COMPRAVENTA[1]

I.- INTRODUCCIÓN

Definición

Conforme al artículo 1793 del Código Civil, la compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla con dinero.

Del análisis de esta definición, se infiere que de la compraventa surgen a lo menos dos obligaciones esenciales. Por una parte, la obligación del vendedor de dar la cosa y, por la otra, la obligación del comprador de dar el precio, esto es, el dinero que se paga por la cosa.

La obligación de dar consiste en la obligación de transferir el dominio. Por ello, el artículo 703 señala que la venta es un título traslaticio de dominio, es decir, un título que por su naturaleza sirve para transferir el dominio.

Elementos de la compraventa

La compraventa supone dos elementos esenciales, estos son, el precio y la cosa. Sin ellos, o bien no existe contrato alguno, o bien deriva de un contrato diferente (art. 1444).

Los demás elementos, que se entienden incorporados a la compraventa sin necesidad de mención especial, son elementos de la naturaleza. Están dados por ley, ya sea como efectos generales de las obligaciones o como elementos propios del contrato de compraventa, a fin de suplir la voluntad de las partes y en todo caso, las partes pueden modificarlos de modo que convengan.

Las obligaciones de saneamiento de la evicción y de los vicios redhibitorios son elementos de la naturaleza, sólo se entienden incorporadas al contrato en los términos que señala la ley, en la medida que las partes no manifiesten lo contrario; las partes pueden modificarlas en sus propios términos. Lo mismo vale para la acción resolutoria, los riesgos y, en general, para las reglas del título sobre la compraventa y las generales del derecho de los contratos que por su sentido sean de orden público.

Por último, las partes pueden pactar libremente las cláusulas que estimen. En tanto no sean contrarias al orden público, la moral o las buenas costumbres, o en tanto no alteren la economía básica de este contrato de intercambio. Estos son

---

1 Apuntes tomados por la ayudante Sandra Benedetto sobre la base de las explicaciones dadas por el profesor Enrique Barros en el curso de Derecho Civil III del año 1992.

los llamados elementos accidentales de la compraventa, como son, por ejemplo, las modalidades del plazo y la condición.

Objeto y Causa

Como todo contrato, la compraventa supone las exigencias de objeto[2] y causa. Tanto el objeto como la causa deben ser reales y lícitos.

La realidad de la causa es una exigencia que opera fundamentalmente como mecanismo de control del consentimiento. Busca que efectivamente existan contraprestaciones sobre la base de un precio serio.

Si se trata de una compraventa de bienes raíces, la lesión enorme es el único mecanismo que el Código Civil contempla para controlar que el precio sea real.[3]

En la compraventa de bienes muebles, sólo en la medida que exista un precio irrisorio es posible inferir que el contrato carece de causa. El control, por consiguiente, sólo se da el límite, basta que haya un precio real, aún cuando no sea justo, para que exista causa.

Además, la causa debe ser lícita, lo que no plantea una pregunta abstracta, sino una relativa a los fines de las partes. Por otra parte, es sabido que el derecho no establece a este respecto un juicio positivo de licitud, sino uno negativo de ilicitud; a pesar de los términos del art.1467 I, lo relevante, en consecuencia, no es comprobar si la causa es lícita, sino su ilicitud (arts.1467 II y III y 1682). La causa es ilícita cuando la compraventa tiene por finalidad realizar un fraude en contra de terceros o en contra de la ley o cuando es contraria a la moral, a las buenas costumbres o al orden público, siempre y cuando estos motivos ilícitos sean compartidos (o al menos conocidos) por ambas partes.

Características

La compraventa es un contrato esencialmente bilateral y oneroso. Supone la concurrencia de dos partes que se obligan, gravándose una en beneficio de la otra.

Si bien la compraventa es por naturaleza un contrato conmutativo, puede ser aleatorio, en la medida que se exprese dicho carácter o cuando en atención a la naturaleza del contrato aparece que se compró la suerte (arts.1461 y 1813).

Así, la venta de la cosa futura se entiende naturalmente celebrado bajo la condición de existir, a menos que se pruebe la aleatoriedad del acuerdo.

No pierde el contrato su carácter jurídico conmutativo si la cosa luego del contrato, aumenta o disminuye de valor. Ese es un riesgo económico que dirime el contrato, que no altera sus efectos.

---

2 Se hace referencia al capítulo sobre objeto de la compraventa. Véase también, lo relativo al objeto de los actos jurídicos del Curso Derechos Civil I.

3 La lesión enorme será estudiada en el capítulo relativo al precio de la compraventa.

Sólo en casos extremos de excesiva onerosidad sobreviniente por causas imprevistas, y en el entendido que no se trata de un riesgo económico que el deudor haya asumido (como será lo natural), puede plantearse de buena fe una revisión por impresión.

Calificación

Como se dijo, el comprador debe pagar un precio en dinero. Sin embargo, es posible que el precio se pague parte en dinero y parte en otra cosa, en cuyo caso sólo será venta si la cantidad pagada en dinero es superior al valor de la cosa. En caso contrario, se tratará de una permuta (art. 1794).

El contrato de compraventa es un título traslaticio de dominio; por ser tal se diferencia, por ejemplo, del arrendamiento y del comodato. También es distinto de la donación, ya que aún cuando ésta es un título traslaticio es de carácter gratuito.

En cuanto al contrato de sociedad, si bien es un título traslaticio de carácter oneroso, es un título de aporte, a diferencia de la compraventa que es de intercambio.

Funciones de la compraventa

Es el más puro contrato de intercambio, que da lugar a obligaciones de dar.

En un sentido estrictamente jurídico es un título traslaticio de dominio. No es un modo de adquirir el dominio, sino el antecedente necesario para ello. En este sentido nuestro derecho difiere completamente del francés. Para este último, la compraventa es, a la vez, un contrato y un modo de adquirir el dominio de las cosas.

El hecho de que la compraventa sea un título traslaticio de dominio y no un modo de adquirir permite que la venta de la cosa ajena sea válida. Si bien, es inoponible al verdadero dueño, éste tiene la posibilidad de ratificarla reconociéndole eficacia en su respecto (arts. 1815 y 1818). Por otro lado, nada impide que el vendedor, que al momento de la venta no era propietario, adquiera la cosa para sí a fin de luego transferirla al comprador.

II.- FORMA Y REQUISITO

Principio

La compraventa es un contrato de carácter consensual, esto es, para que se perfeccione basta que las partes acuerden el precio y la cosa, conforme lo señala el artículo 1801 del Código Civil.

Sin embargo, este principio general contempla una serie de excepciones. Se trata de casos en que se exige la concurrencia de ciertas formalidades para el perfeccionamiento de la compraventa, ya sea, como solemnidades, como

formalidades habilitantes, como medio de prueba o simplemente como exigencias formales establecidas convencionalmente.

Formalidades como solemnidad

Las solemnidades son formalidades, distintas a la entrega, exigidas por ley para la validez del acto en razón de su naturaleza. Persiguen la certeza de la expresión de voluntad. No sólo están establecidas en beneficio de las partes, sino también de terceros (acreedores, cesionarios y adquirentes).

La solemnidad más típicamente exigida en el caso de la compraventa es la escritura pública. La escritura pública es un instrumento público otorgado ante escribano e incorporado en un protocolo o registro público (art. 1699). En caso de omisión de la escritura pública, la doctrina y la jurisprudencia chilena se han uniformado en torno a la idea de que dicha compraventa es nula de nulidad absoluta.[4]

El artículo 1801 y otras normas dispersas en el ordenamiento jurídico señalan algunos casos en que se exige escritura pública para el perfeccionamiento de una compraventa:

(a) Compraventa de bienes raíces. Se entiende que se exige escritura pública no sólo al vender el derecho pleno sino también la nuda propiedad sobre un bien raíz. Igualmente, es exigida para perfeccionar la venta de las cuotas de comunidad sobre un inmueble, así como también en el caso de la subasta pública de un bien raíz, en cuyo caso es el juez quien actúa como vendedor (art. 1801).

(b) Compraventa de servidumbres y censos. La venta de una servidumbre se perfecciona en virtud de una escritura pública (art. 1801). Así, la escritura sirve tanto de título traslaticio como modo de adquirir el dominio. Recordemos que la tradición de la servidumbre se efectúa por escritura pública en la que el tradente expresa constituirla y el adquirente aceptarla (art.698). Para ello, generalmente se incorpora un cláusula especial en el mismo instrumento. Aunque no es requisito para la tradición, la servidumbre puede ser inscrita (Reglamento Conservador, art. 53 N°2).

(c) Compraventa de una sucesión hereditaria. Se trata de la venta de una herencia considerada como universalidad, por tanto, distinta de los bienes que la forman. Se exige escritura pública sea que la herencia comprenda o no bienes inmuebles (art. 1801).

Cabe tener presente, que no existe norma expresa que señale como ha de efectuarse la tradición de la herencia. La jurisprudencia ha zanjado este vacío señalando que en este caso se debe aplicar la regla general de los bienes muebles, esto es, basta que una de las partes signifique a la otra que le transfiere el dominio (art.684). Ahora bien, ya que los títulos traslaticios que anteceden la tradición de la herencia, sean compraventa o

[4] Véase en el Curso de Derecho Civil I el capítulo sobre inexistencia y nulidad.

donación, deben constar por escritura pública, la tradición de la herencia usualmente se da por efectuada en el mismo instrumento en que conste el título mediante la inclusión de una cláusula especial.

Por otra parte, la venta de una herencia siempre se refiere a un derecho ya adquirido; la que recae sobre una sucesión futura adolece de objeto ilícito (1463 I).

(d) Compraventa del derecho de usufructo sobre inmuebles. El usufructo, como todo derecho real, supone un título y un modo de adquirir. En cuanto al modo de adquirir, el usufructo sobre bienes inmuebles está sujeto a la regla de la inscripción. El artículo 767 señala que el usufructo que ha de recaer sobre inmuebles por actos entre vivos no vale si no se otorga por instrumento público inscrito.

De esta norma se infiere que si el usufructo recae sobre un bien inmueble, su título debe constar por instrumento público. Por consiguiente, la compraventa debe constar por escritura pública.

(e) Compraventa del derecho de uso y habitación. Lo señalado en el párrafo anterior vale también para el derecho de uso y habitación (Art.811 en relación con art.766). A este respecto, se ha planteado la duda de si es posible comprar este derecho, en la medida que tiene el carácter de personalísimo. Sin embargo, tal carácter de personalísimo del mismo se refiere a su vigencia y ejercicio: cualquiera sea el título del cual se adquirió, el uso o habitación no pueden ser cedidos ni arrendados, ni son transmisibles (art.819).

(f) Compraventa de naves. A diferencia de las aeronaves, las naves están sujetas a un régimen que las asimila a los bienes raíces. Incluso pueden ser hipotecadas (Código de Comercio, art. 832).

(g) Compraventa de aguas. El agua es un bien comerciable distinto de la tierra. Los contratos que sirvan de título a la transferencia de las aguas deben constar en escritura pública (Código de Aguas, art.113).

Por último, el ordenamiento jurídico señala otros casos de compraventas sujetas a **solemnidades distintas de la escritura pública**, las que se exigen en atención a las circunstancias.

(h) Ventas forzosas. Las ventas forzosas, llevadas a cabo por la autoridad pública, están sujetas a una serie de formalidades que constituyen solemnidades de la misma, como la tasación, los avisos o las publicaciones y la subasta pública, entre otras (Código de Procedimiento Civil, arts.481 ss).

Si el bien es de aquellos cuya venta deba hacerse por escritura pública, será necesaria esta solemnidad. A la escritura comparece el juez como representante legal del vendedor (idem, art.497).

(i) Juicio de partición. La ley también exige una serie de formalidades en caso de que el partidor venda el bien común a fin de repartir lo obtenido entre los comuneros. Dicha venta debe efectuarse previa tasación y publicación de avisos correspondientes, en pública subasta. La venta, por su parte, deberá constar en escritura pública si la naturaleza del bien así lo exige.

Mandato y formalidades de la venta

El mandato es, por regla general, de carácter consensual (art.2173). ¿Qué ocurre si se otorga un mandato para celebrar un contrato solemne? En principio es posible afirmar que si la compraventa encargada es solemne, el mandato debe cumplir las solemnidades requeridas al tiempo de efectuar su gestión, lo que no supondría que el mandato, en cuya virtud interviene en esa compraventa, sea solemne.

Sin embargo, si el acto encargado es solemne resulta dificultoso acreditar la personería del mandatario sino a través de un acto solemne. A esta razón práctica se ha agregado una dogmática, que resulta discutible, pero que se ha generalizado: cuando el mandante no comparece al acto solemne se ha entendido que debe manifestar su voluntad de otorgar poder de representación con iguales formalidades que el acto que autoriza al mandatario realizar. Por ello, la jurisprudencia mayoritaria ha estimado que el mandato otorgado para la ejecución de una compraventa solemne debe cumplir con las mismas solemnidades que dicha compraventa.

Formalidades habilitantes

Se trata de formalidades exigidas en atención a la calidad o estado de las personas que realizan el acto. A diferencia de las solemnidades, cuya omisión ya fue analizada en el título anterior, la falta de las formalidades habilitantes, cuando su concurrencia es exigida por ley, acarrea consigo la nulidad relativa del acto (art.1682).

Recordemos que el incapaz relativo debe actuar, o bien representado, o bien habilitado, por su representante legal, sea el padre o madre, el curador o incluso, en determinados casos el juez.

Por otro lado, es necesario distinguir las dos dimensiones en que operan las formalidades habilitantes. Por una parte, son el medio a través del cual el incapaz relativo puede actuar en el vida del derecho. Pero, además, las formalidades habilitantes son requisito necesario para que quien actúa como representante legal de otra persona pueda realizar determinados actos. Por ejemplo, el marido requiere autorización de su mujer para enajenar o gravar bienes raíces sociales o los derechos hereditarios de ésta (art.1749 III); el propio marido requiere autorización de la mujer para enajenar bienes raíces propios de la mujer (art.1754 I), al igual que el tutor o curador requiere autorización judicial para enajenar los bienes o los bienes muebles preciosos o que tengan un valor de afección del pupilo (arts.393, 394).

Formalidades voluntarias

Si las partes pactan la concurrencia de formalidades para celebrar una compraventa que no es solemne de acuerdo con la ley, no hay contrato mientras éstas no se cumplan. Se entiende que el consentimiento se encuentra pendiente. La formación del contrato queda en suspenso hasta que se cumplan las formalidades convencionales y no se entiende celebrado de un contrato de promesa.

Así lo entiende el artículo 1802, al señalar que "si los contratantes estipularen que la venta de otras cosas que las enumeradas en el artículo precedente no se repute perfecta hasta el otorgamiento de escritura pública o privada, podrá cualquiera de las partes retractarse mientras no se otorgue la escritura o no haya principiado la entrega de la cosa vendida".

La frase final del artículo1802 muestra que las formalidades voluntarias pueden ser renunciadas por las partes, incluso tácitamente. En ello sólo existe una aplicación de los principios generales acerca de la forma en que se puede expresar la voluntad.

Origen de las arras

Las arras son una de las instituciones más arcaicas del derecho. Antiguamente, la compraventa no era de carácter consensual, no bastaba el mero consentimiento de las partes para que se entendiera perfecta y mientras no principiara la ejecución no había aún contrato. En este contexto, las arras permitían expresar un consentimiento previo a la ejecución del contrato.

Posteriormente, la compraventa se transformó en un contrato naturalmente consensual y junto con ello, las arras pasaron a cumplir una función de garantía. Actualmente, son un instrumento para asegurar que el consentimiento en la venta será otorgado y sólo excepcionalmente se entienden dadas como parte del precio, esto es, como señal de convención.

Arras como garantía

Se trata de dinero o cosas muebles de carácter fungible entregadas por una de las partes a fin de garantizar el consentimiento. El artículo 1803 las concibe como una "prenda" de la celebración o ejecución del contrato. La palabra "prenda" debe allí ser entendida en un sentido genérico de garantía y no en el sentido estricto de garantía real que caucciona otra obligación. En efecto, cada una de las partes podrá retractarse del contrato. Si quien se retracta es quien otorgó las arras, las perderá, por el contrario, si quien se retracta es quien las recibió, debe restituirlas dobladas.

Si dadas las arras las partes pueden retractarse significa que las partes no han entendido ligarse definitivamente, mutuamente se reservan la facultad de desistirse. En consecuencia, aún no se ha perfeccionado el contrato. Por eso la retractación no significa un incumplimiento, sino por el contrario, se trata del ejercicio de una facultad. No hay, por consiguiente, derecho a indemnización.

En todo caso, las partes deben fijar un plazo dentro del cual puedan retractarse. En caso de no estipularlo, no podrán retractarse de los dos meses subsiguientes a la convención o después de otorgada escritura pública de la venta o una vez principiada la entrega (art.1804).

Se ha entendido que un contrato celebrado con arras dadas en garantía ha sido convenido bajo una condición suspensiva negativa, cual es que las partes no se retracten en la oportunidad señalada.

Arras cono señal de convención o parte del precio

Las arras otorgadas expresamente como señal de convención o parte del precio son testimonio de la celebración definitiva del contrato. La venta se reputa perfecta desde ese momento, sin perjuicio de las solemnidades que correspondan, si éstas son procedentes.

Para que las arras sean otorgadas como señal de convención o parte del precio, es necesario que se exprese por escrito, de modo contrario son consideradas como arras en garantía, reservándose las partes la facultad de retractarse (art.1805).

Otorgadas arras en señal de consentimiento, surge la obligación de las partes de otorgar la escritura pública, si la compraventa exigiere esta formalidad.

Gastos por formalidades de la venta

Conforme al artículo 1806, tanto los impuestos, las costas de escritura de la venta así como cualquier otra solemnidad de la venta será naturalmente cargo del vendedor.

III.- CAPACIDAD Y REPRESENTACIÓN

Aplicación de reglas generales

La capacidad legal de una persona consiste en la aptitud para poder obligarse por si misma sin el ministerio o autorización de otra persona. El principio básico es que toda persona es legalmente capaz, excepto aquellas que la ley declara incapaces (arts.1445 y 1446).

En consecuencia, la regla general es la capacidad y la incapacidad es de derecho estricto, de modo que debe ser establecida por ley.

Este mismo principio se aplica en caso de la compraventa ya que es hábil para celebrar dicho contrato toda persona que la ley no declare inhábil para celebrarlo o para celebrar todo contrato en general (art.1795). Las normas sobre capacidad se entienden de orden público.

Tipos de incapacidad

La incapacidad puede ser absoluta, relativa o especial. Las dos primeras se aplican a todo tipo de acto, incluida, por cierto, la compraventa. Las incapacidades especiales, en cambio, son verdaderas prohibiciones que la ley impone a ciertas personas para celebrar compraventas en determinados casos.

Son **incapaces absolutos** los dementes, los sordomudos que no pueden darse a entender por escrito y los impúberes. Ellos están inhabilitados para celebrar una compraventa sino a través de s representante legal, sea el padre, la madre, el tutor o curador. Si intervienen personalmente en el contrato, dicho acto adolece de nulidad absoluta (art.1682).

Los **incapaces relativos**, en cambio, pueden actuar en derecho, ya sea representados o en virtud de la autorización de su representante legal, esto es, el padre, la madre, el curador e incluso, en determinados casos, el juez. Son incapaces relativos los menores adultos y los disipadores que se encuentran bajo interdicción de administrar lo suyo[5]. La falta de la autorización correspondiente acarrea la nulidad relativa de la compraventa, la que sólo puede ser reclamada por aquellos a cuyo favor ha sido establecida, sus herederos o cesionarios (art.1684).
La regla general es que la sola voluntad del representante legal es suficiente para obligar al representado. Sin embargo, excepcionalmente, tal representante requiere ciertas autorizaciones para poder realizar determinados actos.

Tal es el caso del marido en los casos de los artículos 1749 III y 1754. Del mismo modo, no le es lícito al tutor o curador enajenar los bienes raíces o los bienes muebles preciosos del pupilo sin previo decreto judicial que lo autorice en razón de utilidad o necesidad manifiesta (art.393).

Representación de personas jurídicas

Quien actúa como representante de una persona jurídica no tiene un poder ilimitado de representación, sino está limitado por los poderes que le hayan sido otorgados por la ley o los estatutos, o por los poderes que específicamente le hayan conferido otros órganos de la persona jurídica. Así, por ejemplo, en una sociedad anónima es el directorio el órgano que confiere poder de representación al gerente general.

Es un principio básico del derecho privado que quien excede el poder de representación que le ha sido conferido no se entiende que actúa como representante, de modo que el acto resulta inoponible al supuesto representado. De esta forma, el tercero con quien contrata asume en principio el riesgo de que quien se dice representante tenga efectivamente poder para celebrar una

5 La mujer casada bajo sociedad conyugal era incapaz relativa bajo el Código Civil originario. La ley 18.802 estableció la plena capacidad de la mujer bajo ese régimen de bienes, pero conservó la administración por el marido de los bienes propios de la mujer, así como de bienes sociales. Esta administración del marido, a su vez, está sujeta a reglas de protección de la mujer, quien tiene que autorizar los actos que envuelven disposición de bienes raíces, incluidas promesas de venta y arrendamientos por largo tiempo (arts. 1749 y 1754). Así, aunque no hay en juego protección de incapaces, se aplican a la sociedad conyugal los mismos principio y reglas vigentes bajo el régimen de incapacidad relativa de la mujer.

compraventa, todo lo cual debe entenderse sin perjuicio de los efectos de mandatos aparentes.[6]

En el derecho público, el principio es más extremo. En caso de extralimitación, se sanciona con la nulidad este acto, que a diferencia de la inoponibilidad, no permite ratificación.

Dicho principio se funda en el artículo 7° de la Constitución Política, norma que señala en su inciso primero y tercero, respectivamente:

> "Los órganos del Estado actúan válidamente previa investidura regular de sus integrantes, dentro de su competencia y en la forma que prescriba la ley".
> "Todo acto en contravención a este artículo es nulo y originará las sanciones y responsabilidades que la ley señale".

Una aplicación práctica de este principio se consagra en el artículo 1797, que prohibe a los administradores de establecimientos públicos vender parte alguna de los bienes que administran, y cuya enajenación no esta comprendida en sus facultades administrativas ordinarias, salvo expresa autorización de la autoridad competente.

Incapacidades especiales. Naturaleza y sanción:

Las incapacidades especiales son verdaderas prohibiciones para que ciertas personas en determinadas circunstancias celebren un contrato de compraventa.

Su principal función es evitar conflictos de intereses, limitando la autocontratación. Pero también persiguen resguardar la fe pública y proteger los derechos de terceros evitando el fraude.

Hay quienes sostienen que su incumplimiento debe sancionarse con la nulidad absoluta del acto. Para ello se fundan en el artículo 10 que señala expresamente que los actos prohibidos por ley son nulos y de ningún valor, además, el articulo 1466 califica de objeto ilícito la celebración de todo contrato prohibido por las leyes, regla que es consistente con la del artículo 1682 inc. 1° que aplica la misma sanción.

Sin embargo, también hay razones para sostener que las incapacidades especiales deberían sancionarse con nulidad relativa. En primer lugar, no siempre hay un interés público comprometido como ocurre, por ejemplo, con las limitaciones que la ley impone al mandatario, por otra parte, no siempre se trataría de una prohibición, sino de una forma de limitación que autorizaría el acto en la medida que exista la autorización correspondiente. Por último, en ciertos casos es procedente la ratificación de acto, como por ejemplo en el caso del mandatario.

6 Véase capítulo sobre mandato en este curso. Véanse en especial los artículos 1448, 2160, 552 y 2079.

Esta disparidad de criterios se ha resuelto señalando que en aquellos casos en que exista un interés público comprometido procede nulidad absoluta y si, por el contrario, sólo se afectan intereses particulares su incumplimiento se sanciona con nulidad relativa, así, debe entenderse que las normas de los artículos 1796, 1797 y 1798 dan lugar a la nulidad absoluta. En cambio, las referidas en los artículos 1799 y 1800, dan lugar a nulidad relativa.

Casos de incapacidades especiales

1) Para vender y comprar (art. 1796)

   (i) Se prohibe la compraventa entre cónyuges no divorciados a perpetuidad. Con esta prohibición se busca proteger los intereses de terceros que pudieran verse comprometidos por actos simulados fraudulentos. En caso de incumplimiento, se sanciona con la nulidad absoluta de la compraventa (art. 1796).

   (ii) También es nulo el contrato de compraventa celebrado entre padre o madre y el hijo de familia. Debe entenderse que estas incapacidades son prohibiciones de interés público que están sancionadas con la nulidad absoluta.

2) Para comprar:

   (i) Se prohibe al empleado público comprar los bienes públicos o privados que se vendan por su ministerio. Igualmente, se prohibe a los jueces, procuradores, abogados y escribanos comprar los bienes en cuyo litigio intervinieron y que se vendan a consecuencia del litigio, aún cuando la venta se efectúe en pública subasta.

   Se pretende proteger el interés y la fe públicos comprometidos; en caso de contravención dicha venta tiene objeto ilícito y, por tanto, adolece de nulidad absoluta.

   (ii) No es lícito a los tutores y curadores comprar parte alguna de los bienes del pupilo (art. 1799). Sin embargo, la propia ley se encarga de establecer que bajo determinadas circunstancias la venta de bienes muebles sería procedente, esto es, siempre que cuente con la autorización judicial en subsidio (art. 412). Debe entenderse que respecto de bienes raíces rige una prohibición (sancionada con nulidad absoluta) y que respecto de bienes raíces rige una prohibición (sancionada con nulidad absoluta) y que respecto de los muebles se exige una formalidad habilitante (sancionada con nulidad relativa).

3) Para vender o comprar

   (i) Ni los mandatarios, ni los síndicos, ni los albaceas pueden comprar la cosa que se les ha ordenado vender, ni tampoco vender lo suyo lo que se les ha ordenado comprar, sino en los

términos del artículo 2144, esto es, con autorización expresa del mandante (art.1800). Lo cierto es que esta norma no se aplica a las albaceas, a quienes en virtud de la norma especial del artículo 1294 se aplican las restricciones que rigen para los tutores y curadores (art.1294 en relación con art.412).

IV.- OBJETO DE LA COMPRAVENTA

Introducción

El objeto de un contrato son las obligaciones que crea; en este caso, las obligaciones del comprador y del vendedor. Estas obligaciones tienen a su vez por objeto conductas: prestaciones de dar, hacer o no hacer. Dichas prestaciones recaen, a su vez, en cosas.

En el caso de obligaciones de hacer el objeto de la prestación misma; en cambio, si se trata de obligaciones de dar, se entiende que su objeto es la cosa sobre la cual recae dicha prestación.

El Código Civil, sin embargo, efectúa por razones prácticas una simplificación y entiende como objeto de los contratos las prestaciones (obligaciones de hacer o no hacer) o la cosa debida (obligaciones de dar y entregar) (arts.1460 y 1461)[7].

La compraventa típicamente supone una obligación de dar. Por tanto, el objeto está referido al objeto de las prestaciones, esto es, al precio (dinero) y la cosa (cualquier cosa comerciable, corporal o incorporal, distinta al dinero).

El precio y la cosa son los elementos esenciales de la compraventa, sin los cuales o bien no existe contrato o bien deriva en un contrato diferente, como por ejemplo, en donación en caso de no concurrir el precio (art.1444).

Basta que las partes acuerden el precio y la cosa para que exista compraventa, ya que la ley establece normas supletorias respecto de los demás elementos (elementos de la naturaleza). A ello se agregan los elementos implícitos, que se derivan "de la naturaleza de la obligación" o que son establecidos por las costumbres (art.1546).

Entre los elementos legales de la naturaleza cabe distinguir dos grupos de normas: en primer lugar las normas específicas que regulan la compraventa en forma supletoria a la voluntad de las partes, como por ejemplo, las que regulan las obligaciones del comprador y del vendedor, las obligaciones de entrega o los plazos, entre otras; y las normas referidas a efectos generales de las obligaciones, como son los riesgos, la condición resolutoria tácita, la mora o los perjuicios.

---

[7] Sobre este tema, véase Curso de Derecho Civil I.

Además, las partes pueden introducir las cláusulas o modalidades que estimen convenientes (elementos accidentales). Sin embargo, el legislador regula específicamente ciertos pactos especiales a propósito del título de la compraventa; estos son el pacto comisorio, el pacto de retroventa y el pacto de retracto, estableciendo la ley respecto de ellos sus propios elementos esenciales.

El precio

Introducción

El precio es el dinero que el comprador da por la cosa vendida. Que el precio sea principalmente dinero diferencia a la compraventa de la permuta. Cuando el precio consiste parte en dinero y parte en otra cosa, se entenderá permuta si la cosa vale más que el dinero y venta en el caso contrario. La permuta se caracteriza porque las obligaciones del vendedor se duplican, esto es, también las tiene el comprador (art.1793). Para todos los efectos prácticos, en la permuta concurren dos partes que recíprocamente asumen la posición de vendedores.

Requisitos del precio

El precio debe ser real y determinado:

(a) Real. Es necesario que el precio sea serio. Cuando el precio no es real, el contrato carece de causa. Por lo tanto, al exigirse que el precio sea real, se controla efectivamente tanto al momento del consentimiento, como respecto del objeto y la causa. Recordemos que todo contrato debe tener un objeto (art.1460) y que no puede existir obligación sin una causa real y lícita (art. 1467).

Ahora bien, uno de los cambios más importantes que ha introducido el derecho moderno ha sido la distinción entre el precio real y el precio justo. Un precio vil no excluye la existencia del precio. Los requisitos para que un precio sea real son menores que los requisitos exigidos para que sea justo. Para que sea real, basta simplemente que exista contraprestación y que ésta no sea puramente simbólica [8]. El mero desequilibrio no supone la falta de precio.

En razón de lo anterior la compra de cosa propia no vale (art.1846). Si la cosa le pertenece al comprador, no existe contraprestación, y por consiguiente, no hay causal real en dicho contrato.

En cuanto a la justicia del precio, a pesar de que el derecho no controla la equivalencia objetiva de las prestaciones, se han desarrollado ciertos mecanismos de control. Por ejemplo, mediante las normas de protección del consentimiento, como son los deberes de información o el control de las condiciones generales de contratación; por medio de reglas que permitan la existencia de mercados competitivos previniendo la aparición de

[8] En esto existe una diferencia de grado con el derecho del common-law, donde la doctrina de la consideration es puramente formal: basta, en principio, que haya contraprestación por insignificante que sea, para que se entienda que hay un contrato (intercambio).

monopolios que estén en condiciones de fijar abusivamente sus precios o por medio del reconocimiento de la institución de la lesión enorme, que opera en la compraventa de bienes raíces. A esta última se hará referencia más adelante.

(b) Determinado

Se trata de una característica generalmente exigida al objeto de todo contrato. En todo caso, los grados de determinación pueden ser diferentes (art.1461) [9].

En una obligación de dar, el grado más alto de determinación del objeto consiste en definirlo como especie de cuerpo cierto. La alternativa es definirlo como un género, en que la obligación se cumple dando cualesquiera individuos de un género determinado (art.1508). La obligación de pagar el precio del género, esencialmente. Porque el dinero es genérico, es necesario definir la cantidad (art.1461).

Lo usual es que las propias partes fijen la cantidad, ya sea que se trate de una cantidad fija o de una variable. En este caso, puede ser determinable directamente o por medio de un índice que puede ser establecido en atención a cualquiera de los distintos medios de reajuste (por ejemplo, UF, IPC o moneda extranjera pagadera en moneda nacional).

En caso de venderse cosas fungibles al precio de mercado, se entiende que es el de mercado el del día de la entrega, salvo se acuerde otra cosa (art.1808).

El precio también puede ser determinado por un tercero. Si el tercero designado por las partes no puede fijarlo, deberá hacerlo aquel que haya sido designado por las partes en reemplazo, si éste tampoco lo hiciere no hay venta, ya que la falta el precio que, como se dijo, es de la esencia de la compraventa (1809: El límite de indeterminación está dado por la voluntad de un tercero perfectamente identificado.

En todo caso, no es posible dejar el precio al arbitrio del comprador. Se trataría de una condición meramente potestativa del deudor ("Voy a pagar cuanto yo quiera") y por lo tanto, nula.

Regulación del precio

Ha habido periodos en que la autoridad económica era muy proclive a fijar precios o al menos, a establecer márgenes de utilidad en la reventa. Hubo un momento, en los años 70, en que la cantidad de precios fijados por la autoridad superaba los 4.000 ítemes.

En el presente, la fijación de precios sólo es utilizada para regular los precios en aquellas actividades donde existen monopolios naturales, en que por razón de

9 Véase Curso de Derecho Civil I.

prohibiciones o estancas legales) no es imaginable más de una empresa prestando un servicio en particular (electricidad, telefonía básica, agua potable, servicios sanitarios).

Cualquiera sea el caso, se ha entendido que los contratos de compraventa que no respeten dichos precios adolecen de nulidad absoluta por ser contrarios al orden público. Sin embargo, dicha nulidad sólo alcanza a la cláusula en particular, en la medida que sea sustituible por el precio regulado (principio de conservación del contrato)[10].

Control de equidad del precio. Lesión enorme

Fundamento

El control de a la justicia contractual se centra, en el derecho moderno, ante todo el consentimiento. Los resguardos, como se ha mostrado[11], tienden a que operen mercados competitivos y que las decisiones puedan ser tomadas sobre una base informada. En mercados dinámicos, el tiempo y la atribución voluntaria son muy importantes y valorados. En este contexto, el contrario adquiere fuerza en la medida que sea válidamente consentido.

La lesión enorme encuentra su fundamento en una tradición anterior, orientada por un ideal material de justicia en los intercambios.

A pesar de que muchos autores la han tratado como un vicio del consentimiento (el desequilibrio supone un error en la causa), lo cierto es que la lesión enorme atiende a un defecto objetivo de la compraventa, que no podrá suplirse aún cuando las partes consienten libre e informadamente en el contrato.

Alcance

La lesión sólo es aplicable a la compraventa de bienes inmuebles. Se exceptúan las ventas efectuadas por el ministerio público (arts. 1889, 1891).

En todo caso, para que resulte aplicable se exige que la compraventa sea concebida por las partes como conmutativa. En la conmutatividad se encuentra el fundamento de la lesión. Por ello, no resulta aplicable a las compraventas que tengan carácter aleatorio, como por ejemplo, la compraventa de una pertenencia minera o la venta de la nuda propiedad de una cosa con reserva del usufructo (no se sabe cuanto va a durar la vida del usufructuario).

La aleatoriedad es una característica que tiende, cada vez más, a juzgarse en términos económicos. Se trata de un importante problema de interpretación del contrato, que deberá solucionarse en cada caso en particular. En todo caso, la regla general es que los contratos de compraventa se entiendan conmutativos,

10 Se hace referencia a "Seminario sobre Nulidad Parcial", Curso Derecho Civil III. Una solución análoga, para el mutuo dinero en que se pacte un interés superior al máximo legal (18010, art.8°).

11 Se hace referencia al capítulo sobre Fundamentos de Obligatoriedad del Contrato, Curso de Derecho Civil III.

salvo en cuanto se pruebe que la intención de las partes ha sido vender un acaso o eventualidad (art.1813).

Cuándo hay lesión

Para determinar cuándo hay lesión enorme se atiende a las nociones de "duplo" y "mitad" del justo precio (precio de mercado).

Así, el vendedor sufre lesión enorme cuando el precio que recibe es inferior a la mitad del justo precio de la cosa que vende. El comprador sufre lesión enorme cuando el justo precio que paga por la cosa que compra es inferior a la mitad del precio que paga por ella (art.1889).

Momento en que se juzga la lesión

La lesión se juzga al momento de celebrar el contrato de compraventa (art.1889). Si por ejemplo, al tiempo de celebrarse la compraventa se acordó un precio justo, pero con el correr del tiempo la cosa objeto de la obligación del vendedor se aprecia o desvalora en el mercado, no se trata de un caso de lesión sino de desequilibrios ex-post que, en el extremo, pueden dar lugar a un caso de imprevisión. Así, si una compraventa deviene en mal negocio, no es causa para alegar que existió lesión.

Si se celebra un contrato de promesa, se entiende que la lesión debe juzgarse al tiempo de la celebración de la promesa ya que en ese momento se forma el consentimiento. Así ha sido fallado reiteradamente por nuestra jurisprudencia.

Efecto de la lesión

Conforme lo señala el artículo 1888, el contrato de compraventa podrá rescindirse por lesión enorme.

El comprador contra quien se pronuncia la rescisión podrá a su arbitrio consentir en ella o completar el justo precio con deducción de una décima parte. Del mismo modo, el vendedor contra quien se pronuncia la rescisión podra a su arbitrio, consentir en ella o restituir el exceso recibido por sobre el justo precio aumentando en una décima parte. En ambos casos, los frutos e intereses se deben sólo desde la demanda y no podrá pedirse restitución de las expensas que haya ocasionado el contrato (art.1890).

De esta forma, el demandado de rescisión por lesión tendrá un derecho alternativo. Una vez declarada la rescisión podrá optar a su arbitrio entre:

1) Aceptar la revocación (rescisión). En este caso, se debe restituir la cosa y el precio. El precio debe ser actualizado, como es la regla general respecto de obligaciones restitutorias. No se responde por los deterioros que haya sufrido la cosa, salvo si el comprador se hubiere aprovechado de ellos (art.1894). Los frutos y expensas se deben sólo desde la fecha de la demanda. Y, por último, el comprador tiene la obligación de purificar la cosa de hipotecas u otros derechos reales que haya constituido sobre ella antes de restituirla (art.1895).

2) Completar el comprador el precio o restituir el vendedor parte del precio, en los términos antes señalados. Se trata de reconocer a la contraparte un legítimo interés a preservar el contrato en la medida que le resulte conveniente, conservando la ventaja lícita que de él se obtuvo (un décimo respecto del precio de mercado).

Extinción de la "acción rescisoria" a que da lugar la lesión.

La ley establece tres formas de extinguir la acción a que da lugar la lesión:

1) Transcurso del tiempo. La acción rescisoria por lesión enorme expira en cuatro años contados desde la fecha de celebración del contrato (art.1896).

2) Pérdida de la cosa. Si se produce la pérdida de la cosa en poder del comprador no habrá derecho ni por una ni otra parte a la rescisión del contrato (art.1893 inc.1°).

3) Enajenación de la cosa por adquirente. Si el comprador hubiere enajenado la cosa en poder del comprador no habrá derecho ni por una ni otra parte a la rescisión del contrato (art.1893 inc.1°).

Naturaleza de la "acción rescisoria" a que da lugar la lesión

Si bien el Código califica la acción a que da lugar la lesión de acción rescisoria, es más bien una acción revocatoria que tiene efectos limitados. En primer lugar, no pasa a terceros, en segundo término, no da lugar a la restitución de los frutos; además, su declaración da al condenado civil un derecho alternativo a hacer subsistir el contrato, situación que no ocurriría de tratarse de una acción rescisoria propiamente tal.

Naturaleza de la institución de la lesión

La lesión enorme, en los términos arriba señalados, es una institución de orden público. Desde esta perspectiva, se entiende que las estipulaciones de las partes tendientes a que no sea procedente la acción de rescisión no tengan valor alguno. Del mismo modo, si el vendedor expresa su intención de donar el exceso de precio, dicha expresión se considerará como no escrita (art.1892).

La cosa

Introducción

La cosa vendida puede ser cualquiera cosa comerciable, esto es, susceptible de ser transferida. La única limitación es que no puede ser dinero. Pueden ser vendidas tanto las cosas corporales, muebles e inmuebles, como las incorporales (art.565). Así, los meros derechos también pueden ser vendidos (por ejemplo, el derecho de usufructo, el derecho de herencia, derechos en sociedad, cuotas en comunidades o derechos o acciones de una sociedad).

En tal caso de una comunidad, si un comunero vende su cuota, esta venta es perfectamente válida y el adquirente pasa a ser dueño de la cuota que poseía el cesionario. Por el contrario, si vende un bien que forma parte de la comunidad, se requiere la ratificación de los otros comuneros para evitar que se trate de un caso de venta de cosa ajena.

También pueden ser objeto de la venta las cosas inmateriales, esto es, la propiedad industrial (patentes, marcas), la propiedad intelectual (derecho de autor desde un punto de vista patrimonial, ya que la autoría es intransferible) y las concesiones (televisión, servicios públicos).

Durante el último tiempo se han ido desarrollando nuevos bienes económicos, que también pueden ser vendidos, por ejemplo, los derechos de emisión de contaminantes e incluso los derechos de la personalidad, como la imagen e incluso, la privacidad ("historia de una vida").

También los intangibles de una empresa pueden ser vendidos. Los intangibles constituyen, con todo, un concepto vago, que se refiere a un conjunto de bienes que forman parte del giro e identificación de la empresa y que suelen tener un importante valor económico, como son, el derecho de llaves, la clientela, el llamado "know how".

Requisitos de la cosa

La cosa como elemento esencial de la compraventa, debe ser: (a) comerciable, (b) determinada y (c) posible.

(a) Comerciable

La comerciabilidad supone dos elementos: apropiabilidad y transferibilidad. Por una parte, es necesario que la cosa sea susceptible de apropiación. Los bienes libres, por ejemplo, no son apropiables y, por tanto, no son comerciales. En segundo término, deben ser transferibles, lo que no es el caso respecto de los derechos personalísimos. En todo caso, la regla general es que los bienes sean comerciables, la incomerciabilidad es de derecho estricto.

Son bienes comerciables, por ejemplo, los bienes comunes a todos los hombres (art.585); los bienes consagrados al culto divino (art.586); los cementerios, capillas y tumbas (art.586); los bienes nacionales de uso público en tanto no sean desafectados (art.589); la sucesión futura (art.1463); los derechos que surgen del pacto de retroventa (art.1884); los derechos personalísimos, como los derechos de uso y habitación, los alimentos futuros legales (si se pueden ceder los créditos de alimentos devengados) o los derechos de seguridad social (al menos de una manera diferente a la autorizada por la ley), entre otros.

Ahora bien, existen dos casos que merecen ser tratados con más detención a fin de determinar su comerciabilidad. Estos son las cosas litigiosas y la clientela.

1) Cosas embargadas y litigiosas

Conforme los números 3 y 4 del artículo 1464, hay objeto ilícito en la enajenación de las cosas embargadas por decreto judicial, a menos que el juez lo autorice o el acreedor consienta en ello; y en la enajenación de las especies cuya propiedad se litiga, sin permiso del juez que conoce del litigio.

A su vez el artículo 1820 señala que pueden venderse todas las cosas corporales o incorporales cuya enajenación no está prohibida por ley.

Para algunos autores, del análisis del artículo 1464 es posible concluir que si hay objeto ilícito en la enajenación, esto es, en la transferencia de las cosas embargadas o litigiosas mientras no haya autorización del juez o del acreedor, hay también objeto ilícito en la venta sería nula.

Sin embargo, para otro sector de la doctrina, la venta en este caso sería válida ya que la norma del 1464 es una norma no de carácter prohibitivo, sino imperativo, porque establece para enajenar y no prohibe la enajenación a todo respecto, como sería característico de las normas prohibitivas. Por tanto, en la medida que estos requisitos sean cumplidos, la venta podrá dar lugar a una tradición perfectamente válida (como sería el caso, si el juez, luego de la compraventa, autoriza la enajenación en el caso del artículo 1464 N°4. Además, desde un punto de vista económico, es conveniente que la venta sea considerada válida, ya que será un muy buen medio para que el deudor se pueda hacer del dinero suficiente para solventar la obligación que ha dado lugar al embargo. Lo mismo valdría respecto de otras medidas precautorias, que puedan recaer sobre la cosa.

En cuanto al carácter litigioso de una cosa, es necesario que éste sea declarado por el juez. Cabe tener presente la distinción entre cosa litigiosa y derecho litigioso. La cosa es aquella sobre cuya propiedad se discute. Los derechos litigiosos se refieren a la expectativa que tiene el actor de obtener una sentencia favorable de un juicio.

Si bien los derechos litigiosos pueden ser vendidos, el legislador no mira la venta con buenos ojos y trata de evitar su contenido especulativo (la cesión de ellos tiene por objeto directo el evento incierto de la litis).

Como se sabe, la regla general es que quien adquiere un derecho lo adquiere con las mismas características que dicho derecho tenía para el cedente. Sin embargo, si se cede un derecho litigioso, el demandado tiene el derecho a pagar al cesionario (vencedor en juicio) lo mismo que este cesionario pagó para adquirir dicho derecho (art.1913). El demandado tiene un término de nueve días para hacer efectiva dicha prerrogativa desde la notificación del decreto que manda a ejecutar la sentencia. De esta forma, se evitan las especulaciones en torno a la litis.

Por ello, en aquellos casos en que se descarta el afán especulativo esta norma de excepción deja de aplicarse. Por ejemplo, cuando la cesión es gratuita, cuando se ha enajenado en una venta forzada, cuando ha sido dado en pago de una deuda,

cuando un coheredero lo cede a otro coheredero, cuando el derecho litigioso accede a otra cosa que es enajenada o cuando se cede a un poseedor de buena fe porque es necesario para el goce tranquilo y seguro de un inmueble (art.1913 II).

2) Clientela

Si se trata de un establecimiento de comercio, se ha entendido que la clientela es parte integrante del mismo, y como tal, puede ser objeto de la venta. La venta en sí supone ciertas obligaciones de no competencia.

En cuanto a la venta de la clientela de profesionales, antiguamente se considera ilícita por ser ésta una relación personal. Hoy, por el contrario, las prestaciones de servicios se miran más como obligaciones de medio y como tales, admiten la transferencia de la clientela. Si bien la venta no ata al cliente con el comprador, es razonable que el vendedor le provea a éste los medios necesarios para mantener su clientela.

(b) Determinada

La exigencia de que la cosa sea determinada excluye la venta del patrimonio como universalidad. Sólo es posible vender universalidades jurídicas mediante la individualización de cada uno de los objetos que son vendidos, con la única excepción de la venta de la herencia (art.1811).

La determinación puede ser genérica o de especie o cuerpo cierto. Si vende como especie o cuerpo cierto, el objeto se encuentra perfectamente individualizado. En este caso, el riesgo de la cosa vendida lo asume el comprador, salvo que el vendedor haya incurrido en mora o se haya obligado a entregar la misma cosa a dos personas distintas.

Esta regla de atribución de riesgos no rige en caso de que la venta sea incondicional. En este caso, se posterga el riesgo a cargo del vendedor hasta el cumplimiento de la condición (art.1550, 1820).

La cosa debe estar determinada, a lo menos, en cuanto al género. Ello supone que la cantidad esté determinada o sea determinable. En cuanto a la calidad exigida, si nada se dice se entiende que la cosa puede ser cualquier individuo dentro del género de una calidad mediana.

El problema del riesgo no se presenta en las obligaciones de género, ya que el género no perece. En este tipo de obligaciones, la determinación de la cosa se efectúa al momento de la entrega.

Sin embargo, existen dos casos de excepción en que la determinación se verifica antes de la entrega: en primer lugar, si la cosa es de aquellas que suele venderse a peso, cuenta o medida pero se ha individualizado de modo tal que no puede confundirse con otra porción de la misma, el riesgo es del comprador desde el momento en que el precio ha sido acordado (art. 1821 inc.1); en segundo lugar, si se trata de este mismo tipo de cosas, pero se vende una porción indeterminada,

el riesgo será del comprador desde el momento en que sea pesada, contada o medida aún cuando la cosa no haya sido entregada aún (art. 1821 inc.2°).

Por último, cabe destacar un caso particular en que el consentimiento se forma después de la entrega. Si se estipula que se vende a prueba, se entiende no haber contrato mientras quien ha recibido la cosa no declara que le agrada. Durante ese lapso de tiempo, el riesgo de la cosa le pertenece al vendedor. Si no se estipula se entiende que la venta es a prueba cuando la cosa se acostumbra a vender de este modo (art.1823).

(c) Posible

La posibilidad del objeto es un tema vinculado especialmente a las obligaciones de hacer, ya que en el caso de las obligaciones de dar o entregar se entiende implícitamente que la prestación debe ser posible.

La prestación es imposible en dos casos: 1) compra de cosa propia y 2) venta de cosa que se supone existente pero que no existe.

1) Compra de cosa propia

Conforme el artículo 1816, la compra de cosa propia no vale, ya que dicha operación carece de causa. En este caso, el comprador tiene derecho a que se le restituya lo que dio por ella.

2) Venta de cosa que se supone existente pero que no existe (art.1814).

En este caso, se supone que la cosa existe al tiempo de celebrarse el contrato. En la venta futura, en cambio, al celebrarse la compraventa se sabe que la cosa no existe pero se espera que llegue a existir.

La venta de cosa que se supone existente no produce efecto alguno. Más aún, si quien vendió lo hizo a sabiendas de que la cosa objeto de la venta no existía en el todo o en una parte considerable al tiempo de la venta, debe resarcir los perjuicios causados al comprador de buena fe.

En cuanto a la venta de cosa futura y a la venta de cosa ajena, cabe tener presente que ambas son perfectamente posibles:

1) Venta de cosa futura

Es posible la venta de una cosa que no existe al tiempo de la venta pero que sí se espera que exista a futuro. En estos casos, se entiende que es una venta condicional (sujeta a la condición de que la cosa exista) y conmutativa, a menos que se exprese lo contrario o que en atención a la naturaleza del contrato aparezca que se compró la suerte. En este último caso, se trataría de un contrato puro y simple de carácter aleatorio (art.1813).

2) Venta de cosa ajena

La venta de cosa ajena vale, ya que la venta es el título y no el modo de adquirir el dominio. Lo anterior se ve reafirmado por dos normas fundamentales. En primer término, aquella que señala que la venta de cosa ajena puede ser ratificada posteriormente por el dueño, lo que le da al comprador todos los derechos de tal desde el momento de la venta (art. 1818).

Y en segundo lugar, el artículo 1819 conforme al cual si la cosa ajena es vendida y entregada a otro y posteriormente el vendedor adquiere el dominio de ella, se mira al comprador como verdadero dueño desde la fecha de la tradición. Por ello, si el vendedor la vendiera a otra persona después de adquirido el dominio, subsistirá el dominio de ella en el primer comprador.

V.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Introducción

El vendedor tiene la obligación esencial de dar la cosa vendida al comprador. Así lo estipula claramente la ley al definir el contrato de compraventa (art.1793). Sin embargo, la obligación de dar supone además ciertas obligaciones accesorias, como las de entregar y conservar la cosa hasta el momento de la entrega (arts.1548, 1549).

Además, el vendedor tiene obligaciones de garantía respecto del comprador. Se trata de las obligaciones de saneamiento de la evicción y de los vicios redhibitorios.

Ambos grupos de obligaciones se encuentran contempladas en el artículo 1824 del Código Civil: "las obligaciones del vendedor se reducen en general a dos: la entrega o tradición, y el saneamiento de la cosa vendida".

Obligación de dar y entregar

Naturaleza de esta obligación

En derecho romano la venta constituía (como en el derecho chileno) un título y no tradición; por consiguiente, el vendedor sólo se obligaba a garantizarle al comprador la posesión pacífica de la cosa que vendía, pero no su dominio.

En la tradición francesa, en cambio, la venta no fue distinguida de la tradición, por lo que transfería el dominio. De la contraposición de estas dos tradiciones surgieron dos grandes modelos, aquél que postula que el vendedor sólo tiene la obligación de garantizar la posesión pacífica del comprador, y el que señala que el vendedor está obligado a transferir el dominio de la cosa que vende.

Si bien, gran parte de nuestra tradición civilista se basa en el modelo francés, respecto de esta materia en particular, nuestro Código adoptó la

tradición jurídica romana. Por lo tanto, el vendedor no tiene la obligación de transferir la propiedad sino de constituir al comprador en poseedor pacífico. La venta cumple la función de título traslaticio de dominio y no de modo de adquirir.

Por ello, se entiende que en nuestro derecho sea válida la venta de cosa ajena . El vendedor no tiene derecho a pedir la resolución del contrato de compraventa si ex-post se da cuenta que se le vendió algo ajeno. En este caso, el comprador deberá hacer efectivas sus acciones de garantía, pero no tiene derecho a pedir la resolución del contrato.

Así, el vendedor cumple su principal obligación haciendo tradición de la cosa. Sin embargo, para dar cumplimiento a la obligación de dar no basta el sólo acto jurídico de la tradición, es necesario además, la entrega material de la cosa vendida. La obligación de dar supone siempre la de entregar la cosa (art.1548).

Hay ciertos casos excepcionales en que la obligación de dar no incluye la obligación de entrega material, estos son (art.648 N°5):

1) Cuando se transfiere la nuda propiedad y el antiguo dueño adquiere la calidad de tenedor de la cosa (constitutio posesorio), y;
2) Cuando alguien tiene la tenencia material de la cosa se transforma en poseedor de la misma, por ejemplo, si el arrendatario compra la cosa que arrienda (tradition brevi manu).

Venta a personas diferentes

Si alguien vende separadamente una misma cosa a dos personas, es necesario distinguir dos ámbitos de efectos distintos: en cuanto a los riesgos y en cuanto a la obligación del vendedor. En relación a los riesgos, en este caso se altera la regla general. El riesgo de la especia o cuerpo cierto cuya entrega se debe será del vendedor.

En cuanto al cumplimiento de la obligación del vendedor, prefiere al comprador que este en posesion de la cosa, ya que si el vendedor era dueño, el nuevo poseedor también lo será. Siempre se prefiere a aquel a quien se le entregó primero. Si la cosa no ha sido entregada a ninguno se opta por aquel que tenga el título más antiguo. En la medida que el otro no ha visto satisfecha su pretensión, tendrá derecho a ejercer la acción resolutoria junto con la acción de indemnización de perjuicios correspondiente (art.1817).

Lugar de la entrega

No hay norma especial que regule esta materia, por lo que a falta de acuerdo expreso de las partes, se le aplican en forma supletoria las normas relativas al pago.

Si se trata de un bien inmueble, la entrega debera efectuarse en el lugar donde esté se encuentra.

Si es un bien mueble, se aplican los artículos 1587 y 1588, que distinguen entre especie o cuerpo cierto y género. En el primer caso, la entrega corresponde en el lugar donde se encontraba el mueble a la época de la celebración del contrato. Si se trata de un género, la cosa se debe entregar en el domicilio del deudor.

Gastos de la entrega

A menos que se pacte otra cosa, los gastos de la entrega son de cargo del vendedor (art.1825, relación con art.1806).

En cuanto a los gastos de la entrega, el vendedor debe soportar aquellos que resulten de poner la cosa en disposición de entregarla y el comprador, los que signifiquen transportarla después de que le ha sido entregada (art.1825). Por lo tanto, antes de la entrega los gastos los soporta el vendedor y después de la entrega, el comprador.

Esta norma es consistente con el artículo 1571, conforme al cual, los gastos que ocasiona el pago son de cargo del deudor, sin perjuicio los estipulado por las partes o de que el juez ordene algo distinto.

En definitiva, el factor determinante para definir cual de las partes asume los gastos de la entrega es el lugar en donde ésta se efectúe. Por ejemplo, si se vende una maquinaria pesada, normalmente ésta es entregada en el depósito del vendedor y será el comprador quien deberá asumir los gastos de transporte y de seguro en forma íntegra. Por lo tanto, en la práctica, la regla se altera y es el comprador quien debe soportar gran parte de los costos de la entrega, lo que puede incrementar considerablemente el costo de la compra.

En todo caso, estas normas son supletorias a la voluntad de las partes, quienes pueden acordar el pago de los gastos en los términos que estimen convenientes[12].

Epoca de la entrega

El vendedor está obligado a entregar la cosa vendida inmediatamente después del contrato o a la época prefijada en él (art.1826).

Si no se fijó plazo para la entrega, las obligaciones del comprador y del vendedor son obligaciones simultáneas, de modo que opera la excepción de contrato no cumplido. En este caso, si el comprador no ha pagado o no está pronto a pagar el precio íntegro, el vendedor puede excepcionarse del cumplimiento de su obligación (art. 1826, inc.2°).

---

[12] En el comercio internacional se conocen las ventas "ex fabrica" en que el vendedor entrega en sus propias instalaciones: FOB (free on board) y CIF (Cost, Insurance and freight), en que el vendedor asume los costos de seguro y flete hasta el puerto de destino. Las reglas sobre compraventas internacionales fueron desarrolladas por la costumbre y codificados en los llamados INCOTERMS que definen el alcance de las obligaciones de las partes en las formas e venta referidas y en otras de uso menos frecuente. Un tratado internacional ratificado por Chile (la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercadería) rige los contratos de venta internacionales.

Lo anterior encuentra su fundamento en que la compraventa es, por esencia, un contrato bilateral, y el los contratos bilaterales ninguno de los contratantes está en mora dejando de cumplir lo pactado mientras el otro no lo cumple o no se allana a cumplir en tiempo y forma debido (art.1552).

Si el vendedor tiene una obligación a plazo, debe entregar la cosa a la época fijada en el contrato. Si se ha fijado un plazo diferente para el comprador y para el vendedor, las obligaciones no son simultáneas, y no opera la excepción del contrato no cumplido.

Sin embargo, el vendedor igualmente podría negarse a dar la cosa en caso de caducidad del plazo (art.1496), esto es cuando después del contrato hubiere menguado considerablemente la fortuna del comprador, de modo que el vendedor se halle en peligro inminente de perder el precio. En este caso, no podrá el comprador exigir la entrega, aún cuando se haya estipulado plazo para el pago del precio, a menos que pague o asegure el pago 8art. 1826, inc.4°).

Estado de la cosa al tiempo de la entrega: obligación accesoria de conservar.

La obligación de entregar la cosa exige que ésta se encuentre en determinado estado, el que dependerá del nivel de especificación de la cosa que se vende. Si es un género, se deberá entregar una cosa de calidad convenida, y a falta de estipulación, deberá entregarse cualquier cosa del género de calidad mediana.

Si se trata de un cuerpo cierto, a falta de convención de las partes, la cosa deberá entregarse en el estado que se haya convenido (art.1828). La obligación de entregar comprende, por tanto, la de conservar la cosa hasta el momento de la entrega (art.1548). La conservación de la cosa exige que se emplee en su custodia el debido cuidado (art.1549). Por tratarse de un contrato oneroso, el vendedor responde de la culpa leve.

En cuanto a la pregunta de si toda la compraventa exige el mismo grado de cuidado, cabe tener presente que se trata de una valoración en abstracto. No se hacen consideraciones subjetivas del deudor, pero para juzgar el cuidado debido si se toman en cuenta las circunstancias objetivas de cada caso en particular.

La obligación del vendedor es de resultado: se obliga a dar la cosa comprada por la otra parte. Si la cosa se destruye o tiene defecto sobreviniente, se entiende que el vendedor es responsable, a menos que pruebe que la destrucción o deterioro se produjo por caso fortuito o fuerza mayor. En materia sólo existe aplicación de las reglas generales (arts. 1547 y 1670 s.s.)[13].

13 Referencia: Contratos. Parte General: capítulo Exoneración de responsabilidad del deudor.

Cosas accesorias a la cosa vendida

Si se vende un bien inmueble, se entienden incluidos en esta venta los inmuebles tanto por adherencia y por destinación; la compra incluye todos los bienes accesorios al inmueble (art. 1830).

En cuanto a la venta de un bien mueble, no hay norma expresa, por lo tanto, se debe realizar una labor de interpretación para cada caso en particular. Así, por ejemplo, si se vende un establecimiento de comercio se entiende que se vende también el llamado "derecho de llaves".

El Código Civil contempla una norma especial referida a los frutos. Los frutos naturales, pendientes al tiempo de la venta, y todos los frutos tanto naturales como civiles que después produzca la cosa, se entienden comprendidos en la venta, a menos que haya plazo o condición, en cuyo caso los frutos pertenecen al vendedor hasta el cumplimiento de dicho plazo o condición (art. 1816, en relación con art. 1488).

Venta de un predio rústico

Es posible vender un bien mueble en atención a la cantidad (como género), o como especie o cuerpo cierto. Por ejemplo, vendo 150 quintales del trigo o vendo el trigo que está en la bodega.

Análogos criterios pueden ser aplicados a la venta de inmuebles. Es posible vender un bien raíz como una especie o cuerpo cierto, como, por ejemplo, si vendo el Fundo La Margarita, ubicado en la comuna de Pirque y cuyos deslindes son tales.

Pero, también es posible vender un inmueble en atención a la extensión del mismo. Este tipo de venta recibe el nombre de "venta en relación de su cabida". Igualmente, se trata de la venta de una especie o cuerpo cierto, ya que se vende un inmueble individualizado, pero se caracteriza porque el precio es fijado por unidad de medida y porque la extensión declarada es elemento esencial del consentimiento. La cantidad es el elemento esencial de este contrato, a diferencia de la venta como especie o cuerpo cierto propiamente tal, en que el precio se fija con independencia de su extensión (art. 1831).

Si la cabida real es mayor que la declarada en el contrato, el comprador deberá aumentar porcentualmente el precio, salvo que el precio de la cabida que sobre alcance más de un 10% del precio de la cabida real. En este caso, el comprador podrá, a su arbitrio, aumentar proporcionalmente el precio o resistirse del contrato junto con resarcir el perjuicio causado.

Si la cabida real es menor que la declarada, el vendedor deberá completar el precio o, si no se le exigiere o no pudiere, deberá sufrir la disminución proporcional del precio. Lo anterior, salvo que el precio de la cabida que falta sea mayor al 10% del precio de la cabida total. En este caso, el comprador podrá a su arbitrio, aceptar la disminución del precio o desistirse del contrato, junto con el resarcimiento correspondiente (art. 1832).

Es fundamental la aplicación de la regla del 10%, ya que esta diferencia determina el umbral para saber si procede o no el desistimiento.

En caso de que estas diferencias se deban a culpa o dolo del vendedor, será además procedente la indemnización de perjuicios que corresponda.

Por el contrario, si el predio se vende como cuerpo cierto no hay lugar a las acciones anteriores, salvo que tenga deslindes expresamente señalados, caso en el cual se aplican por analogía las reglas sobre cabida (art.1833).

Iguales reglas rigen también cada vez que se vendan conjuntos de bienes muebles, como, por ejemplo, si son vendidos los 2.000 quintales de trigo que están en tal bodega (art.1835).

Las acciones precedentes prescriben en un año desde la entrega (1834). La prescripción es de corto plazo y, por consiguiente, corre contra toda persona (art. 2524).

- Lesión enorme y cabida

La cabida tiene por objeto ajustar el precio pagado, esto es, que lo dado corresponda efectivamente a lo que la otra parte se obligó a dar por el precio pagado. En este caso, se busca la adecuación del precio y sólo una parte puede dejar sin efecto el contrato.

La lesión, en cambio, apunta a evitar un precio vil, trata de resguardar el justo precio y en caso de que proceda, se produce la rescisión del contrato. Por ser diferente, una acción no excluye la otra (art.1836).

Mora del vendedor respecto de su obligación de dar y entregar

Desde cuando está en mora

Si no hay plazo, el vendedor está en mora de entregar desde el momento en que es reconvenido judicialmente.

Se puede reconvenir judicialmente desde que la obligación es exigible, esto es, inmediatamente celebrada la compraventa.

Si hay plazo, el vendedor está en mora desde que éste vence. Por ello, es recomendable como técnica contractual establecer, a falta de entrega inmediata, un determinado plazo para que el vendedor cumpla su obligación. Con ello, se evita la necesidad de reconvenir judicialmente para constituirlo en mora (arts.1551, 1826).

Efectos de la mora del vendedor de su obligación de entregar

Si el vendedor se constituye en mora de entregar, se producen una serie de efectos fundamentales:

1) El principal efecto de la mora del vendedor, es que surge para el comprador el derecho a ejercer la acción de indemnización por los perjuicios que este incumplimiento le cause (indemnización moratoria)(arts.1557, 1558).

La avaluación de los perjuicios se debe realizar por vía judicial (regla general), salvo que se haya pactado una cláusula penal. En este caso no procede la evaluación legal (art.1559) ya que ésta sólo opera en caso de obligaciones de dar dinero y la obligación del vendedor consiste en entregar cualquier cosa que no sea dinero.

2) El riesgo del cuerpo cierto es del comprador mientras esté pendiente la entrega. Pero, si el vendedor se constituye en mora, el riesgo será de él desde ese momento. La misma regla se aplica si el vendedor ha vendido la misma cosa a dos o más personas (art.1550).

Cuando el vendedor, en cambio, se constituye en mora, debe responder aún por el caso fortuito si, de haberse cumplido en tiempo la obligación, la cosa no hubiere perecido (art.1547).

3) La mora del vendedor da al comprador el derecho a ejercer la acción resolutoria (arts. 1826 inc. 2°, 1489).

Mora del comprador de recibir la cosa

Se ha entendido que el comprador está en mora desde el vendedor ha hecho una oferta formal de pago. Existen dudas no resueltas acerca de si la oferta debe ser efectuada de acuerdo con las reglas del pago por consignación[14]. Nada obsta que en el contrato se convenga en un procedimiento diferente para la constitución en mora (advertencia escrita, por ejemplo).

1) El comprador deberá abonar al vendedor los gastos de conservación de la cosa (arts.1827 y 1548).

2) Se altera la responsabilidad del vendedor, el que sólo responderá por culpa grave o dolo (arts.1827 y 1680).

2) El vendedor no tiene obligación de conservar (cuidado ordinario).

OBLIGACIONES DE SANEAMIENTO

14 La Corte Suprema ha fallado que, en todo caso, si la oferta se hace según las reglas del pago por consignación el acreedor está en mora, aunque reconoce que podría ser punto controvertido en doctrina si ese ofrecimiento debe o no realizarse conforme a los preceptos del parrafo 7 del Título XVI del Libro IV del Código Civil (C. Suprema 1961 Rev.T. LVIII, secc. La., pág.293 s.s.)

Introducción

La obligación de garantía de sanear la cosa que tiene el vendedor comprende dos aspectos: la obligación de saneamiento de la evicción, esto es, la obligación de amparar al comprador en el dominio y posesión pacífica de la cosa (art.1837) y la obligación de responder por los vicios ocultos de la cosa vendida (art. 1857).

En cuanto a la acción de evicción, ésta comprende en definitiva dos acciones: la de citación de evicción por parte del comprador al deudor, que pretende que sea cautelar la posesión, y la acción de indemnización, que procede sólo en caso de que la primera no prospere.

Por su parte, los vicios redhibitorios dan lugar a dos acciones: para que se rescinda el contrato, o se disminuya proporcionalmente el precio del mismo en razón de los vicios ocultos de la cosa.

Características de ambas obligaciones

Se trata de obligaciones de garantía, por lo tanto, no es necesario que el vendedor haya actuado con culpa o dolo. En estas obligaciones, a diferencia de las acciones de incumplimiento. En consecuencia, no es valorada la conducta del vendedor. Así, por ejemplo, el vendedor se ve en la obligación de sanear todas las evicciones de causa anterior a la venta (art.1839), excepto en el caso de la venta forzada hechas por autoridad de la justicia (art.1851), aunque nada haya sabido, no debido saber, acerca de defecto alguno del título.

Ambas son obligaciones de la naturaleza de la compraventa, se entienden incorporados sin necesidad de mención expresa de las partes, pero pueden ser renunciadas.

Sin embargo, la renuncia de estas acciones no será válida en caso de dolo, pues se tratara de un caso de condonación de dolo futuro que adolece de objeto ilícito (art.1465). Por eso, el vendedor está obligado a sanear los vicios de los que tuvo conocimiento y no dio noticia al comprador, aun cuando se haya pactado lo contrario (art. 1859). Del mismo modo, el pacto que exime al vendedor de la obligación de sanear la evicción será nulo si el vendedor estaba de mala fe (art.1842).

SANEAMIENTO DE LA EVICCIÓN

Introducción

Si bien se encuentra tratada por el Código Civil a propósito de la compraventa, la doctrina comparada mas generalizada ha entendido su aplicación a toda obligación de dar, como por ejemplo, en el caso de aportes a sociedades.

La obligación de sanear la evicción consiste en amparar el dominio y posesión pacífica de la cosa vendida, esto es, garantizar que el comprador no será turbado en el ejercicio de la posesión. Para que proceda la evicción, es necesario que la posesión sea turbada de "derecho", como por ejemplo, por el ejercicio de una acción reivindicatoria. Se excluyen las turbaciones de hecho, que el comprador debe encargar por si mismo.

Objeto y alcance

La acción de saneamiento de la evicción se descompone en dos acciones diferentes:

1) Una acción tendiente a que el vendedor defienda al comprador en caso de que éste sea demandado (citación de evicción).

2) En caso de que la defensa no prospere, una acción de restitución e indemnización por la pérdida de la posesión pacífica.

Características

La acción de citación es indivisible, pues la defensa no puede ser dividida (art.1524). Si son varios vendedores de la cosa, por ejemplo en el caso de una sucesión hereditaria o de una venta conjunta, la acción puede intentarse *insolidum* (entiéndase, indivisiblemente), contra cualquiera de los herederos o vendedores, respectivamente, y sólo tendrá la obligación de asumir la defensa aquel que haya sido citado (art.1840).

En caso de que dicha defensa no prospere, procederá la acción de restitución e indemnización. La acción de indemnización es, en consecuencia, una acción dependiente ya que sólo procede si se ha ejercido la acción de amparo y si está ha fracasado.

A diferencia de la acción de citación, la acción de indemnización es divisible pues persigue el pago de una suma de dinero. En consecuencia, si se trata de varios vendedores, cada uno será responsable sólo a prorrata de la cuota que le corresponda en dicha venta.

Titularidad activa

Es titular de la acción de evicción el comprador que posee la cosa vendida, y su sucesión a título universal.

En caso de que el comprador haya enajenado la cosa, el adquirente, en virtud de la tradición, adquiere todos los derechos transferibles respecto de la cosa (art.682). Aunque se trata de una acción personal, referida al contrato y no a la cosa misma, se ha entendido que el tercero adquirente puede ejercer la acción de evicción en los términos que su antecesor.

Titularidad pasiva

La acción de evicción se ejerce en contra del vendedor de la cosa y de su sucesión a título universal.

Pero, también puede ser ejercida en contra del tercero de quien el vendedor ha adquirido la cosa que ha vendido. Esto es, el comprador puede ejercer la acción de saneamiento que contra ese tercero tendría el vendedor de haber permanecido en la posesión de la cosa. Se trata, por tanto, de una institución de economía que permite evitar una citación tras otra en caso de ventas sucesivas (art.1841).

Evicción y resolución

La acción de evicción procede una vez entregada la cosa vendida, cuando el comprador que se encuentra en su posesión es turbado por un tercero que invoca un derecho (turbación de derecho).

La resolución, en cambio, procede en aquellos casos en que no se haya puesto en posesión pacífica al comprador. Opera en razón del incumplimiento de la obligación de entregar la cosa vendida.

Requisitos de la acción de evicción

Para que proceda la acción de evicción es necesario que se reúnan ciertos requisitos:

1) Que se hayan ejercido acciones por parte de terceros que tengan por objeto privar al comprador del dominio y posesión pacífica de la cosa.

   Para que exista evicción de la cosa es necesario que se prive al comprador de todo o parte de ella por sentencia judicial (art.1838). En consecuencia, su ejercicio supone una acción judicial previa interpuesta por un tercero. Esta acción previa puede buscar una privación total o parcial de la posesión. Son ejemplos del primer caso: la acción reivindicatoria, la acción prendaria o la hipotecaria. La acción de servidumbre, la de usufructo o la de arrendamiento, en los casos que el arrendamiento pasa a que pasa a quien adquiere la cosa (art.1962) buscan, en cambio, la privación parcial.

2) Sólo la acción judicial de terceros da lugar a la acción de evicción del comprador. La evicción se produce necesariamente por una derrota judicial.

   Las turbaciones de hecho, como el ejercicio de acciones posesorias, no dan lugar a evicción. Tampoco el abandono voluntario del comprador al tercero.

3) La acción del tercero debe tener una causa anterior a la venta. No es necesario que la causa provenga de un hecho del vendedor, es indiferente si ha habido o no culpa.

Cumplidos estos tres requisitos, surge la posibilidad para el comprador para ejercer la acción de saneamiento que se descompone en dos acciones: (i) la acción para exigir amparo jurídico, que se materializa en la citación de evicción, y (ii) la acción indemnizatoria, en caso de fracasar el amparo jurídico.

Acción para solicitar amparo (citación de evicción)

Introducción

Es el vendedor quien corre con los riesgos de la evicción, por lo que debe ser llamado a defender a comprador en caso de que éste sea demandado. El comprador debe citar, a riesgo que de no hacerlo, se extinga su pretensión de indemnización (art.1843). El vendedor sólo concurre en la medida en que haya sido debidamente citado por el comprador.

Si bien el comprador es el demandado, es el vendedor quien comparece y contra quien se sigue el juicio. El comprador será tercero coadyuvante.

Momento y efectos de la citación

Antes de la contestación de la demanda, el comprador debe solicitar al juez que cite al vendedor para que comparezca a defenderlo. Debe acompañar a esta solicitud los antecedentes que la hagan procedente (Código de Procedimiento Civil, art.584). Si el comprador omite citar al vendedor y la cosa fuere evicta, el vendedor no será obligado al saneamiento.

El juez ordena citación. El juicio se suspende por 10 días para verificar la notificación. Una vez practicada la citación, las personas citadas deberán comparecer dentro del término de emplazamiento. El citado puede, a su vez, solicitar la citación de su vendedor en conformidad con el artículo 1841 del Código Civil (Código de Procedimiento Civil, art.586). Vencido este término, el demandante puede solicitar que se declare caducado este derecho.

1) Si el citado no comparece:

Vencido el término de emplazamiento, el procedimiento continúa sin más trámite. El comprador no está obliga a defenderse, sino solamente a oponer sus excepciones personales. El vendedor, en cambio, será responsable de la evicción, salvo en lo que respecta a excepciones personales del comprador que éste no haya interpuesto (prescripción adquisitiva, por ejemplo).

2) Si el citado comparece:

Se sigue contra él el juicio, pero el comprador siempre podrá intervenir en el juicio para la conservación de sus derechos. El juicio se sigue contra el vendedor, pero la sentencia se dicta contra el comprador, es una especie de subrogación personal en que el comprador actúa como tercero coadyuvante (Código Civil, art. 1844 y Código Procedimiento Civil, art.587).

El vendedor puede allanarse a la demandada o contestarla. Si el vendedor se allana a la demanda se considera de buena fe a efectos restitutorios y el comprador podrá sostener por si mismo y a su costa la defensa. En tal caso, en consecuencia, el comprador no tendrá derecho para exigir el reembolso de las costas en que incurrió ni el reembolso de los frutos percibidos durante su defensa.

Si el vendedor contesta la demanda, queda constituido en poseedor de mala fe y estará sujeto a las resultas del juicio. Si gana, no hay evicción. El vendedor no es obligado a indemnizar los perjuicios que la demanda causó al comprador, pero si debe responder por las costas del juicio.

En caso de que el vendedor pierda el juicio, se produce la evicción de la cosa y procede la acción de indemnización. Por lo tanto, esta segunda acción supone necesariamente allanamiento del vendedor (que haya sido seguido de defensa por el comprador) o sentencia judicial que prive total o parcialmente de la cosa.

Acción indemnizatoria (alcance de la obligación de garantía

Ha quedado explicado que sólo procede la obligación de indemnizar una vez que se haya dictado sentencia judicial. El alcance de la obligación de garantía dependerá de si se trata de una evicción total o parcial.

Ha quedado explicado que sólo procede la obligación de indemnizar una vez que se haya dictado sentencia judicial. El alcance d ela obligación de garantía dependerá de si se trata de una evicción total o parcial.

(a) Evicción total

En caso de evicción total, la indemnización debe comprender (art. 1847):

1) La restitución del precio, aunque la cosa al tiempo de la evicción tenga un valor inferior. El precio, se restituye reajustado, pues es una obligación restitutoria, que no es objeto de acuerdo contractual explícito.

2) Las costas legales del contrato de compraventa satisfechas por el comprador;

3) El valor de los frutos que el comprador ha debido restituir al dueño. Si el vendedor se hubiere allanado a la demanda, se entiende de buena fe y, por consiguiente, no debe hacer este reembolso en lo que debe ser restituido por el periodo que corre desde el allanamiento;

4) Las costas incurridas como consecuencia y efectos de la demanda, con la reserva de lo previsto respecto del allanamiento;

5) El aumento de valor de la cosa evicta en poder del comprador aún por causas naturales. Sin embargo, el tratamiento no es igual para todos los tipos de aumento. Si se trata de mejoras útiles o necesarias, el vendedor

debe reembolsar, salvo que el juez ordene pagarlas al tercero reivindicante (según las reglas generales sobre prestaciones mutuas). Si son mejoras voluptuarias, el vendedor debe reembolsar sólo si se encuentra de mala fe. Por último, si son mejoras que se han producido por el paso del tiempo o por causas naturales, el vendedor sólo debe abonar hasta la cuarta parte del precio de venta, salvo se encuentre de mala fe, en cuyo caso debe abonarlas íntegramente (art.1850).

Si la cosa disminuye su valor, igualmente se restituye el precio del tiempo de la venta, salvo el comprador haya obtenido provecho de este deterioro. En este caso, se descuenta dicho monto del precio (art. 1848).

La doctrina nacional más importante considera que esta enumeración es taxativa e incompatible con cualquier otro tipo de indemnización. Sin embargo, no hay razón para no incluir la restitución de gastos no designados expresamente, como los fletes.

Si se trató de una venta forzada efectuada por la autoridad de la justicia, el vendedor limita su obligación restitutoria al precio de venta (art.1851).

La estipulación, acordada por las partes, que exime al vendedor de la obligación de sanear la evicción, no lo exime de la obligación de restituir el dinero que recibió por concepto del precio (art. 1852).

En suma, la obligación del vendedor es esencialmente restitutoria y resulta agravada si el vendedor estaba de mala fe, de modo análogo a lo que ocurre con las prestaciones mutuas que siguen a la reivindicación.

(b) Evicción parcial

En caso de evicción parcial la ley distingue si la evicción es de tal importancia que se presuma que no se habría comprado la cosa sin ella, caso en que se da derecho a pedir rescisión. El comprador debe restituir al vendedor la parte de la cosa no evicta, y, salvo se pruebe lo contrario, es considerado poseedor de buena fe a efectos de esa restitución. El vendedor debe restituir el precio, abonar el valor de los frutos que el comprador debió restituir todo otro perjuicio que de la evicción le resulte al comprador (art.1853).

Si la evicción parcial no es de tal importancia o en caso de que el comprador no pida la rescisión, el comprador tiene derecho a pedir el saneamiento parcial de la evicción, conforme reglas ya analizadas (art.1854).

No procede acción de evicción

La acción de evicción no procede en caso que la evicción sea producto de la culpa del comprador o en caso de que se haya omitido por parte del comprador la solicitud de citación al vendedor (art 1846 N° 2).

Extinción de la acción de evicción

La acción de evicción se extingue por:

1) Renuncia (art.1852)

Las obligaciones de garantía son un elemento de la naturaleza del contrato de compraventa, por lo tanto, las partes pueden disponer de ellas conforme su voluntad. La renuncia de la acción de evicción es válida en tanto no haya dolo (usualmente por reticencia) del vendedor. Si hay mala fe del vendedor dicha renuncia no será válida.

Sin embargo, se establece un límite importante al ámbito que comprende esta renuncia, aún en caso de que sea válida. Aún cuando se renuncie, se tiene derecho a la restitución del precio, porque de otro modo, sería un caso de enriquecimiento sin causa. La única forma para que la obligación de restituir el precio se entienda renunciada, es que el comprador específicamente acepte y asuma el riesgo de la evicción.

2) Prescripción (art.1856)

La acción de amparo es imprescriptible, la citación propiamente no prescribe, pero si las acciones que dan lugar a ella. En este caso, si el tercero ejerce una acción que prescribió, el comprador igualmente citará al vendedor y será éste quien interpondrá la excepción de prescripción.

En cuanto a la acción de indemnización propiamente tal prescribe en cuatro años. La acción que sólo persigue la restitución del precio sigue las reglas generales de las acciones personales, esto es, prescribe en un plazo de cinco años.

Este plazo se cuenta desde la fecha en que la sentencia de evicción se encuentre ejecutoriada, y si esta sentencia no se hubiere pronunciado, desde la restitución de la cosa.

3) Compromiso (art.1846)

Si el comprador y el tercero que reclama derecho sobre la cosa se someten, sin autorización del vendedor, al juicio del árbitro, se extingue la obligación de saneamiento.

SANEAMIENTO DE LOS VICIOS REDHIBITORIOS

Acciones

Los orígenes de los vicios redhibitorios se remontan al derecho romano.

El concepto de vicios redhibitorios es equivoco, ya que comprende en sí dos acciones que tienen carácter alternativo. Por un lado, la acción redhibitoria propiamente tal, que tiene por objeto dejar sin efecto la venta (acción para

rescindir del contrato), y por otro lado, la acción de rebaja de precio (acción estimatoria). Por ello, se considera preferible referirse a estos vicios como los "vicios ocultos de la cosa".

El artículo 1860 del Código Civil muestra claramente la alternatividad de estas acciones, al señalar que: "Los vicios redhibitorios dan derecho al comprador para exigir o la rescisión de la venta o la rebaja del precio, según mejor le pareciere". Con todo, hay ciertos casos en que se le reconoce al comprador sólo la acción más débil, esto es, la de rebaja de precio.

En todo caso, ambas acciones son de garantía, pues no requieren la concurrencia del dolo ni de la culpa. Persiguen la restitución del precio o la rebaja del mismo. Sin embargo, en caso de que exista dolo no sólo se está obligado a restituir el precio o parte de él, sino además la obligación de indemnizar (art.1861).

Noción de vicios ocultos

Conforme el artículo 1858 del Código Civil son vicios redhibitorios los que reúnan las calidades siguientes:

1) Haber existido al tiempo de la venta;

2) Ser tales, que por ello la cosa vendida no sirva para su uso natural o sirva imperfectamente, de manera que sea de presumir conociéndolos el comprador no la hubiere comprado o la hubiera comprado a mucho menos precio;

3) No haberlos manifestado el vendedor, y ser tales que el comprador haya podido ignorarlos sin negligencia grave de su parte, o tales, que el comprador no haya podido fácilmente conocerlos en razón de su profesión u oficio.

Cabe preguntarse por el significado de la expresión "... que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso natural". A este respecto han surgido dos posiciones:

Una doctrina de sesgo existencialista señala que el vicio se presenta cuando la cosa tiene un defecto y, como consecuencia de ese defecto la cosa no sirve para su uso o sirve imperfectamente. Por lo tanto, sólo hay vicio en la medida en que se pruebe que la cosa adolece de un defecto y que por ese defecto la cosa no sirve.

Una posición más finalista postula que el hecho que la cosa no sirva para su uso natural es posible inferir que la cosa es defectuosa. El concepto de cosa vendida no es independiente del fin natural que ella tiene, la cosa no sólo es sustancia sino también existe en razón de la utilidad práctica que se le atribuye. Desde esta perspectiva, por lo tanto, basta probar que la cosa no sirve para su uso natural o sirve imperfectamente para que se entienda que es defectuosa.

Nuestra doctrina ha seguido la posición más conceptualista. Para ello, se ha fundado en el artículo 1858 que señala: "que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso natural, o sólo sirva imperfectamente...". Supone una relación causal entre el defecto, que debe existir, y el mal funcionamiento de la cosa vendida. Sin embargo, todo indica que esta doctrina puede ser revisada si se atiende al bien que protege la institución: que el comprador se haga de una cosa que le resulte de la utilidad que de ella podría esperarse.

Calidades exigidas a los vicios

Para que un vicio sea redhibitorio y dé lugar a las acciones pertinentes, es necesario que sea:

(a) Grave (art.1858, Nº 2)

Es grave en la medida en que la cosa no sirva para su uso natural o sólo sirva imperfectamente y por esa razón, de haberlos conocido el comprador, no hubiera comprado la cosa o la hubiera comprado a un precio mucho menor.

El concepto de "uso natural" está vinculado a la idea de buena fe, a aquello que razonablemente pertenece a las expectativas recíprocas de las partes. Es entendido que el obligarse a dar una cosa supone que ésta sea útil.

Que la cosa sea útil estará usualmente dado por los elementos implícitos de la relación. Sin embargo, es posible que las propias partes hagan relevantes ciertos motivos u objetivos que de no expresarse, no se entenderían como funciones esenciales de la cosa. Si el vendedor conoce el uso que el comprador le dará a la cosa que compre, ese uso constituye el uso relevante, aún cuando en el resto de casos ese uso no sea el que normalmente se le da a la cosa (granos que son adquiridos para semilla, que no germinan; insecticida comprado para atacar una plaga para la que resulta ineficaz).

El Código Civil contempla una norma especial referida a una o más cosas que se venden conjuntamente. En este caso, se aplica el mismo principio, la acción redhibitoria sólo procede por la cosa viciosa, a menos que, sin esa cosa no se hubiera comprado el conjunto. En este último caso, la acción sí procede por el conjunto (art.1864).

(b) Oculto

El vicio debe haber sido ignorado por el comprador, pero esta ignorancia no debe serle imputable. El vendedor, por su parte, tampoco debe haberlo manifestado.

Claramente se puede observar que se trata de una obligación de garantía, pues basta que el vicio no se manifestado por el vendedor para que proceda la acción, independientemente de si lo conocía o no. En caso del comprador, por el contrario, se exige ignorancia legítima.

Sin embargo, en caso de que además haya concurrido dolo por parte del vendedor, su obligación de garantía se extiende a una obligación indemnizatoria. El dolo opera como una agravante (art.1861): la obligación restitutoria, propia de la acción redhibitoria, deviene en una indemnizatoria de los perjuicios sufridos por el comprador (acción de responsabilidad).

Que la ignorancia sea o no imputable se vincula estrechamente con la regulación de los deberes de información que tiene cada parte que celebra un contrato. Se deberá realizar una consideración en abstracto, lo que supone no ponderar los aspectos sociológicos o subjetivos del sujeto pero si tomar en consideración las circunstancias particulares de cada caso. No es lo mismo la ignorancia del comprador experto que las del lego.

En todo caso, la negligencia del comprador debe ser grave atendida las circunstancias. Tal gravedad no se opone a que en ciertas circunstancias el comprador se deba hacer asesorar por un experto. Así, por ejemplo, si el comprador de derechos en una sociedad no tiene conocimientos para comprender un balance, no será oculto un vicio de la cosa que sea evidente para un experto.

Asimismo, es inadmisible alegar que un vicio es oculto cuando el comprador, en razón de su profesión u oficio, pudo fácilmente conocerlo (art.1858 regla 3ª., inc.fine): El descuido no es protegido por el derecho.

(c) Que haya existido al tiempo de la venta

Por el hecho de ser obligación de garantía, se entiende que el vicio debe ser preexistente. ¿Debe ser anterior a la venta o a la entrega? A este respecto, se ha afirmado que debe ser anterior a la venta, ya que en ese momento deben ser informados y ponderados. Sin embargo, la doctrina comparada ha entendido que el comprador no ha tenido oportunidad de percibir el vicio sino hasta el momento en que la cosa le es entregada, por lo que sea considerado en un momento anterior a ese momento. Esto se muestra claramente, por ejemplo, en el caso del suministro de los materiales para la construcción de un edificio (arts.1996 y 2003 regla 3ª).

Se considera suficiente que exista un germen de vicio para que exista vicio redhibitorio, aún cuando se desarrolle después de la entrega. Por ello, la ley establece que si la cosa perece aún después de perfeccionado el vicio, el comprador no pierde por ello el derecho a la disminución del precio aún si la cosa pereció por su hecho y en su poder, siempre que se trate de una cosa viciosa. Si la cosa pereció por un vicio inherente, y el vendedor lo conocía o debía conocerlo, además tendrá derecho a indemnización de perjuicios (art.1862).

La obligación de saneamiento es de la naturaleza del contrato

La obligación de saneamiento es de la naturaleza del contrato, se entiende pertenecerle a menos que se exprese lo contrario. Las partes pueden renunciar, por consiguiente, a estas acciones.

Sin embargo, la ley establece como límite a dicha renuncia la concurrencia del dolo. Si se ha estipulado que el vendedor no está obligado al saneamiento por los vicios ocultos, igualmente estará obligado a sanear aquellos de los que tuvo conocimiento y de que no dio noticia al comprador (art.1859). Se trata de un caso de dolo por reticencia.

Acciones que se entienden comprendidas

En término general, los vicios ocultos dan lugar a dos acciones alternativas: a la acción redhibitoria, de rescisión, o a la acción de quanti minoris, de rebaja de precio.

Sin embargo, hay dos casos en que sólo procede la acción para solicitar la rebaja de precio.

1) Si la cosa adolece de un vicio pero éste no es tal que de haberlo conocido el comprador no hubiera celebrado la compraventa, el comprador sólo tendrá derecho a pedir la rebaja del precio. Para pedir la rescisión de la compraventa es necesario que el vicio sea sustancial (art.1868).

2) Si la cosa viciosa perece después de celebrado el contrato, el comprador no pierde por ello el derecho a la rebaja del precio, aún cuando la cosa haya perecido por su culpa (debe entenderse "por hecho suyo" y en su poder (art.1862).

Naturaleza jurídica de las acciones por vicios ocultos

Ha sido usual vincular los vicios redhibitorios con el error. En ambos casos, se ve frustrada la finalidad que ha tenido el comprador al tiempo de celebrar el contrato. Sin embargo, es posible señalar una serie de diferencias fundamentales entre ambas instituciones.

Los vicios redhibitorios suponen conocer la sustancia de la cosa, su calidad, pero hay respecto de ella un problema de aptitud. El error, en cambio, implica un falso concepto de la realidad, esto es, que la cosa no es lo que se creía que era.

Por ello se entiende que la prueba en el caso del error sea subjetiva. Se trata de demostrar que el comprador estaba equivocado, lo cual en la práctica usualmente es bastante difícil. La prueba de los vicios redhibitorios es más bien objetiva, ya que se debe probar que la cosa no sirve para su uso natural o sirve imperfectamente.

En cuanto a la naturaleza de la acción, el error es un resguardo del consentimiento. Se trata que las partes acuerden sobre lo que realmente entienden que están acordando. La institución de los vicios redhibitorios busca garantizar que la cosa que se compró sirva para el fin que se compró.

La acción que emana del error es una acción de nulidad, el contrato adolece de un vicio del consentimiento que anula el contrato ab initio. La acción

redhibitoria presenta analogía con una acción resolutoria que busca dejar sin efecto un contrato válido.

Casos en que no procede la acción redhibitoria

Casos en que el comprador carece de acción

1) No procede esta acción en caso de que haya sido renunciada, conforme lo señalado anteriormente (art.1859).

2) Tampoco procede en el caso de las ventas forzadas hechas por autoridad de la justicia. Sin embargo, la ley contempla como excepción el caso en que el vendedor no pudiendo o no debiendo ignorar los vicios de la cosa vendida, no los hubiere declarado a petición del comprador. En este caso, además procede ejercer la acción de indemnización de perjuicios (art.1865).

Prescripción

La extinción de estas acciones se produce propiamente por la prescripción.

El legislador contempla distintos plazos para la prescripción de estas acciones. En primer lugar, distingue entre la acción redhibitoria y la de rebaja de precio. En segundo término, considera si son muebles o inmuebles. De este modo, se establecen cuatro diferentes plazos de prescripción.

La acción redhibitoria prescribe en un plazo de seis meses si se trata de muebles, y en un año respecto de los bienes raíces. A este respecto, el Código Civil contempla la posibilidad, del todo excepcional, de que las propias partes estipulen plazos especiales (art.1866). Todo indica, sin embargo, que estos plazos no podrán ser aumentados más allá del establecido para prescripción extraordinaria.

La acción para pedir la rebaja de precio prescribe en un plazo de un años para los bienes muebles y en dieciocho meses para los bienes raíces (arts.1867, 1869).

Estos plazos no se suspenden, pero, como es obvio, sí pueden ser interrumpidos. Se cuentan desde la entrega real (1866 y 1870).

VI.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Introducción

En el contrato de compraventa, el vendedor tiene la obligación esencial de dar la cosa, obligación que puede ser tanto de género como de especie o cuerpo cierto. Dicha obligación tiene su correlato en la obligación del comprador de recibir la cosa que ha comprado. De no existir esta obligación, el contrato estaría a merced del comprador y el vendedor tendría que asumir responsabilidades imprevistas.

Sin embargo, la obligación que, en definitiva, caracteriza al comprador en el contrato de compraventa, es la de pagar el precio. Se trata de una obligación de género.

En definitiva, las obligaciones principales del comprador son la de pagar el precio y recibir la cosa.

Obligación de recibir

Antecedentes legales

El Código Civil no establece norma legal expresa que regule esta materia. Por el contrario, el Código de Comercio prescribe que la reticencia del comprador a recibir la cosa da derecho al vendedor para solicitar la rescisión de la venta (en verdad, la resolución) con indemnización de perjuicios o para reclamar el precio con intereses legales y establece reglas complementarias para el depósito y venta al martillo de las mercaderías vendidas (Código de Comercio, art.153). En materia civil, el vendedor puede recurrir a las reglas generales del pago por consignación.

Importancia

Hasta el momento de la entrega, la obligación de conservar la cosa recae en el vendedor. Desde el momento en que ella se verifica, la responsabilidad y los gastos por la conservación de la cosa son de cargo del comprador.

Acto de recibir

La recepción se produce por la adquisición jurídica de la cosa, al momento de la tradición. Conforme a las normas generales, salvo pacto en contrario, si se trata de un género, el pago se realiza en el domicilio del vendedor; si se trata de una especie o cuerpo cierto, el pago se debe realizar en el lugar donde se encontraba la cosa al tiempo de la celebración de la compraventa, lo que usualmente corresponde al domicilio del vendedor; si se trata de una especie o cuerpo cierto, el pago se debe realizar en el lugar donde se encontraba la cosa al tiempo de la celebración de la compraventa, lo que usualmente corresponde al domicilio del vendedor (art. 1588).

Epoca de la recepción

El comprador debe retirar la cosa que ha comprado en el plazo que se haya estipulado en el contrato. Si las partes nada han señalado, se entiende de buena fe que existe un plazo tácito, cual es, el necesario para dar cumplimiento a dicha obligación.

Mora de recibir

El comprador tiene la obligación de recibir la cosa. Esta obligación está sujeta a las reglas generales de la mora (art.1551). Por lo tanto, es necesario el requerimiento por parte del vendedor para constituir al comprador en mora, esto

es, el vendedor debe ofrecer al comprador hacer efectiva la entrega (pago por consignación). En caso contrario, no existe incumplimiento del comprador.

Si se ha estipulado un plazo para la entrega de la cosa en el contrato de compraventa, éste normalmente beneficia al vendedor, por ello, su solo vencimiento no constituye en mora al comprador.

La importancia de la mora del comprador radica en que produce la alteración de la obligación de conservar la cosa, obligación que tiene el vendedor hasta el momento de la entrega. Si la cosa ha sido ofrecida y el comprador se constituye en mora, el vendedor sólo responderá por la destrucción de la cosa si ha actuado con culpa grave o dolo (arts. 1680, 1827).

El comprador será culpable por el incumplimiento de la obligación de recibir, salvo que demuestre la imposibilidad no imputable de recibir la cosa con el tiempo y forma estipulado.

Efectos de la mora de recibir por parte del comprador

1) Cumplimiento forzado o resolución

La recepción de la cosa es obligación del comprador. La no recepción, conforme lo señalado anteriormente, constituye un incumplimiento que, como tal, da lugar a las acciones ordinarias de cumplimiento forzado o resolución del contrato junto con la indemnización que sea procedente (art. 1489; Código de Comercio, art. 153).

2) Gastos de conservación

Si el comprador se constituye en mora de recibir, desde ese momento deberá abonar al vendedor los gastos necesarios para la conservación de la cosa (art. 1827).

3) Atenuación de responsabilidad del vendedor

El vendedor será responsable de la conservación de la cosa hasta el momento de la entrega. Esto supone emplear el debido cuidado, respondiendo de culpa leve. Sin embargo, desde el momento en que el comprador se constituye en mora, el vendedor sólo responderá por culpa grave o dolo (art. 1680).

Obligación de pagar el precio

Forma en que debe efectuarse el pago

El precio debe pagarse conforme lo han estipulado las partes. Lo usual es que las partes manifiesten la obligación del comprador en la moneda de curso legal que tiene poder liberatorio obligatorio. El vendedor no puede negarse a aceptar con dicha moneda, pago que dará por cumplida la obligación.

Las partes tienen la opción de pactar en el contrato de compraventa el reajuste al que se someterá la obligación del comprador. En caso de que las partes no lo hicieren, sólo se deberá el valor nominal expresado en el contrato y no procederá reajuste alguno.

Se ha entendido que el reajuste no convencional sólo procede si las partes no han tenido la posibilidad de pactar un reajuste al tiempo de la celebración del contrato. Si tuvieron esta opción y no lo pactaron, se estima que no será procedente con posterioridad. Tal es el caso de una compraventa en que el precio es a plazo. Si se establece una cantidad de dinero (tantos pesos), es esa cantidad nominal la debida.

Sin embargo, las partes pueden también acordar una **compraventa expresada en moneda extranjera.** Si la obligación del comprador se expresa en moneda extranjera, se rige por las normas contenidas en el artículo 20 y siguiente de la Ley N°18.00, la que en esta materia no restringe su aplicación sólo a los mutuos de dinero.

En este caso, el comprador deberá pagar en su equivalente en moneda chilena según el tipo de cambio vendedor del día del pago. En caso de incumplimiento, también se deberá aplicar esta equivalencia para hacer efectiva la demanda, cantidad que se acreditará con un certificado otorgado por un banco de la plaza referido al día de la presentación de la demanda (arts. 21, 22, Ley 18.010).

Actualmente, la legislación también permite que se acuerde que la obligación del comprador sea **pagadera en moneda extranjera.** Esta operación está sujeta a las disposiciones cambiarias vigentes al momento del contrato. En este caso, el comprador deberá dar cumplimiento a la obligación en la moneda estipulada. Se ha planteado la discusión en torno a la naturaleza jurídica de un contrato en que el precio debe ser pagado en moneda extranjera; algunos han sostenido que no se trataría de una compraventa sino de una permuta, porque la moneda extranjera no es moneda de curso legal en Chile, sino otro tipo de bien mueble.

Quien efectúa el pago

Sobre este punto se aplican las disposiciones legales del pago (art 1572 y ss.). Por lo tanto, no se considera relevante quien realice el pago.

Obligación divisible

Por se una obligación de dinero, es por esencia divisible. Si varias personas compran una cosa en conjunto, cada una de ellas debe la cuota que le corresponde. Este principio también es aplicable en el caso de los herederos. Nada obsta, desde luego, para que se pacte solidaridad o incluso indivisibilidad.

Lugar y tiempo

Conforme el artículo 1872 inciso 1° del Código Civil, las partes pueden pactar el lugar y tiempo en que deberá ser pagado el precio. A falta de estipulación, el precio deberá pagarse al tiempo y lugar de la entrega.

Derecho a suspender el pago del precio

El comprador puede suspender el pago del precio si el vendedor no entrega la cosa o no está dispuesto a hacerlo (exceptio non adimpleti contractus) (arts. 1552; 1872 I).

Si entregada la cosa, estando pendiente el pago del precio, hay turbación en la posesión pacífica por interposición de una acción real, el comprador tiene derecho a depositar el precio en la forma del pago por consignación hasta que cese la turbación o el vendedor afiance los resultados del pleito (1872 II).

Reserva de dominio en virtud del no pago del precio

En el derecho romano, la reserva del dominio hasta el pago del precio como garantía de pago, constituía una cláusula de la naturaleza de todo contrato de compraventa.

Actualmente, en el derecho comparado es posible encontrar ciertos sistemas legales que le reconocen pleno favor a una cláusula de esta naturaleza, como una forma de constituir una fuerte garantía que favorezca al vendedor. Es, por ejemplo, el caso del derecho alemán.

En nuestro sistema jurídico, el valor de la cláusula de reserva de dominio ha tenido una interesante evolución. En un principio, se consideró como un elemento de la naturaleza del contrato, esto es, se entendía incorporado a la compraventa aún cuando las partes no lo manifestaran expresamente, y siempre que no le desconocieran valor.

Posteriormente, en conformidad con el artículo 680 inciso 2° del Código Civil, se entendió que se trataba de un elemento accidental. Si se ha verificado la entrega, se transfiere el dominio de la cosa vendida aún cuando no se haya pagado el precio, sin embargo, se le reconoce a las partes el derecho a pactar lo contrario.

Por su parte, el artículo 1874 del Código Civil, señala expresamente que la cláusula de no transferirse el dominio sino en virtud de la paga del precio no produce efecto alguno, ya que en el evento del no pago, se aplican las reglas generales del incumplimiento.

Si bien se ha discutido cual de estas dos normas prima sobre la otra, se ha entendido que en el caso de la compraventa debe prevalecer la del artículo 1874 en aplicación del principio de especialidad. De este modo, esta importante institución de garantía del vendedor resulta inoperante en Chile en materia de compraventas.

II.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Introducción

En caso de incumplimiento de la obligación por una de las partes, conforme las reglas generales, la otra parte puede exigir, ya sea el cumplimiento forzado de la obligación o la resolución del contrato, con indemnización de perjuicios.

Principios

Como ya hemos estudiado, en todo contrato bilateral va envuelta la condición resolutoria tácita (art. 1489). Específicamente en relación a la obligación del vendedor, el comprador podrá a su arbitrio perseverar en el contrato o desistir de él, y en ambos casos con derecho a ser indemnizado de los perjuicios conforme las reglas generales en caso de que el vendedor no cumpla con su obligación por un hecho o culpa suya (art.1826, inc. 2°).

Por su parte, el vendedor tendrá derecho a exigir el precio o la resolución de la venta, junto con la indemnización si el comprador se constituyere en mora de pagar el precio en el lugar y tiempo señalados (art.1873).

Sin embargo, respecto de la obligación del comprador, es posible que las partes acuerden expresamente la resolución en caso de incumplimiento en virtud de la estipulación del pacto comisorio, institución que se estudiará en forma separada.

Resolución tácita en la compraventa

En cuanto a la procedencia de la resolución tácita del contrato de compraventa, cabe distinguir entre requisitos de fondo (incumplimiento) y requisitos de ejercicio.

(a) Requisitos de fondo (incumplimiento)

1) Incumplimiento de la obligación de entregar del vendedor (art.1826)

(i) Ante todo, se requiere mora del vendedor debida a un hecho o culpa suya. Si se trató de un incumplimiento excusable, no procede la resolución.

En Chile se ha dicho en la doctrina y la jurisprudencia que cualquier incumplimiento hace procedente la acción resolución. En el derecho comparado, en cambio, para que proceda el ejercicio de la acción resolutoria es necesario que el incumplimiento sea significativo. Se considera significativo en la medida en que produzca algún perjuicio. Si se ejerce la acción resolutoria, sin que haya existido un perjuicio, se entiende que el ejercicio de esta acción ha sido de mala fe.

Lo anterior tiene una cierta similitud con la procedencia de la acción de rescisión a que dan lugar los vicios redhibitorios , ya que si éstos

no son de aquellos que hacen que la cosa no sirva para su uso natural o sólo sirva imperfectamente y que de haberlos conocido el comprador no hubiera celebrado la compraventa o hubiera paga do un precio mucho menor, la acción redhibitoria no procede y sólo se podrá pedir la rebaja del precio.

ii) El comprador no debe haber incurrido en mora (arts. 1826, 1552).

2) Incumplimiento de la obligación de pagar el precio
El comprador debe haberse constituido en mora (arts.1551, 1552)

(b) Requisitos para el ejercicio de la acción resolutoria.

La condición resolutoria es, en los contratos bilaterales, un elemento de la naturaleza. Ella otorga, en caso de incumplimiento de una parte, el derecho alternativo de la otra de pedir la resolución del contrato o el cumplimiento forzado del mismo, junto don la indemnización de perjuicios.

A diferencia de la condición resolutoria ordinaria, que es aquella contemplada expresamente por las partes, la condición resolutoria tácita no opera de pleno derecho. En virtud del artículo 1489, que señala: "Pero en tal caso...", se ha entendido que de ella emana un derecho alternativo. Se trata de una potestad que se le reconoce a la parte que ha cumplido el contrato.

Sin embargo, para que proceda la resolución del contrato, no basta sólo el ejercicio del derecho potestativo que reconoce la ley, sino que es necesaria una sentencia judicial que declare expresamente dicha resolución.

En el derecho comparado es posible distinguir dos sistemas en cuanto a la procedencia de la actuación judicial. Por una parte, aquellos sistemas que reconocen el derecho del acreedor, derecho que no puede ser enervado y cuyo ejercicio no requiere una posterior sentencia judicial para dar por resuelto un contrato, como por ejemplo, en el sistema del common law o del derecho alemán. Otros sistemas exigen, para dar por resuelto el contrato, una sentencia judicial. Dentro de esta última corriente se enmarca el sistema chileno y el francés.

De lo anterior, en Chile se ha concluido que la acción resolutoria puede enervarse hasta el momento en que sea aclarada la resolución del contrato por el tribunal que esté conociendo de la causa. En Francia, en cambio, a partir del análisis del mismo sistema de normas, se ha señalado que el deudor no podrá enervar la acción del acreedor en aquellos casos en que del cumplimiento posterior no resulte el mismo beneficio económico para el acreedor.

Este podría ser un camino posible en el derecho chileno.

Pacto comisorio

Concepto

El pacto comisorio es una institución que tuvo mucha importancia en el derecho romano. El Código Civil la regula en atención a la obligación del comprador de pagar el precio.

Por el pacto comisorio se estipula expresamente que, no pagándose el precio al tiempo convenido, se resolverá el contrato de venta. Se trata, en definitiva, de una condición resolutoria tácita pero expresada por las partes (art. 1877). De hecho, antiguamente se expresaba al revés, esto es, la condición resolutoria tácita es el pacto comisorio que la ley entiende pertenecer a los contratos bilaterales sin necesidad de cláusula expresa.

Existen dos tipos de pacto comisorio. El pacto comisorio simple, al que se refiere el artículo 1877, y el pacto comisorio calificado referido en el artículo 1878.

El pacto comisorio simple, corresponde y opera del mismo modo que la condición resolutoria tácita, con la única diferencia que ha sido estipulada expresamente por las partes. Por ello, su importancia práctica es casi nula.

El pacto comisorio calificado o con cláusula de resolución ipso facto, a pesar de su nombre, tampoco produce la resolución del contrato de pleno derecho en el evento del incumplimiento, si no que otorga el mismo derecho alternativo al acreedor que la condición resolutoria tácita. La diferencia radica en que el deudor sólo tiene un plazo de 24 horas desde la notificación judicial de la demanda para enervar dicha acción. Este es no de los pocos casos en que nuestra legislación contempla un plazo de horas.

Por último, cabe tener presente que la acción resolutoria que emana de la condición resolutoria tácita prescribe en cinco años, mientras que la que emana del pacto comisorio calificado, prescribe en el plazo fijado por las partes, el que no puede ser superior a cuatro años.

Pacto comisorio en otros contratos o para la obligación del vendedor

Como en el derecho romano, el pacto comisorio está regulado en el Código Civil sólo a propósito de la obligación del comprador. Al respecto, se ha discutido si esta institución es o no aplicable a la obligación del vendedor o a otro tipo de contratos distinto de la compraventa.

Si se trata de un pacto comisorio simple, no surge mayor problema ya que opera del mismo modo que la condición resolutoria tácita.

En el caso del pacto comisorio calificado, la doctrina ha desarrollado varias doctrinas en relación a la función que éste cumpliría en otros contratos.

1) Su regulación dentro del contrato de compraventa sólo responde a razones históricas, por lo tanto, es perfectamente aplicable a otros tipos de contratos y produce en ellos los mismos efectos que en la compraventa.

2) La estipulación de un pacto comisorio calificado en un contrato distinto, no priva al acreedor de la elección de acciones, pero priva al deudor del derecho a enervar la acción de incumplimiento interpuesta en su contra.

3) Por último, hay quienes sostienen que ésta cláusula da lugar para que la resolución opere de pleno derecho, al igual que la condición resolutoria ordinaria.

En verdad, no hay razón en obligaciones diferentes a la de pagar el precio, para negar efecto a lo acordado por las partes. La segunda alternativa resulta preferible pues suponer que el acreedor puede renunciar a la resolución, que esté establecida en su favor, pero, si opta por ella, es un derecho contractual, cuyo alcance y efecto no puede quedar al arbitrio de la parte incumplidora.

Naturaleza de la acción resolutoria

1) Se trata de una acción personal de carácter patrimonial que se ejerce contra el deudor;

2) Puede ser una acción mueble o inmueble, pero en caso del vendedor siempre será mueble.

3) Es indivisible, ya que tiene por objeto la resolución del contrato, lo cual no es susceptible la división (arts. 1524, 1526 N°6).

Efectos de la acción resolutoria

1) Entre partes:

Si se trata de una condición resolutoria ordinaria, se aplican la reglas generales para las condiciones suspensivas (arts. 1486, 1488).

Estos efectos se alteran en el caso de la condición resolutoria tácita, ya que el incumplimiento imputable es la propia condición.

Si la acción resolutoria es ejercida por el vendedor, procede:

i) Devolución de la cosa;
ii) Restitución de frutos, sólo en el caso de tratarse de un poseedor de mala fe;
iii) Expensas y deterioros, sólo si es poseedor de mala fe;
iv) Si se han dado arras, éstas deben restituirse dobladas o pierden, según sea quien las ha otorgado;
v) Perjuicios.

Si la acción ha sido ejercida por el comprador:

i) Procede la restitución del precio, con los correspondientes intereses y reajuste;

ii) Se deben los perjuicios causados.

2) Respecto de terceros (art. 1876)

No hay acción respecto de terceros salvo en el caso que se pruebe mala fe. Si se trata de bienes muebles, la buena fe siempre se presume (art.1490). Por el contrario, si son bienes inmuebles, y la condición constaba en el título respectivo, inscrito u otorgado por escritura pública, se entiende que se ha actuado de mala fe, ya que se presume que estaba en conocimiento de la existencia de dicha condición (art. 1491). En estos casos se considera suficiente que la condición conste en la escritura de venta.

Extinción

La acción resolutoria se extingue por medio del pago del precio que no admita prueba en contrario. Además, puede ser renunciada por las partes del contrato, por tratarse de un elemento de la naturaleza. También se extingue por la prescripción.

La acción resolutoria que emana de la condición resolutoria tácita prescribe en cinco años contados desde que se hace exigible la obligación, según las reglas generales. Esta se suspende e interrumpe conforme las normas generales de la prescripción.

Si la acción resolutoria es la que emana del pacto comisorio, ésta prescribe en el plazo fijado por las propias partes en el contrato (plazo convencional) con un límite de cuatro años. En caso de que las partes no hayan acordado plazo alguno, éste será de cuatro años. Estos plazos se caracterizan porque se contabilizan desde el momento de la celebración del contrato, regla de difícil comprensión, porque el incumplimiento sólo queda configurado al vencerse el plazo, si lo hay.

VII.- PACTOS DE RETROVENTA Y RETRACTO

Estos pactos tienen por objeto dejar sin efecto el contrato de compraventa por la decisión de una de las partes.

Pacto de Retroventa (arts.1881 s.s.)

Naturaleza

Es la estipulación en virtud de la cual el vendedor se reserva la facultad de recobrar la cosa vendida, ya sea reembolsando al comprador la cantidad determinada que se estipulare, o en caso de que nada se haya estipulado, reembolsando el precio que le ha sido pagado (art.1881).

Es, en cuanto a su naturaleza, una condición resolutoria ordinaria simplemente potestativa del acreedor (vendedor).

Función económica

Cumple una función de garantía extremadamente fuerte. Sin embargo, presenta el serio riesgo de que fácilmente puede prestarse para crear situaciones de abuso al evitar las reglas sobre usura.

Formalidades

El pacto de retroventa debe estipularse en el propio contrato de compraventa. En él se debe reservar este derecho por parte del vendedor. En todo caso, a fin de evitar especulaciones, el vendedor no puede ceder este derecho, derecho que si es transmisible (art.1884).

Plazo

El plazo para que el vendedor ejerza su derecho es de cuatro años, contados desde la fecha de celebración del contrato. Sin embargo, a fin de resguardar la posición del comprador, se establece la obligación de darle noticia anticipada. Este aviso deberá darse a lo menos seis meses antes del ejercicio efectivo del derecho, si se trata de bienes raíces, y antes de quince días si son muebles (art.1885, inc.1°).

La ley regula expresamente los plazos para ejercer el derecho del vendedor si la cosa da frutos ya que señala que si no da frutos sino de tiempo en tiempo y a consecuencia de trabajos e inversiones preparatorias, no podrá exigirse la restitución demandada sino después de la siguiente percepción de frutos (art.1885, inc.2°).

Efectos

1) Respecto del comprador

El comprador deberá restituir la cosa al vendedor, junto con sus accesorios naturales. Deberá, además, indemnizar al vendedor por todos aquellos deterioros que sufrió la cosa y que le sean imputables o que se deban a su culpa. Por último, él deberá soportar los gastos en que haya incurrido en razón de mejoras útiles o voluptuarias efectuadas sin consentimiento del vendedor (art.1883).

2) Respecto del vendedor

El vendedor que ejerce su derecho debe también dar cumplimiento a la obligación pactada, ya sea la restitución del precio estipulado o de la cantidad acordada, sin reajuste ni intereses si éstos ni intereses si éstos no han sido acordados.

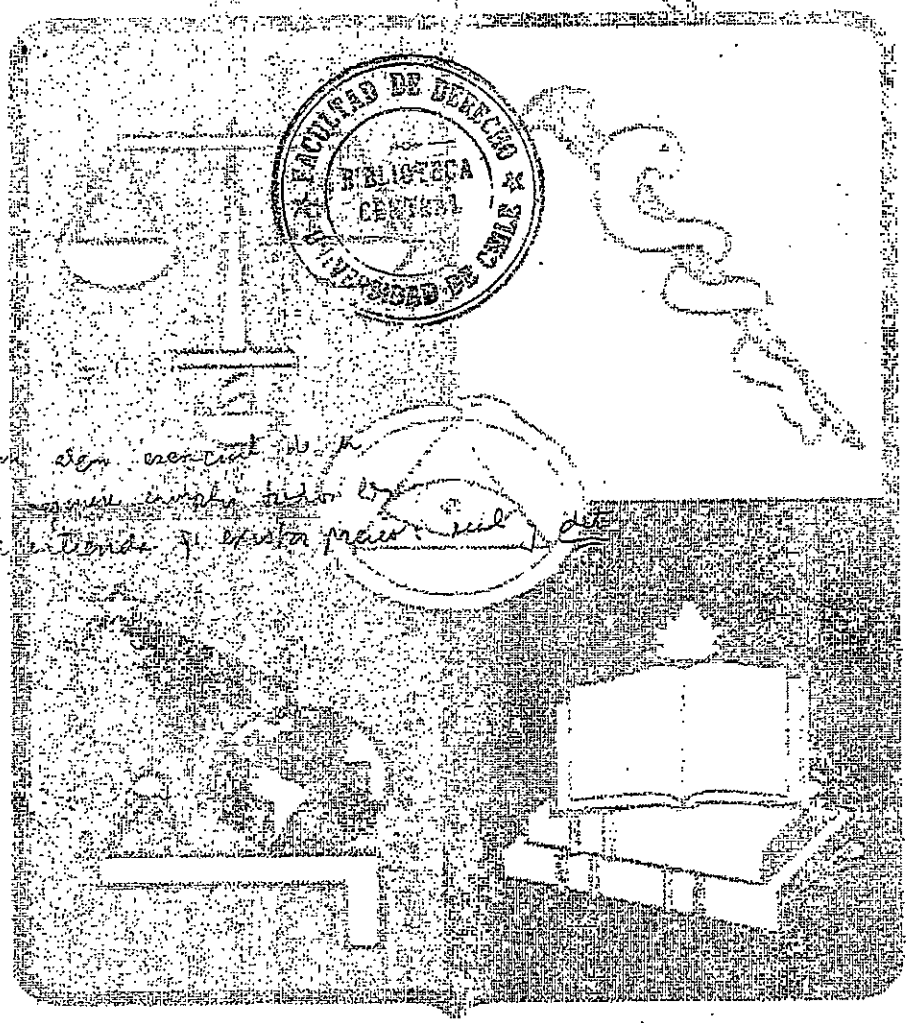
3) Terceros

Respecto de terceros se aplican las normas generales de las condiciones suspensivas contenidas en los artículos 1490 y 1491 del Código Civil (art.1882).

Pacto de retracto (art. 1886)

Es la opción que se reserva al vendedor para vender a un tercero si éste ofrece comprar a un precio mayor que el precio de la venta. En este caso, se le reconoce al comprador el derecho a igualar la oferta efectuada por el tercero. Es similar al mecanismo que opera con las opciones preferentes.

Este derecho debe ejercerse dentro de un plazo no superior a un año.

Respecto de terceros, se aplican las disposiciones contempladas para la condición suspensiva de los artículo 1490 y 1491 del Código Civil.

Una vez ejercida la acción, proceden las prestaciones mutuas al igual que en el caso de la retroventa.