera abstenido de comprar la cosa á haber sabido que carecia de la calidad consignada en la escritura; como por ejemplo, si se hubiese declarado que la finca está gravada de censo, y lo fuese de feudo, podrá alguna vez el comprador pedir la anulacion del contrato, «puta,» si éste comprador es un padre de familia que tiene muchos hijos, y que no tiene intencion de adquirir muchos bienes feudales, por temor de que su primogénito resulte beneficiado en su sucesion.

262. Hay que advertir que los daños y perjuicios del comprador, ocasionados por razon de que la cosa vendida no haya sido de la misma calidad que la que se expresó en el contrato,

(1) Art. 15. Cap. I, tít. 3, Código de la República Argentina.

pueden á veces estimarse de varios modos, segun las diferentes circunstancias y la distinta calidad de las personas. Por ejemplo, cuando en la venta de una finca se declara que se tiene ésta á censo, y que se hubiese dado en feudo los daños y perjuicios, deben tenerse más en cuenta si se trata de una persona sujeta al derecho de feudo franco del que es adquirente, que si se trata de un noble que no viene sujeto al mismo. «Vice-versa,» si se declara en el contrato que la finca se tiene en feudo en lugar de á censo, los daños y perjuicios resultantes de que el comprador no pueda rechazarlo, y de que las utilidades del censo pueden ser más productivas que las feudales, como en el Donois y en el Chartrain, en donde solo se debe la redencion, se determinarán bajo la deduccion de las ventajas que reporta el comprador en la calidad censual de la finca, hasta quedar debidamente compensado de las que deja de percibir; y como una de las principales ventajas es la de no estar sujeto al feudo franco, ventaja que no encuentran aquellos que están exentos del mismo para los feudos, se sigue de todo esto que los daños y perjuicios resultantes de que una finca declarada en feudo se halle á censo, serán mucho más crecidos cuando al adquirente es de calidad, á no estar en nada sujeto el derecho de feudo franco.

263. Nos falta observar que el vendedor está obligado á indemnizar al comprador, no solamente cuando ha sabido que la cosa no tenia la calidad mencionada en el contrato, sí que tambien cuando ha creído de buena fé que la tenia. Lo mismo sucede en cuanto á la cantidad.



264. De lo que hemos dicho hasta ahora referente á las calidades expresadas en el contrato, se refiere á las calidades ciertas y determinadas. La expresion de las calidades vagas no encierran ninguna obligacion. Por ejemplo, si en la venta de una casa se la califica de «rica casa,» por más fea que sea, nunca tendrá derecho el comprador á quejarse con tal que haya podido verla. Así lo dispone la *ley 43, D. de contr. empt.*, que dice: «Ea quæ commendandi causâ »in venditionibus dicuntur, si palam appareant, »venditorem non obligant.»

### ARTÍCULO III

#### *De la cláusula por la cual se vende una cosa á prueba*

265. En la venta de cosas cuya calidad no puede precisarse sino por medio de un ensayo, tales como un caballo, un reloj, etc., es costumbre bastante generalizada poner una cláusula por la que se vende á prueba, á condicion de que si no queda el comprador satisfecho del ensayo, quedará la venta sin efecto (1).

Ulpiano nos dice que estas ventas no son condicionales, y que la cláusula que contienen solo es resolutoria: «Si res ita distracta sit, ut si displicuisset, inempta esset; constat non esse sub »conditione distractam, sed resolvi emptionem »sub conditione; l. 5. D. de contr. empt.»

Por medio de esta cláusula introducida únicamente en favor del comprador, el vendedor

(1) Art. 44, tít. 3, Código de la República Argentina. Artículos 1484 y 1489, Código de Guatemala.

se compromete á quedarse de nuevo con la cosa caso que no le acomode, y á devolverle el precio si lo hubiese ya recibido, ó á descargarle de esta obligacion en caso contrario.

De esta obligacion nace una accion que el comprador tiene contra el vendedor para dichos fines, la cual es una ramificacion de la «ex empto,» puesto que proviene de una cláusula que forma parte del contrato.

266. Cuando por medio de esta cláusula se limita un tiempo, durante el cual tiene el comprador la cosa á prueba, podrá durante todo este tiempo intentar dicha accion; pero perderá este derecho desde el momento que haya dejado transcurrir el tiempo señalado al efecto.

267. La obligacion que nace de esta cláusula se extingue cuando la cosa perezca, porque el comprador no puede decir más que no le conviene, puesto que ya no existe; ni obligar al vendedor á tomarla de nuevo. Esta cláusula, siendo únicamente resolutoria, como ya hemos dicho, hace que la venta efectuada bajo la misma, sea perfecta, y que la cosa, por consiguiente, quedase á riesgos del comprador.

Otra cosa seria sí, antes de haber venta perfecta y si solo que hubiesen mediado proposiciones, hubiera yo dado á prueba por un tiempo determinado la cosa que me proponia vender. En tal caso, si perezca, perecerá por mi cuenta, á no ser que hubiese mediado de su parte alguna culpa, porque no existiendo una venta, «res »perit domino.»



ARTICULO IV

*De la cláusula por la que el vendedor se obliga á dar al precio un destino determinado*

268. Sucede muy á menudo que cuando uno vende una finca, estipula con el comprador que el precio que le satisfaga lo ha de destinar para pagar cierto crédito, ó en general para adquirir otras fincas ó rentas, al efecto de hacerle transmitir los privilegios de los vendedores ó acreedores, á cuyo pago debe el vendedor emplear el dinero del comprador.

El efecto de la obligacion que aquel contrae por esta cláusula, es que si no la cumple, ya sea con emplear el dinero en cualquiera otra cosa ó con disiparla, ya con omitir en las cartas de pago que otorga á su acreedor ó á aquel de quien adquiere una finca aquellas declaraciones necesarias para hacer al comprador adquirir la subrogacion, tiene éste en este caso la accion «ex empto» contra el vendedor, á fin de que, en virtud de la falta de cumplimiento de esta obligacion, quede el contrato nulo, viniendo obligado á devolver al comprador el precio, y á indemnizarle de los daños y perjuicios que se hayan originado. Hasta ordinariamente debe el comprador estar condenado con pena corporal, porque constituye una mala fé y una especie de estelionato (1) de su parte el haber hecho desaparecer el dinero que no le habia dado sino en la completa seguridad de que lo emplearia en la forma convenida.

(1) Fraude ó engaño.

269. Como que el comprador no tiene otro interés en el cumplimiento de esta cláusula que tener una completa seguridad de que su adquisicion está fuera de todo riesgo, puede el vendedor evitar el efecto de esta accion con procurar por otra parte esta seguridad al comprador, colocándole de este modo fuera de todo interés. Por esto yo opino que se debe conceder al vendedor la alternativa de hacer decretar la finca á sus costas dentro de un plazo que se le deberá señalar al objeto de purgar todas las hipotecas y cargas reales de que puede estar gravada, siempre que haga constar que queda libre de todo derecho de viudedad ú otro parecido por ser derechos que no los juzga el decreto; ó que si existe alguna, se la considere insignificante comparada con el precio de la finca, dando además el vendedor la debida seguridad para responder de la misma.

CAPÍTULO IV

*De las obligaciones que el que ha vendido una cosa de otro contrae para con el propietario de la misma*

270. En los capítulos que anteceden hemos tratado de las obligaciones del vendedor, que nacen del contrato de venta, con relacion al comprador con quien ha contratado. Pues bien; el que vende una cosa de otro, además de estas mismas obligaciones que contrae para con el comprador, contrae otras para con el propietario de la cosa que ha vendido.

Estas obligaciones propiamente no nacen del contrato de venta «per se,» puesto que los con-