

charse á expensas de Antonio. La venta que ha hecho Pedro de esta cosa, siendo una venta, cuyo precio, segun las reglas de la equidad, no podia redundar en provecho suyo, sino en el de Antonio, se sigue de esto que creyendo manejar aquel un negocio suyo lo ha manejado de éste. De esta explicacion podemos deducir, que esta ley, al igual que la *ley 23, D. de reb. cred.*, no es decisiva sino en cuanto al tercer caso, y quenada prueba respecto al presente. La *ley 3, Cod. rei vend.*, y la *ley I, Cod. de reb. alien. non aliem.*, prueban todavía ménos para la opinion de Pulveo, puesto que estas leyes pueden referirse al caso que el vendedor hubiera tenido conocimiento al vender la cosa de que no le pertenecia. La opinion de Pulveo no está, pues fundada sobre ningun texto de derecho. De la *ley 17, D. de reivend.*, se puede al contrario sacar un argumento contra su opinion. Sedice en esta ley que en el caso que Mævio, propietario de una cosa que he comprado á Tito, hubiese entablado demanda de reivindicacion, si despues de la demanda, y «*post acceptum iudicium,*» he vendido esta cosa á un segundo comprador, y que haya parecido en virtud de este hecho, vengo obligado á dar razon á Mævio, propietario de esta cosa, del precio por el que la haya vendido. Habiendo Ulpiano decidido en esta ley que estaba obligado á devolver el precio, «*post acceptum iudicium,*» se deduce por un argumento negativo, que no estaré obligado á ello si la he vendido de buena fé antes de entablarse demanda ninguna, si bien es verdad que los argumentos negativos no siempre son concluyentes.

TERCERA PARTE

De las obligaciones del comprador

277. Las obligaciones del comprador nacen, al igual que las del vendedor, ya de la naturaleza misma del contrato, ya de las cláusulas particulares que contiene.

SECCION PRIMERA

De las obligaciones del comprador que nacen de la naturaleza del contrato

278. Las obligaciones del comprador que nacen de la naturaleza del contrato son, 1.^a la que se refiere al pago del precio é intereses, y 2.^a la de llevarse la cosa vendida y de indemnizar al vendedor de lo que haya gastado para conservársela.

De la obligacion de pagar el precio

279. La principal obligacion que contrae el comprador es la de pagar el precio convenido.

De esta obligacion nace una accion «*actio venditi*» que tiene el vendedor para exigir el pago del precio (1).

280. Cuando el contrato no señala ningun plazo, el vendedor podrá incontinenti ejercer esta accion contra el comprador, prévia oferta

(1) Ley 46, tít. 28. Part. 3 y 28, tít. 5. Part. 5. art. 28 del cap. 11 del lib. 3 del Código de la República Argentina; art. 1490, Cód. de Guatamala.

que le debe hacer de entregarle la cosa, caso que no lo haya hecho ya (1).

Si despues del contrato, la entrega de la cosa se ha hecho imposible, sin haber mediado culpa del vendedor, éste no dejará por esto de poder ejercer su accion contra el comprador para que le pague el precio. Pero no podrá exigirlo en tanto el vendedor esté en mora de entregar la cosa vendida (2).

281. Si despues de entregada la cosa, el comprador fuese turbado en su posesion en virtud de alguna demanda de reivindicacion, el vendedor no podrá pedir el precio hasta que haya recaido sentencia definitiva.

No obstante, si el litigio hubiese de durar mucho tiempo, podrá pedirlo despues de haber asumido la defensa; pero deberá en tal caso prestar una caucion suficiente por si llegase á haber eviccion.

Si existieran fundadas sospechas de que el mismo comprador es el que se ha hecho entablar demanda por una persona de su confianza con objeto de vejar al vendedor y privarle de percibir el precio, éste, á falta de encontrar la correspondiente caucion, deberá estar exento de prestarla.

Habrá lugar á esta presuncion si la demanda parece destituida de fundamento, y fuera presentada por una persona de la plebe que no tiene nada que perder.

282. El vendedor que no puede cobrar el precio por no poder encontrar la debida caucion,

(1) Proyecto de Código civil español, art. 2429.

(2) Art. 1574 Código de Guatemala.

puede obligar al comprador á depositar el precio; pero no siempre interesa al vendedor pedir el depósito, porque éste hace cesar los intereses que corrian á su favor; solo podrá convenirle cuando esté persuadido que el comprador carece de dinero y que el litigio no es más que una trama á que ha recurrido para retardar el pago. El comprador puede igualmente exigir el depósito para librarse de los intereses.

283. El comprador puede excusarse de pagar el precio cuando está turbado en la posesion de la cosa; pero si ha pagado ántes de habersele molestado no podrá pedir, mientras dure la sustanciacion del litigio, ni la restitucion del precio ni la prestacion de fianza. Aun ántes de que haya pagado, en tanto no se vea molestado, no podrá exigir al vendedor la caucion del precio cuyo pago le hubiese sido pedido. Decreto de 5 de Agosto de 1669, en Soefve, cent. 4, capítulo 4.

§ 2.º De los intereses del precio

284. Cuando la cosa vendida no es de aquellas que por su naturaleza producen frutos, como, por ejemplo, una biblioteca, un tapiz, etc., el comprador, lo propio que todo otro deudor de una cantidad de dinero, no debe los intereses del precio sino desde el dia que se constituyó en mora de pagarlo y mediante requerimiento judicial (1).

(1) La ley 5, tit. 4, lib. 5 del Fuero Juzgo dice: «Si el comprador non pagare el otra partida del precio al plazo, pague las usuras de aquella partida.» Véase el art. 1430 del proyecto de Código civil español. Código de México, art. 3026.

Pero cuando la cosa vendida es de naturaleza de producir frutos naturales ó civiles, tales como una tierra, una casa, un molino, un ganado, debe el comprador los intereses del precio de pleno derecho, y «ex natura contractus,» desde el día que entró en posesion y goce de la cosa, tanto si han sido estipulados como si no lo han sido.

Los intereses pueden válidamente estipularse á un tipo menor que el corriente.

285. El comprador debe tambien los intereses del precio del tiempo del litigio promovido en virtud de la demanda que le ha entablado un tercero para obligarle á abandonar la cosa, aunque durante este tiempo no deba pagar el precio al vendedor por no haber éste prestado la correspondiente caucion; de la única manera que en este caso puede librarse de los intereses es depositando el precio, puesto que no es justo que pueda gozar á la vez de cosa y precio: «Quum re emptor fruatur æquissimum est eum »usuras pretii pendere... hoc solum spectare »debemus, an habeat facultatem fructus percipiendi;» *l. 13, § 20 y 21, D. act. empt.*

286. Será lícita la convencion cuando por el contrato se ha estipulado que el comprador se constituirá en el acto en posesion de la finca vendida, y que, sin embargo, podrá disponer de cierto tiempo para el pago del precio, á condicion de que pagará el interés correspondiente durante este tiempo, *controv. lib. 2, cap. 32*; algunos jurisconsultos citados por Fachin, la han con todo calificado de usuraria. La opinion de estos se funda en que la usura tiene por objeto reportar utilidad del crédito ó préstamo

que se hace al deudor. Pues, dicen, en este caso se han estipulado los intereses como precio del crédito que el vendedor hace al comprador, y no es que éste les deba por naturaleza del contrato, puesto que no puede decirse esté en mora de pagar el precio teniendo un plazo señalado para hacerlo efectivo, «nec in mora regulari »nec in mora irregulari.

A esto se contesta que la mora de pagar el precio no puede ser de ningun modo origen de los intereses en el contrato de venta; estos nacen del goce que el comprador tiene de la cosa y de esta regla de equidad que no permite tenga á la vez posesion de la cosa y precio: «Hoc »solum spectare debemus, an habeat facultatem »fructus percipiendi;» *d. l. 13, § 20*. Estos intereses no constituyen para el vendedor una utilidad que reporta del crédito que le hace para el pago del precio, sino que vienen á representar el precio del disfrute de la cosa vendida que no estaba obligado á entregársela antes del pago del precio. Estos intereses no son, pues, «usuræ lucratoriæ,» que son ilícitas, sino «usuræ compensatoriæ» que son permitidas en opinion de todos. El vendedor no debe ser considerado de peor condicion porque haya concedido un término al comprador para el pago del precio, que si no le hubiese señalado ninguno; no se le debe acarrear perjuicio por el mero hecho de haberle hecho un favor, puesto que si no le hubiese concedido el plazo, los intereses hubieran corrido desde el día que entró en posesion de la cosa. Puede, pues, el vendedor, con conceder un plazo para el pago del precio,

reservarse los intereses que se le hubieran debido á no haberlo concedido.

287. Si por el contrato de venta por el que el vendedor concede al comprador un plazo para el pago del precio, las partes no han pactado si corren ó no los intereses del precio durante el tiempo de este plazo, ¿podrá pretenderlos el vendedor? Para contestar afirmativamente se pueden casi alegar las mismas razones que hemos expuesto en la cuestion anterior. Basta, se dirá, que el comprador haya gozado de la finca vendida para que deba los intereses, toda vez que la equidad no consiente de que se tenga cosa y precio á un mismo tiempo; «hoc solum spectare debemus;» *d. l. 13, § 20*. No es, pues, necesario que las partes contratantes hayan pactado el interés para que éste corra á favor del vendedor durante todo el tiempo del plazo señalado para la entrega del precio. El vendedor no debe quedar perjudicado con conceder un plazo para comodidad del comprador: no hay motivo por esto para presumir que ha renunciado á los intereses que le pertenecen por la naturaleza del contrato, siendo así que el comprador ha estado en posesion de la finca hasta el pago del precio, y porque no puede suponerse que nadie renuncia sus derechos con tanta facilidad: «nemo res sus jactare, nemo quod suum est donare facile presumitur.» A pesar de cuanto dejamos dicho, se decide comunmente que el comprador no debe ningun interés por el tiempo del plazo que se le concedió para el pago del precio, aunque posea la finca durante el mismo. Fachin, *controv. 11, 32* y Covarrubias, *var. resol, 111, 4*, lo deciden en

términos formales sin descender en el exámen de la cuestion. Aunque no expongan el porqué de esta decision, fácil es demostrarlo. El goce de la finca que se ha concedido al comprador antes de haber pagado el precio estipulado forma parte de lo que se le ha vendido; este goce se considera lo ha satisfecho con el precio convenido; se considera además que las partes han estipulado un precio más subido que el que hubieran pactado sin la existencia de esta cláusula. No puede, pues, el vendedor exigir los intereses por vía del precio de esta posesion ó goce, puesto que ha sido pagado sobre el precio principal, en que viene comprendido el del goce. Aun cuando se dudara si el vendedor ha querido comprender en el precio principal el precio del goce de la finca, ó si ha entendido reservarse el derecho de hacérselo pagar con el interés, el contrato deberia interpretarse contra el vendedor, quien en tal caso tenia obligacion de explicar esta reserva, *l. 39, D. de pact.; l. 17, D. de R. jur. Tratado de las obligaciones, núm. 97.*

288. Cuando el plazo para el pago del precio no se ha pactado en el contrato, sino que se ha acordado despues sin que parezca que el vendedor haya recibido gratificacion alguna por este concepto, se sobreentenderá en tal caso que, al concederlo, se ha propuesto el vendedor aplazar la accion que tiene derecho á ejercer contra el comprador, al objeto de facilitarle tiempo para procurarse dinero, pero sin renunciar á los intereses que se le deben por la naturaleza del contrato, presumiéndose que nadie quiere renunciar sus derechos.

289. No sucederá lo mismo si el plazo hubiese sido concedido por testamento del vendedor. Los herederos del vendedor no podrían en este caso exigir al comprador los intereses del precio correspondientes al plazo señalado; se dará por supuesto que el testador ha hecho entrega de la cosa al comprador durante el plazo concedido en su disposición testamentaria. Las disposiciones testamentarias que por su naturaleza encierran una liberalidad que el testador quiere dispensar á aquel en cuyo favor se han hecho, deben interpretarse siempre favorablemente: «*Voluntates testantium plenius interpretamur;*» *l. 12, D. de R. jur.*

290. Atendido que los intereses son debidos, por la naturaleza del contrato, desde el día que el comprador se ha constituido en posesión de la cosa, el plazo pactado en el contrato, ó por el testamento del vendedor, no puede suspenderlos sino durante la duración del plazo señalado: éste terminado, corren de pleno derecho.

§ 3.º *De las demás obligaciones del comprador, que nacen de la naturaleza del contrato.*

291. Una de las obligaciones que contrae el vendedor y que nace de la naturaleza del contrato, es la de llevarse los géneros que le han sido vendidos.

Cuando por notificación judicial ha sido declarado en demora de cumplir esta obligación, deberá responder de los daños y perjuicios que el vendedor haya sufrido desde el día en que tal notificación tuvo lugar, en concepto de gastos de almacenaje.

El vendedor puede igualmente en este caso apercibir al comprador que, á no mandar recoger los géneros vendidos en un breve plazo que al efecto deberá señalar el juez, podrá, previo aviso del día y hora, sacarlos fuera á sus expensas.

292. Cuando en el contrato no se determina plazo en que deberán ser sacadas las cosas vendidas, el vendedor podrá ser intimado á verificarlo acto continuo.

Existen, sin embargo, ciertas mercancías para cuya saca la costumbre de los pueblos concede cierto tiempo. Por ejemplo, es costumbre en nuestro viñedo de Orleans el que los comerciantes que compran los vinos de nuestras cosechas al tiempo de la vendimia, tengan tiempo de recogerlo hasta San Martín.

Por último, otra de las obligaciones que nace de la naturaleza del contrato de venta, es que debe el comprador reembolsar al vendedor los gastos que haya tenido después del contrato para conservar la cosa vendida, porque debiéndose los frutos de esta cosa al comprador desde la fecha en que éste pagó el precio, conforme hemos visto en la parte anterior, natural es que cargue desde dicho tiempo con todos los gastos de conservación de la cosa, *l. 13, § 22, de act. empt.*

293. Si, por pacto especial, ó porque no se hubiese pagado todavía el precio, el vendedor, desde la otorgación del contrato, ha continuado percibiendo los frutos de la finca vendida, no cabe duda que los gastos de conservación invertidos durante todo este tiempo no deben ser reembolsados al vendedor, puesto que son una

carga de los frutos que percibe. Pero ¿deberá reembolsar los gastos invertidos para importantes reparaciones? La razón de dudar es que el vendedor permanece propietario hasta la tradición de la cosa, y que las reparaciones de importancia son una carga de la propiedad. Yo opino, sin embargo, que debe el comprador indemnizarlas. Lo que se dice que estas reparaciones constituyen una carga de la propiedad, es una máxima que tiene lugar cuando la cuestión media entre un propietario y un usufructuario, pero no cuando media entre vendedor y comprador. Quedando la cosa vendida después del contrato á los riesgos del comprador, todas las cargas inherentes á los frutos que todavía percibe el vendedor atañen al comprador.

SECCION II

De las obligaciones del comprador que nacen de la buena fé que debe reinar en el contrato de venta

294. La buena fé que debe reinar en el contrato de venta prohíbe al comprador dos cosas: 1.^a el que se valga de ningun dolo para hacer vender la cosa, ó hacerla vender ménos cara; y 2.^a el que la compre por ménos de su justo precio.

ARTICULO PRIMERO

¿En qué consiste el dolo que puede cometer un comprador, y á qué le obliga?

295. El comprador puede cometer en el contrato de venta dos especies de dolo. La primera

consiste en la mentira y maquinación que el comprador pone en juego para hacer vender una cosa á una persona ó para hacerla vender más barato, como si, para lograr del propietario de una taberna situada sobre una carretera real que me la venda, me hubiese valido de ciertos artificios para darle á entender que se ha pasado al Consejo de Estado un proyecto para trazar la carretera por otra parte.

Estas maquinaciones no solamente son condenadas por la equidad ó en conciencia, si que tambien, cuando están bien justificadas, pueden dar lugar á la rescisión del contrato.

296. La segunda especie de dolo es cuando el comprador calla de propósito lo que sabe de la cosa que compra y que ignora el vendedor.

Pór ejemplo, yo estoy al corriente de las condiciones de una finca que uno me vende, las cuales ignora; esta finca se vende por un precio muy reducido, constándome, además, que la compraría otro con condiciones más ventajosas para el vendedor: esta ocultación, pues, del reducido precio de la finca constituye un dolo que cometo.

El porqué de esto es, que la buena fé y la equidad que debe imperar en el contrato de venta obligan á las partes contratantes á no disimular nada de lo que saben respecto á la cosa que forma el objeto del contrato. La *ley 43, § 2, D. de contr. empt.* califica de puro dolo á esta clase de disimulación, conforme lo hemos visto «supra», n.º 234. Es verdad que esta ley hace referencia al caso de un vendedor, pero puede aplicarse igualmente al comprador por ser recíprocas las obligaciones.

297. El comprador comete una injusticia por medio de esta disimulacion, aun cuando comprase la cosa por su justo precio, porque teniendo completa libertad de comprar y dejar de comprar por el precio que cree vale la cosa, debe dejar al vendedor en la misma libertad de accion: la disimulacion, pues, de que se vale para obligarle á vender una cosa que no hubie-
ra vendido, ó que, á venderla, lo hubiese hecho á más alto precio, á haber quedado enterado de lo que se le ha ocultado de la misma, es ni más ni ménos que un lazo tendido á esta libertad, y por consiguiente, una injusticia manifiesta.

298. Esta injusticia obliga en conciencia al comprador que la ha cometido á declarar al vendedor todo lo que le ha ocultado respecto al contrato, y á permitirle el volver á tomar la cosa por el mismo precio, caso que así le convenga; le obliga tambien á encargarse de todos los gastos de la retrocesion al igual que de los de la venta.

299. Esta obligacion se tiene tan solo en conciencia, como dejamos dicho; civilmente, no puede un vendedor acudir en queja á los tribunales por la ocultacion que le ha hecho el comprador de lo que sabia respecto á la cosa, puesto que él mejor que ninguno ha de conocerla; cuando él no la conoce mal puede acumular la falta á otro. Las leyes no favorecen á los negligentes; seria una rémora para la libertad del comercio y para su desarrollo, y nadie se atreveria á contratar si las partes pudieran con tanta facilidad deshacer los contratos celebrados.

ARTICULO II

De la obligacion de no comprar una cosa por ménos de su justo precio

300. La misma razon de equidad que no permite al vendedor por más del «summum pretium» del justo precio, tampoco permite al comprador comprar por ménos del «infimum pretium» del justo precio. Véase lo que hemos dicho, parte 2, cap. 2, art.º 4, «supra».

301. Sin embargo, cuando se trata de la venta de una cosa que produce frutos naturales ó civiles, tales son las fincas, ganado, etc., así como cuando se concede al comprador un plazo para el pago del precio; puede lícitamente el vendedor añadir al justo precio los intereses del mismo, correspondientes al tiempo desde que puso al comprador en posesion de la cosa hasta el pago del precio, en razon á que estos intereses le son debidos desde la toma de posesion que no tenia obligacion de dar sino al recibir el precio, así tambien el comprador cuando anticipa al vendedor el precio de una cosa fructífera, puede rebajar del justo precio de la cosa, los intereses correspondientes al tiempo desde el dia del anticipo del precio, hasta el dia de la entrega de la cosa. Estos intereses que rebaja del justo precio, constituyen en este caso la justa indemnizacion de la posesion de la cosa que hubiera debido tener desde el dia que pagó el precio de conformidad á las reglas ordinarias del contrato de venta.

302. Cuando la cosa vendida no es fructífera así como el vendedor no puede exigir sobre

el justo precio de la cosa que vende al fiado, sino aquellos precisos gastos que se originan de fiar la cosa, conforme hemos visto supra n.º 249, así también el comprador que anticipa el precio al vendedor, no puede rebajar otra cosa del justo precio por causa del anticipo sino los gastos indispensables que éste le ocasiona.

303. En un solo caso, citado por los autores que han tratado de la Teología moral, puede sin embargo, el comprador rebajar alguna cosa del justo precio, este caso es el siguiente: Uno me propone venderme una partida de mercancías cuya entrega no puede efectuar hasta dentro un mes. Para complacerle, se la compro en el acto, y la pago al contado. Si existiese una certeza moral, ó cuando ménos mucha probabilidad de que disminuirá el precio de esta mercancía, puedo lícitamente rebajar del precio que vale hoy día, una cantidad para indemnizarme de la pérdida que estoy expuesto á experimentar con comprársela.

La rebaja que en este caso puede hacerse sobre el justo precio, se determinará teniendo en cuenta, tanto la cantidad de pérdida que se calcule experimentarán las mercancías al tiempo de la tradición, como los grados de probabilidad que existen de que esta pérdida tendrá lugar. En suma, esta rebaja puede ser de una cantidad más ó ménos aproximada á la pérdida que se tema tendrá lugar, según la mayor ó menor probabilidad que se tenga de que llegará esta pérdida; pero nunca podrá ser de toda la cantidad; porque los riesgos de una pérdida que todavía no ha llegado, nunca pueden ser por más probable que sea el riesgo, del mismo

valor que la misma pérdida cuando ésta ya ha acontecido, al igual que la esperanza de un lucro nunca es del mismo valor que el lucro ya existente.

Siendo difícil determinar esta indemnización, pudiendo el comprador reducido por una sed insaciable de oro, exigirla mucho más crecida de lo natural, y aun sin apercibirse de ello, y por otra parte, la necesidad de dinero que el vendedor puede tener, obligándole á consentir en todo, es mucho más preferible en ese caso, acordar la venta al precio que valgan las mercancías al tiempo de la tradición, y que sin embargo, el comprador anticipe una cantidad determinada al vendedor como precio provisional. Si el comprador rechazase esta proposición, probaría con esto que no abrigaba otra intención que hacer un negocio á expensas del vendedor.

ARTICULO III

Civilmente, ¿en qué caso se considera fútil el precio?

304. Si se trata de cosas muebles, por más que haya lesión enorme, no podrá el vendedor acudir en queja á los tribunales por la venta que ha hecho á vil precio, si su reclamación se funda únicamente sobre la futilidad del mismo. Nuestra costumbre de Orleans contiene sobre el particular una disposición terminante en su artículo 446, reconocida generalmente como un derecho.

305. Esto con todo, las leyes de policía han refrenado la avaricia de los comerciantes que se aprovechan de la necesidad de dinero que

tienen los campesinos para comprarles, antes de la cosecha, sus productos á bajo precio por el mero hecho de anticipárselo. Al efecto, prohíben estas leyes, bajo severas penas, las ventas de trigos por segar y no maduros, así como de otros frutos antes de haberse recogido. Véanse los Reglamentos del Consejo de 1567 y 1577, y la declaracion de 31 Agosto de 1699.

Las mismas leyes han prohibido igualmente, por la misma razon, á los comerciantes de lana el comprarla antes de la esquila. Reglamentos del Consejo de 4 de Agosto de 1616 y 7 de Mayo de 1737.

Estos reglamentos, con todo, no se observan con tanto rigor que deban declararse nulas indistintamente todas las ventas de frutos que se hagan antes de la cosecha. Habiendo sido el fin de estos reglamentos evitar el que los comerciantes se aprovechen de la escasez de cuartos que agobia á veces á los vendedores para comprarles los frutos, siempre que no se trasluzca esta intencion de parte del comprador, la compra debe tenerse por legítima puesto que se habrá efectuado con condiciones razonables. Sobre este particular existe un decreto en Angeard de 13 Junio 1720.

No hay lugar sobre todo á esta presuncion cuando el comprador no ha anticipado el precio, y que no debe ser pagado sino al tiempo de la tradicion.

Habiéndose introducido estos reglamentos en favor de los vendedores, solo ellos podrán oponerse al cumplimiento de lo pactado cuando se crean engañados; al comprador no le alcanzan sus beneficios.

306. En cuanto á los bienes inmuebles, cuando la lesion es módica no da lugar á rescision ninguna; pero cuando es enorme, en términos que el vendedor haya sido perjudicado en más de la mitad del justo precio, las leyes le conceden una accion rescisoria. Trataremos de esta accion, part. 5, sec. 2.

SECCION III

De las obligaciones del comprador que nacen de las cláusulas particulares del contrato de venta

307. Además de las obligaciones del vendedor que nacen de la naturaleza del contrato de venta y de la buena fé que debe reinar en el mismo, pueden nacer otras de las cláusulas particulares que contenga; porque si, por una cláusula particular del contrato de venta, se ha pactado que el comprador, dará, además del precio, otra cosa al vendedor, ó que hará ó dejará de hacer alguna cosa, nace de esta cláusula la obligacion que el comprador contrae para con el vendedor de cumplir este pacto, y una accion que compete al vendedor para exigir del comprador el cumplimiento de su obligacion. Esta accion es una ramificacion de la accion «ex vendito.»

En cuanto al efecto que nace de esta obligacion remitimos á nuestros lectores á los principios generales que hemos establecido en nuestro *Tratado de las obligaciones* referentes al efecto de las obligaciones de dar ó de hacer.

Las cláusulas más frecuentes del contrato de

venta que encierran unaobligacion de parte del comprador, son: 1.^a la cláusula que contiene pacto de retrovendendo por la cual queda obligado el comprador á devolver la cosa al vendedor á su requerimiento, á condicion de que éste le reintigre de lo que le costó para adquirirla; 2.^o el pacto ó cláusula por el que el comprador se compromete á restituir la cosa á falta de pago del precio, dentro de un tiempo señalado; 3.^a aquel por el cual el comprador se aviene á la rescision de la venta, en el caso que el vendedor encuentre, dentro de un tiempo dado, quien le compre la cosa con condiciones más ventajosas. La venta hecha con este pacto, se llama «additio in diem.»

Como que las obligaciones del vendedor que entrañan estas tres cláusulas, tienden á la anulacion del contrato, nos ocuparemos de las mismas *infra part. 5. cap. 2.*

CUARTA PARTE

- ✓ A riesgos de quien queda la cosa vendida durante el tiempo que media desde el contrato hasta la tradicion

308. En el título del digesto «de peric. et »conun. rei vend., «se halla establecido el principio que tan pronto está perfeccionado el contrato de venta, la cosa vendida viene á quedar á riesgos del comprador, aunque no le haya sido todavía entregada, de suerte que si durante dicho tiempo llega á parecer sin culpa del vendedor, queda extinguida la obligacion de éste, pero

no la del comprador, quien está obligado del mismo modo al pago del precio convenido.

El que la obligacion del vendedor quede extinguida cuando la cosa vendida haya perecido sin culpa suya, es una consecuencia del siguiente otro principio, que toda obligacion de un objeto determinado, se extingue cuando la cosa cesa de existir. «*Tratado de las obligaciones, part. 3, cap. 6.* Este principio se ha tomado de la naturaleza misma de las cosas, porque formando la cosa debida la materia de la obligacion, resulta de esto que cuando cesa de ser, deja de subsistir tambien la obligacion, por ser ésta imposible sin la materia.

La segunda parte de la decision, á saber, que la obligacion del comprador no deja de subsistir aunque la del vendedor se haya extinguido por haber perecido la cosa, no es tan fácil de resolver. Es verdadera, sin embargo, y se funda en la naturaleza del contrato de venta. Este contrato pertenece al número de aquellos que se llaman «consensuales» que se perfeccionan por el solo consentimiento de los contratantes. La tradicion de la cosa vendida, no es ni poco ni mucho necesaria para la perfeccion de este contrato. La obligacion que el comprador contrae de pagar el precio perfeccionándose, pues, por el solo consentimiento de las partes que ha intervenido, é independientemente de toda tradicion, debe subsistir aunque haya perecido la cosa vendida y no pueda por consiguiente entregarse. Verdad es que mientras el vendedor está en mora de entregar la cosa, no puede exigir el precio; pero cuando la obligacion del vendedor se ha extinguido por uno de los mo-