

tamente convertida en una renta vitalicia de 1,500 francos en provecho y en la persona del vendedor, La Corte de París comprueba de hecho, que la situación de la mujer que figuraba como compradora de la casa del vendedor, y su posición de fortuna hacía el pago imposible; concluyó que el precio no estaba estipulado con intención de exigir el pago. Luego no había precio. Una circunstancia de la causa explicaba esta singular convención. El día de la venta el consejo judicial se hizo garantizar por el adquirente una hipoteca en la casa vendida por un crédito de 2,000 francos, y reconoce él mismo que sólo había pagado la mitad del capital. Así aquel que debía proteger al incapaz abusó de su debilidad de espíritu para despojarlo en interés propio. Hubo un recurso contra la sentencia de la Corte de París. Un insolvente puede comprar, se dijo; sin duda, pero no encontrará vendedor si su insolvencia está conocida; no es, [pues, [hacer una venta sería el vender á una persona que se sabe no puede pagar. Este motivo basta, dijo la Corte de Casación para justificar la sentencia atacada. (1)

81. En segundo lugar, el precio irrisorio no es un precio serio; por ejemplo, dice Pothier, si se vendiera una tierra considerable en un peso. Esto es tan evidente que no valdría la pena de decirlo, y no lo hubiéramos dicho si Pothier no lo hiciera observar. No sabemos si los romanos se hacían juegos como este; es seguro que en nuestras costumbres se ignoran estas nimierías. Un tal contrato si se presentase, no fuera una venta, sería una donación falsamente calificada de venta. Pothier agrega que el acta no podría valer como donación, más que si fuera hecha con todas las formalidades prescriptas por la ley.

82. Para que el precio sea serio, ¿es necesario que esté proporcionado al valor de la cosa vendida? Tal es la verdadera dificultad, en la que las opiniones están divididas.

1 Denegada, 13 de Junio de 1860 [Daloz, 1860, 1, 503].

Pothier no se expresa en esta materia con la precisión que reclama nuestra ciencia. Comienza por decir que un precio que no tiene *ninguna* proporción con el valor de la cosa vendida no es un precio; da como razón que el precio no siendo otra cosa que el avalúo que las partes contratantes han hecho entre sí del valor de la cosa, una suma que no tiene ninguna proporción con este valor no puede tomarse como una seria estimación, ni por consiguiente como un precio. No hay que tomar esta definición al pie de la letra, pues Pothier la da al hablar del precio irrisorio de un escudo que las partes estipulasen por una tierra considerable. Agrega, después de esto, que no es, no obstante, necesario que la suma convenida como precio iguale precisamente el valor de la cosa, pues el precio no es el verdadero valor de ella sino la suma en la que las partes contratantes la han valuado y puede suceder que hagan un avalúo demasiado bajo. Pothier concluye que habrá venta, siempre que la suma convenida no sea una *suma de nada* aunque esté bajo el valor real de la cosa. Estas explicaciones se refieren más bien al precio irrisorio que al precio desproporcionado.

83. Pothier completa estas explicaciones observando que el precio puede ser inferior al valor, es decir desproporcionado, sin que el contrato deje de ser una venta. Esto sucede primero cuando el vendedor quiere gratificar al comprador, vendiéndole en un precio que es más bajo que el valor. ¿Es esto una venta? Pothier contesta que en este caso, el contrato no es una venta pura y simplemente, que es un contrato de naturaleza mixta, que tiene algo de la donación; sin embargo sólo es una donación por la parte del valor con la que quiso el vendedor gratificar al comprador, la principal intención de las partes fué hacer una venta.

Hay además otro caso en el que la inferioridad ó desproporción del precio no impide que el contrato sea una venta; es cuando las partes ignoran el justo valor, ó cuando el

vendedor, aunque conociéndolo se encontró obligado por la necesidad urgente que tenía de dinero al vender la cosa por la suma que se le ofreció, aunque inferior al justo valor. Esto es lo que se llama un precio vil. En derecho, dice Pothier, la venta es válida, aunque el contrato sea in-icuo y sólo que cuando la lesión es enorme, la ley permite al vendedor pedir la rescisión del contrato. (1)

84. Tal es la doctrina de Pothier. Es el último punto de que trata, el que dió lugar á tantas dificultades en la doctrina y la jurisprudencia. Un precio vil es un precio, según el Código, puesto que no permite pedir la rescisión de la venta más que cuando el vendedor ha estado perjudicado en más de las siete duodécimas partes en la venta de un inmueble. Luego apesar de esta disposición enorme entre el valor y el precio, hay precio, y, por consiguiente, venta; es necesario que el vendedor promueva la rescisión si quiere que el contrato deje de producir sus efectos. Y aun así, la ley no le da siempre la acción de rescisión; sólo la tiene cuando la diferencia del valor del inmueble y el precio es menor de las siete duodécimas partes, y, sin embargo, un precio que no representa más que la mitad del valor es seguramente desproporcionado; luego el precio desproporcionado no deja de ser un precio, y la venta del inmueble será válida, á menos que la desproporción llegue hasta los siete doceavos. Aun hay más, cuando la cosa vendida es mueble, el Código no admite la acción de rescisión; de manera que la venta está mantenida aunque la diferencia entre el valor y el precio fuera más de las siete duodécimas partes. El precio desproporcionado no deja de ser un precio más que cuando es un precio de nada, según la expresión de Pothier.

¿Cuándo es el precio una *nada*? Hay que apartar la hipótesis tradicional de la venta de un fundo por un escudo, esta es una hipótesis imaginaria. Los autores modernos no están

1 Pothier, *De la venta*, núms. 19-21.

acordes. Según unos, hay precio desde que las partes lo han estipulado; una con la intención de exigirlo y otra con la intención de deber pagarlo. (1) Otros formulan el principio en los términos siguientes: el precio no es serio cuando hay entre el precio y el valor de la cosa una desproporción tal, que sea evidente que las partes no han considerado la suma enunciada como el equivalente de la cosa. (2) Ambos principios concuerdan en un punto, es que la cuestión de saber si el precio es serio ó si es irrisorio depende de la intención de las partes contratantes: á los jueces toca apreciarlo según las circunstancias de la causa, la situación de las partes y el objeto que tuvieron al contratar. Ninguna de las fórmulas es legal y ninguna se apoya en la tradición; una y otra son arbitrarias. Preferimos atenernos á la de Pothier y decir que el juez decidirá si el precio es una nada sin proporción con el valor de la cosa; el vendedor que trata en semejantes condiciones no trata seriamente, tiene otro objeto que el de vender, luego no vende.

85. Llegamos á la dificultad práctica. El precio consiste en una renta vitalicia y sucede que las anualidades son inferiores á la renta del inmueble. ¿Es este un precio serio? Es acerca de esta cuestión como Troplong reprocha á la Corte de Casación el haber aprobado las decisiones más contradictorias. Se puede leer en Duvergier la defensa que opone á esta crítica injusta. La Corte de Casación ha pronunciado una sentencia que explica las contradicciones aparentes de la jurisprudencia; esta es una cuestión de hecho, dice la Corte, que se deja á la apreciación de los jueces del fondo. (3) En efecto, se trata de decidir si las partes han entendido tratar seriamente, si han querido vender; y la intención no

1 Troplong, pág. 94, núm. 150. Marcadé, t. VI, pág. 177, núm. III.

2 Duvergier, t. I, pág. 167, núm. 148. Aubry y Rau, t. IV, pág. 336, nota 66, pfo. 349.

3 Denegada, 7 de Agosto de 1849 (Dalloz, 1849, 1, 245).

puede apreciarse más que según las circunstancias de la causa: y estas circunstancias varían de una causa á otra, las decisiones deben variar sin que se pueda decir que son contradictorias.

Hé aquí el caso en el cual fué pronunciada la sentencia de denegada. Una viuda vende á una señorita una casa mediante la suma de 11,000 francos, la que, por una contra-letra de la misma fecha, fué convertida en una renta vitalicia de 800 francos; el comprador tenía arrendada la casa por una renta de 900 francos. Después de la muerte del vendedor sus herederos atacaron la venta por falta de precio; no podía promover en rescisión por causa de lesión, porque el plazo de dos años establecido por el art. 1,676 había expirado; esta es la diferencia práctica entre la acción de rescisión sometida á corta prescripción y la acción por falta de precio. La Corte de Douai sentenció que no había venta porque no había precio. En efecto, el producto de la casa era de 900 francos, suma que el comprador estaba obligado á pagar antes de la venta á título de arrendamiento, en virtud de la venta. Sólo tenía que pagar 800 francos; ganaba, pues, 100 francos por año, y adquiría, además, la propiedad del inmueble. Esta era una de esas convenciones en que la rapiña sorprende á la debilidad de la edad; el acta no podía, siquiera, valer como donación, pues todas las circunstancias de la causa apartaban la idea de una liberalidad. (1)

Hay muchas decisiones análogas; creemos inútil relatarlas, se las encuentra en todos los índices. Hé aquí la última, de fecha 1852; debe, pues, creerse que la jurisprudencia es definitiva en este sentido. Un anciano casi octogenario vende á su sobrino unos inmuebles por una renta vitalicia de 100 francos; estaba comprobado que los bienes vendidos producían una renta de 225 francos; de manera que el pre-

1 Douai, 30 de Noviembre de 1847 (Dalloz, 1848, 2, 71).

tendido comprador, al pagar cada año 100 francos, los tomaba de la renta, y regularmente ganaba 125 francos. La Corte de Douai tiene razón en decir que este no era un precio. (1)

86. ¿Quiere esto decir que en todos los casos en que la venta se hace por una renta vitalicia cuyas anualidades no pasen el producto de la cosa no habrá venta por falta de precio? La Corte de Casación ha decidido lo contrario por una sentencia que Troplong le reprochó tan amargamente. En el caso la venta había sido hecha con cargo para el comprador de mantener al vendedor, alojarlo, etc., durante toda su vida tanto en estado de salud como durante sus enfermedades. La Corte de Poitiers había declarado el acta nula por falta de precio después de haber comprobado por medio de peritos que la pensión podía valuarse en 400 francos y el producto de la cosa vendida llegaba á 525 francos. En apariencia el comprador no pagaba nada; en realidad el contrato era aleatorio; de manera que era muy difícil valuar el cargo real que incumbía al comprador, no era una pensión fija de 400 francos, podía elevarse á mucho más en caso de enfermedad y el vendedor podía vivir muchos años enfermo. El contrato era, pues, aleatorio, no se podía decir que no había precio. (2)

Igual decisión de la Corte de Burdeos en circunstancias análogas. Los peritos habían valuado el producto de los bienes vendidos en 442 francos 50 cénts., el comprador se obligaba á mantener, vestir, alojar, etc., al vendedor y á proveer á todos sus gastos de enfermedad; esto era una obligación esencialmente aleatoria; era difícil justipreciarla en dinero, pues el vendedor también había contado con los cuidados y afecto de la pariente cercana á quien había vendido sus bienes. Las circunstancias de la causa explicaban la

1 Douai, 14 de Junio de 1852 (Dalloz, 1852, 2, 89).

2 Casación, 16 de Abril de 1822 (Dalloz, en la palabra *Renta*, núm. 7).

convención que es bastante frecuente. Abandonado por su mujer, contra la que tenía grandes motivos de descontentos, el vendedor, de sólo 32 años de edad, había querido asegurarse los cuidados y el afecto que le hacían falta vendiendo sus bienes á una parienta cercana. En esta situación no se podía decir que el precio fuera nada. (1)

87. La jurisprudencia de las cortes de Bélgica está en el mismo sentido. Se lee en una sentencia de la Corte de Gante que la venta consentida mediante una renta vitalicia inferior ó igual al producto del bien vendido *puede* ser anulada por falta de precio, porque el comprador no da nada suyo y el vendedor no recibe nada en cambio del bien cedido. La Corte no dice que la venta *debe* ser anulada. En el caso fué mantenida, porque además de la prestación de la renta, el comprador se obligaba á pagar capitales de rentas con las que el bien vendido se encontraba gravado. Aun con estos cargos no estaba en proporción el precio con el valor real de los bienes; resulta de esto, dice la Corte, que el precio puede ser vil, pero no se podía decir que fuese irrisorio ó nada. Luego había precio y, por lo tanto, la venta era válida. (2)

#### § IV.—DEL OBJETO.

##### Núm. 1. Principio.

88. Para que haya venta, dice Pothier, es preciso en primer lugar que haya una cosa vendida que sea el objeto del contrato. Un objeto es en todo contrato una condición requerida, no sólo para la validez de la convención, como lo dice el art. 1,108, sino para su existencia.

El art. 1,601 contiene una aplicación de este principio;

1 Burdeos, 7 de Agosto de 1849 (Dalloz, 1850, 5, 462).

2 Gante, 25 de Julio de 1843 (*Pasicrisia*, 1843, 2, 330). Compárese Gante, 12 de Enero de 1854 (*Pasicrisia*, 1854, 2, 69) y 16 de Noviembre de 1871 (*Pasicrisia*, 1872, 2, 66).

dice: «Si en el momento de la venta la cosa vendida había perecido en totalidad, la venta sería nula.» ¿Qué debe entenderse en el art. 1,601 por la palabra nulo? De ordinario esta palabra es sinónima de anulable; en este sentido la venta sin objeto existiría y produciría sus efectos hasta que la nulidad fuera pronunciada por los tribunales. Tal no es en el caso la significación de la palabra *nula*; quiere decir, que la venta no existe. Lo hemos probado en el título *De las Obligaciones*. Pothier confirma lo que hemos enseñado, y su testimonio es doblemente precioso. Se ha negado que la doctrina de las actas inexistentes fuera conocida en el derecho antiguo; la verdad es que Pothier la enseña, sólo la expresión de su pensamiento es algunas veces dudosa porque la lengua francesa sólo tiene la palabra *nula* para designar actas esencialmente diferentes, aquellas que no tienen existencia y las que son anulables. En cuanto á la venta de una cosa que ha perecido no podía haber duda. ¿Se concibe que el vendedor esté obligado á transmitir la propiedad de una cosa que no existe? Pothier dice, como el art. 1,601, que el contrato es nulo cuando la cosa estaba enteramente destruida en el momento de la venta; pero en el mismo número y dando otro ejemplo, dice: «No habrá contrato de venta cuando falta la cosa que hace su objeto.» Decir que no hay venta es decir que la venta no existe. (1) No hay, pues, lugar á pedir la nulidad, pues no se pide la nulidad de la nada. En cualquiera época en que el vendedor esté notificado para ejecutar la venta, puede contestar que no la hay. Que si el vendedor tenía pagado el precio, podría repetirlo sin estar obligado á promover la nulidad de la venta. En este caso tiene la cuestión un interés práctico. ¿Cuál es la duración de la acción que pertenece al comprador? Si fuera una acción de nulidad tendría que promoverse en los diez años;

1 Pothier, *De la venta*, núm. 4. Compárese Duvergier, t. I, pág. 283, número 235 y Troplong, pág. 150, núm. 252.

pero el art. 1,304 es inaplicable, implica una confirmación tácita, y un contrato que no existe no puede ser confirmado. El comprador ha pagado el precio sin causa, puesto que el motivo jurídico por el que lo pagó, la traslación de la cosa vendida es imposible; tiene, pues, la acción de repetición por lo que pagó indebidamente, y esta acción dura treinta años. Todos están acordes en este punto. (1)

89. «Si una parte sola de la cosa ha perecido, el adquirente tiene elección entre abandonar la venta ó pedir la parte conservada haciendo determinar el precio por ventilación.» El comprador puede *abandonar* la venta: ¿qué se entiende por esto? Pothier decía que según la sutileza del derecho, el contrato debía ser mantenido, puesto que tenía un objeto, á reserva de hacer una disminución del precio. Pero Pothier se aparta casi siempre de lo que él llama sutileza del derecho, invocando la equidad. Agrega, pues, una restricción: cuando el comprador no hubiera querido comprar, si hubiera sabido que la cosa estaba completa, la equidad debe hacerle admitir que pida la resolución del contrato. ¿Es en este sentido como debe entenderse el artículo 1,601? Así se pretende, pero no se atiende á la redacción del Código. Desde luego no habla de la *resolución* del contrato, dice que el vendedor tiene la facultad de *abandonarlo*, lo que es muy diferente. La *resolución* supone que la venta existe, pero que la ley permite al comprador hacerlo resolver como consecuencia de una condición resolutoria tácita que supone estar en la intención de las partes contratantes; mientras que el derecho de *abandonar* la venta implica que ésta no está formada definitivamente y que depende de la voluntad del comprador mantenerla ó no. Esta es una diferencia esencial entre la teoría del Código y la de Pothier. Hay otra que depende de la primera: el artículo 1,601 da elección al comprador entre el abandono

1 Duvergier, t. I, pág. 283, núm. 236 y todos los autores.

y la mantención de la venta; Pothier al contrario, mantiene la venta en principio, permite sólo al comprador promover la resolución, y para mantener la resolución debe probar que no hubiera comprado si supiera que la cosa había perecido en parte. El juez es quien pronuncia la *resolución* y es el comprador quien abandona la venta.

El sistema del Código nos parece más racional que el de Pothier. Es en el momento en que interviene el consentimiento del comprador, es decir, en que el contrato se forma cuando la cosa había perecido parcialmente. Hay, pues, que preguntar: ¿es que el comprador hubiera tratado si hubiera sabido que la cosa fuese destruida en parte? La contestación á esta pregunta decidirá si hay venta. ¿Pero quién contestaría? Sólo el comprador puede saber si le convenía comprar ó no. Luego la ley debió atenerse á él. (1)

90. Se admite generalmente otra interpretación. Es imposible contestar al comprador el derecho de abandonar la venta, puesto que la ley se lo da, pero se hace una excepción á esta facultad. La venta, se dice, podrá ser mantenida á pesar del comprador si la parte destruida era sin importancia relativa al todo, de manera que la pérdida parcial sólo es un pretexto para que el comprador rompa el contrato. Se funda esta restricción en el art. 1,636 que, en caso de evicción parcial, permite al comprador la rescisión de la venta cuando la parte que pierde es tal consecuencia, relativamente al todo, que el comprador no hubiese comprado sin la parte que perdió. (2) Es difícil admitir una excepción á un derecho de opción que la ley concede absoluto. ¿Basta la analogía para abrogar la ley? Esto es muy dudoso. Lo que nos parece seguro es que no hay analogía. El artículo 1,636 prevee una hipótesis diferente de la que está regida por el art. 1,601. En el caso del art. 1,636 el contra-

1 Marcadé, t. VI, pág. 215, núm. II del art. 1601.

2 Durantón, t. XVI, pág. 204, núm. 184. Duvergier, t. I, pág. 283, número 237.

to existe y está ejecutado, se trata de resolverlo; la resolución anonadará todos los derechos consentidos por el comprador, echará la perturbación en las relaciones civiles; se concibe que el legislador no las permita más que en los casos en que está seguro de que el comprador no lo hubiera comprado. Sucede de otra manera en el caso del art. 1,601. La venta no existe aún, las cosas están enteras, se trata de saber si se obligará al comprador á mantener una venta si declara que no la hubiera formado. La equidad que se invoca es para el comprador. Esto es abandonar la venta al capricho del comprador, se dice. Sea; cuando la ley da una opción no se atiende sólo á la voluntad más ó menos caprichosa de aquel que tiene la elección. Después de todo tal es la ley, y no pertenece al intérprete corregirla. (1)

91. El comprador tiene el derecho de pedir la parte de la cosa que no pereció haciendo determinar el precio por la ventilación (art. 1,601). Resulta de los términos de la ley que el contrato de venta no existiría más que cuando el comprador hubiera declarado que quiere mantenerla y se necesita además que se haya determinado el precio, pues no hay venta sin objeto y sin precio, y estos elementos de la venta no existen en el caso más que por la opción del comprador y la ventilación. Se entiende por ventilación no el avalúo del valor real sino una estimación que toma por base el precio fijado por el contrato para la totalidad de la cosa y determina el precio de la parte conservada proporcionalmente al primitivo precio. (2)

92. La ley supone, como Pothier, que las partes ignoraban, cuando el contrato, que la cosa hubiese perecido en todo ó en parte. Si la pérdida es total no se puede mucho suponer que los contratantes hayan tratado seriamente sabiendo

1 Moulón confiesa que esto es corregir el art. 1601 interpretado por el artículo 1636 (*Repeticiones*, t. III, pag. 222, núm. 350).

2 Colmet de Santerre, t. VII, pág. 64, núm. 30 bis II.

que su convención no tenía objeto; en todo caso el contrato sería inexistente. Si el vendedor lo sabía y lo ignoraba el comprador, éste tendría derecho á daños y perjuicios no en virtud del contrato, puesto que no lo hay, pero en virtud del art. 1,382 que se aplica á todos los casos en que no hay convención. Si la pérdida es parcial y el comprador la conocía, éste no puede ya invocar la opción que le da el artículo 1,601, pues consintió con conocimiento de causa en comprar la cosa en el estado en que se encuentra. Si trató ignorando la pérdida parcial y el vendedor la conocía, tendría derecho á daños y perjuicios si la retención del vendedor le causa un perjuicio, lo que sólo puede suceder cuando se ve obligado á abandonar la venta. (1)

*Núm. 2. Cúales cosas pueden ser vendidas.*

93. Según el art. 1,598 "todo cuanto se halla en el comercio puede ser vendido cuando leyes particulares no han prohibido la enajenación." Hemos dicho en otro lugar lo que se entiende por cosas que se hallan en el comercio. En cuanto á las leyes particulares que prohíben la enajenación de ciertas cosas no entran en el plan de nuestro trabajo. (2) Tomaremos en la jurisprudencia algunas aplicaciones del principio establecido por el art. 1,598.

94. Resulta del Código Penal (arts. 319-321) y del decreto del Consejo de 26 de Julio de 1784 (3) que está prohibido á cualquiera vender ó poner en venta en las ferias y mercados ó en otro lugar, caballos ó bestias atacados ó sospechosos de enfermedades contagiosas. La prohibición absoluta de vender coloca á dichos animales fuera del comercio; por consiguiente, la venta es nula. No hay para qué

1 Colmet de Santerre, t. VII, pág. 64, núms. 30 bis I y II.

2 Aubry y Rau, t. IV, pág. 353, notas 35-42.

3 Publicado en Bélgica por el decreto consular de 17 Vendimiario, año XI.  
P. de D. TOMO XXIV—14