

LOS CONTRATOS PRIVADOS

EN LA JURISPRUDENCIA DE CASACIÓN

CAPÍTULO I

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA



A. DEFINICIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

La compraventa es un contrato traslativo de dominio mediante el cual “una persona, denominada vendedor, transmite o se obliga a transmitir a otra, llamada comprador, la propiedad de un **bien corporal** a cambio del pago de un **precio** determinado.”¹ Su fin principal es el intercambio de bienes corporales a cambio de una suma de dinero; desempeña por tanto una importante función social y económica, al facilitar la circulación de bienes.

LUIS DIEZ-PICAZO y ANTONIO GULLÓN consideran definitorio de este tipo de contrato, el hecho de que la transmisión de los bienes se dé a cambio de una suma de dinero, o signo que lo represente. “En la compraventa –afirman- luce en toda su integridad la función del dinero como medio o medida de cambio, porque se entrega y se recibe al ser la medida del valor de las cosas y, al mismo tiempo, porque otorga al perceptor un poder de adquisición de otros bienes o un poder de inversión o de colocación de capitales.”²

En ese sentido, el contrato de compraventa es una forma evolucionada del trueque o permuta. Antes de la existencia de la moneda como concepto y referente de valor, la transmisión de bienes se daba principalmente a través del canje de una cosa por otra; así el trueque aparece como la manera más primitiva de cambio.

¹ Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, sentencia número 340 de las 14:50 horas del 5 de diciembre de 1990; artículos 627, 630, 1007 y 1049 del Código Civil y 442 del Código de Comercio.

² DIEZ-PICAZO, Luis y GULLÓN, Antonio, Sistemas de Derecho Civil, Volumen II, Madrid, Editorial Tecnos, reimpresión a la 4ª edición, 1984, Pág. 342.

Una vez que surge el dinero, y con él la compraventa, el trueque cae en desuso y el contrato de compraventa se convierte en el principal medio jurídico utilizado para la transmisión de bienes corporales.³

Aún hoy, con la evolución de los sistemas financieros, la tecnología y los medios de comunicación entre las personas, los libros de introducción al estudio de la ciencia jurídica -al referirse a lo cotidiano y frecuente de las manifestaciones del derecho en nuestras vidas-citan profusamente ejemplos que en su mayoría no son más que compraventas. En efecto, probablemente no haya contrato más rutinario que éste, por su constante reiteración en la vida diaria y por cuanto quienes en él participan lo hacen, por lo ordinario, de manera casi automática, casi sin pensarlo.

Los ejemplos típicos de prolegómenos del derecho nos refieren a la persona que sale por la mañana de su casa, adquiere el periódico, llega a su oficina y compra un café “*capuchino*” de la máquina expendedora localizada en su piso; al medio día, luego de almorzar en un “*fast food*” del “*food court*” del “*Mall*” de moda, pasa y compra el último libro de *Paulo Coelho*. De regreso a su trabajo compra el “*cartucho*” de tinta de la impresora, que se le había agotado durante la primera jornada y, al llegar, compra de nuevo un café, ahora regular, en la máquina expendedora de su piso, junto con alguna repostería que le llevó el muchacho de la pastelería, que suele recorrer los departamentos. Al final de su jornada de trabajo, pasa a comprar gasolina a la estación de servicio, compra una comida congelada en la tienda de conveniencia de la estación –y un refresco- y llega a su apartamento a revisar los papeles de la casa que espera comprar, si el banco le concede el préstamo.

También el comercio se mueve esencialmente, todavía, sobre la base del contrato de compraventa; aunque debe admitirse el avance presuroso del leasing (o arrendamiento), como forma de disfrutar de las cosas, sin ser necesariamente

³ Sobre este tema puede consultarse: DE COSSIO CORRAL, Alfonso, Instituciones de Derecho Civil, Alianza Universidad, Madrid, 1977, páginas 350 y 351.

propietarios y, en consecuencia, sin que se dé el traslado del dominio.⁴ Los “*mini*”, “*súper*” e “*hiper*” mercados, las tiendas de departamentos, las tiendas de víveres, de ropa, de electrodomésticos, de útiles y equipos de oficina, de libros, de revistas, etc., todos ellos realizan diariamente contratos de compraventa. De igual forma lo hacen las compañías inmobiliarias, las urbanizadoras, las agencias distribuidoras de vehículos automotores, etc. La compraventa es por lo tanto un contrato de singular importancia.

La definición de compraventa asumida por la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, que citamos en el primer párrafo de este capítulo, toma posición en dos temas debatidos en la doctrina: el primero, sobre la naturaleza jurídica del bien vendido; el segundo, sobre la posibilidad de que las ventas “*con entrega inmediata de la cosa y pago del precio*”, sean también consideradas verdaderos contratos de compraventa.

En el apartado siguiente nos referiremos al primer aspecto, cuando tratemos más extensamente el “Objeto de la Compraventa”. Por ahora, adelantamos algunos aspectos básicos.

En doctrina suele debatirse si la compraventa está referida única y exclusivamente a bienes corporales, o si también es compraventa aquella cuyo objeto sean bienes incorporeales, tales como los derechos (distintos del de propiedad sobre bienes corporales) y las acciones. La discusión tiene su base en la teoría francesa, según la cual podían *venderse* tanto bienes corporales como derechos.

⁴ Sobre este tema, Arturo DÍAZ BRAVO afirma que “Forma surgida y evolucionada del trueque, la compraventa se mantiene como el más importante de los contratos; y ello no es de extrañar, por cuanto configura el mecanismo más ágil y sencillo para adquirir el pleno dominio de cualquier satisfactor. Tal primacía no le es disputada, ni aún consideradas en conjunto, por una serie de construcciones jurídicas también contractuales, algunas probablemente derivadas de ella, que igualmente conducen a la transmisión del dominio de bienes, pues al paso que unas configuran un mecanismo previo, un tanto complicado (arrendamiento financiero o leasing), otras sólo pueden recaer sobre ciertos bienes (reporto), mientras que algunas suponen la intermediación de un tercero, más o menos transitoria y costosa (fideicomiso)” (DÍAZ BRAVO, Arturo, Contratos Mercantiles, Oxford University Press Harla México, sexta edición, 1997, página 70).

El Código Napoleón no limita la compraventa a los bienes corporales. Afirma en su artículo 1582 que *“La venta es un contrato por el cual uno se obliga a dar una cosa y otro a pagarla.- Puede hacerse en documento público o privado”*.⁵ El artículo 1598 del mismo cuerpo legal, enuncia que *“Todo lo que está en el comercio puede venderse, cuando no existen leyes particulares que prohíban su venta.”*⁶

Al comentar el sistema civil español, DIEZ PICAZZO y GULLÓN concluyen que *“pueden ser objeto del contrato de compraventa tanto las cosas corporales como incorporales...”*⁷ En Argentina, VELEZ, siguiendo la doctrina francesa, asevera que los derechos también pueden ser objeto de la compraventa.⁸

En Costa Rica, la decisión de la Sala Primera de la Corte es acorde con la norma legal expresa. En efecto, la legislación costarricense reserva la transmisión de bienes corporales para el contrato de compraventa, y deja para el contrato de cesión (artículos 1101 y siguientes del Código Civil), el traslado de dominio de los bienes incorporales (derechos y acciones). Veremos adelante que la distinción no es indiferente, pues tiene consecuencias diversas en materia de garantía, por ejemplo.⁹

En cuanto al segundo tema, es decir, sobre la posibilidad de que las ventas con entrega de la cosa y pago del precio en forma inmediata, sean propiamente contratos de compraventa, la Sala Primera de la Corte adoptó igualmente la decisión más acorde con la legislación positiva costarricense. Según veremos, aún estas compraventas generan verdaderas obligaciones jurídicas para los contratantes, como son las derivadas de la garantía sobre el bien transmitido y, por tanto, no se extinguen en el acto propio de la compraventa.

⁵ Código Napoleón (Código Civil Francés), Editorial IJSA, mayor del 2001, página 375.

⁶ Código Napoleón (Código Civil Francés), Editorial IJSA, mayor del 2001, página 377.

⁷ DIEZ-PICAZO, Luis y GULLÓN, Antonio, *Op. Cit.*, página 345.

⁸ VELEZ, citado por WAYAR, Ernesto C., *Compraventa y permuta*, Editorial ASTREA, Buenos Aires, 1984, página 5.

⁹ Sobre el tema puede consultarse la sentencia del Tribunal Segundo Civil, sección primera, de las 9:00 horas del 12 de noviembre de 1999.

A. OBJETO DE LA COMPRAVENTA

De conformidad con los artículos 1007, 1008 y 1049 del Código Civil y 442 del Código de Comercio, el contrato de compraventa se perfecciona desde que hay acuerdo en **cosa y precio**.¹⁰ Por lo tanto, esos son sus elementos objetivos.

El artículo 1049 del Código Civil considera perfecta la compraventa desde que las partes convienen en cosa y precio; el 442 del Código de Comercio concuerda con la norma civil, al expresar que: *“Cuando las partes traten de viva voz, ya sea reunidas o por teléfono, el contrato de compra-venta que de ahí resulte **quedará perfecto desde que se convenga en cosa y precio**, y demás circunstancias de la negociación”* (el resaltado no es del original).

1. LA COSA

La cosa objeto de la compraventa debe ser corporal, disponible, existente y determinada o determinable.¹¹

a) Corporalidad

En Costa Rica, la compraventa se refiere únicamente a cosas corporales, es decir, aquellas que se pueden percibir con los sentidos. El artículo 258 del Código Civil dispone que *“Cosas corporales son todas, excepto los derechos reales y personales, que son cosas incorporales.”* Don Alberto BRENES CÓRDOBA, afirma que *“Corporales son las cosas que tienen existencia física; incorporales las que no la tienen. Aquéllas son perceptibles por los sentidos; éstas sólo por el entendimiento.”*¹²

¹⁰ Sala Primera de Casación, sentencia N° 340 de las 14:50 horas del 5 de diciembre de 1990; ver en igual sentido la número 78 de las 15:35 horas del 12 de julio de 1995 y la número 293 de las 10:05 horas del 28 de mayo de 1999.

¹¹ Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, sentencia número 340 de las 14:50 horas del 5 de diciembre de 1990.

¹² BRENES CÓRDOBA, Alberto, Tratado de los Bienes, San José, JURICENTRO, 1981, página 17.

Un derecho distinto del de propiedad sobre una cosa corporal – por ejemplo los créditos y las acciones –, no es objeto del contrato de venta sino del contrato de cesión.¹³

En otros sistemas de derecho, sin embargo, la compraventa puede referirse tanto a bienes corporales como a bienes incorporales. Arriba mencionamos que el Código Napoleón no limita la compraventa a los bienes corporales (artículos 1582 y 1598).¹⁴ También citamos a los autores DIEZ PICAZO y GULLÓN, quienes al comentar el sistema de derecho español concluyen que “*pueden ser objeto del contrato de compraventa tanto las cosas corporales como incorporales...*”¹⁵ En Argentina, VELEZ, llega a igual resultado.¹⁶

En Costa Rica, en cambio, la ley prevé una figura contractual diversa para la transmisión de propiedad sobre derechos o acciones. Es el contrato de cesión, regulado por los artículos 1101 y posteriores del Código Civil; 490 y siguientes del Código de Comercio.

La norma civil citada preceptúa que “*Todo derecho o toda acción sobre una cosa que se halla en el comercio, pueden ser cedidos, a menos que la cesión esté prohibida expresa o implícitamente por la ley*”. La Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia ha definido a la cesión como “*... un contrato traslativo de dominio por el cual se transmite la propiedad de bienes incorporales. Puede ser objeto de este contrato cualquier tipo de derechos transmisibles, incluyendo los litigiosos.*”¹⁷ La fórmula mercantil remite a las disposiciones de la cesión civil (490 del Código de Comercio en relación con el 1101 y sucesivos del Código Civil).

¹³ Artículos 1049 y 1101 del Código Civil, sentencia de la Sala Primera N° 79 de las 16 horas del 22 de octubre de 1980, entre otras, y PARÍS, Hernando, “Notas sobre la cesión de créditos”, Revista Ivstitia, N° 45, septiembre, 1990, página 8.

¹⁴ Código Napoleón (Código Civil Francés), Editorial IJSA, mayo del 2001.

¹⁵ DIEZ-PICAZO, Luis y GULLÓN, Antonio, Op. Cit., página 345.

¹⁶ VELEZ, citado por WAYAR, Ernesto C., Compraventa y permuta, Editorial ASTREA, Buenos Aires, 1984, página 5.

¹⁷ Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, sentencia número 357 de las 14:40 horas del 19 de diciembre de 1990.

La Sala Primera de la Corte ha determinado que el medio legal para traspasar a título oneroso la propiedad de un bien corporal, “*inter vivos*”, es: (a) el contrato de compraventa, si se paga una suma de dinero a cambio; (b) la permuta, si se entrega otro bien como contraprestación (artículo 1100 del Código Civil); o (c) la dación en pago, si se traslada como pago total o parcial de una deuda.¹⁸ En consecuencia, cuando los artículos 1049 del Código Civil y 442 del Código de Comercio expresan que hay venta desde que se produce el acuerdo en “*cosa y precio*”, se refieren entonces a una cosa corporal y a una suma de dinero.

b) Disponibilidad

Es evidente que sólo se pueden vender cosas que estén dentro del comercio, es decir, que sean disponibles.¹⁹ El Código Napoleón señala que los particulares pueden disponer libremente de los bienes que les pertenecen, con las limitaciones que establecen las leyes. El Código Civil costarricense, en su artículo 266, dispone que el propietario de un bien puede ejercer todos los derechos derivados del dominio, sin más límites que los admitidos por el propio titular y los impuestos por disposición legal expresa.

Las cosas que están fuera del comercio (indisponibles) son aquellas que, por motivos de orden público o por prohibición legal, no pueden transmitirse. Por ejemplo, los órganos del cuerpo humano que no pueden regenerarse o los sicotrópicos prohibidos. También están fuera del comercio los bienes de dominio público. Al respecto, el Código Napoleón (artículo 538) señala que “*Los caminos, veredas y calles que están al cuidado del Estado, los ríos, sean o no navegables, las orillas, las ensenadas y bahías en el mar, puertos, radas y en general todas las porciones del territorio francés, que no son susceptibles de propiedad particular, se considerarán como dependencias del dominio público.*”²⁰

¹⁸ Sentencia No. 357 de las 14:40 horas del 19 de diciembre de 1990

¹⁹ Ver artículos 262, 631, 1007 y 1049 del Código Civil.

²⁰ Código Napoleón (Código Civil Francés), Editorial IJSA, mayor del 2001, página 191.

El Código Civil costarricense dispone que las cosas públicas están fuera del comercio (artículo 262). Define como tales las que por ley, “... *están destinadas de un modo permanente a cualquier servicio de utilidad general, y aquellas de que todos pueden aprovecharse por estar entregadas al uso público.*” El Estado y los Municipios, pueden ser titulares tanto de bienes de dominio público, como de bienes de propiedad particular (dominio privado). Los primeros, los bienes de dominio público, son inalienables, imprescriptibles, inembargables e indenunciabiles; están, al tenor del artículo 262 citado, “*fuera del comercio*”, son indisponibles. Los bienes de dominio privado, por el contrario, sí pueden ser traspasados, apropiados y no son imprescriptibles (son susceptibles de usucapión).²¹

Cuando se vende una cosa que está por ley fuera del comercio, la venta es inválida, es absolutamente nula (artículos 629, 631 y 835 del Código Civil).

c) Existencia

La cosa debe ser existente al momento de realizarse la venta; pero la ley permite también la venta de cosa futura, sujeta a que la cosa llegue realmente a existir (artículo 629 del Código Civil). Por ejemplo, la venta de cosechas. Este tipo de compraventa se entiende hecha bajo la condición de que la cosa llegue a existir, salvo que el comprador tome a su cargo ese riesgo (artículo 1059 del Código Civil).

En relación con éste tema, el artículo 441 del Código de Comercio establece que: “*En la compra-venta de **cosa futura** determinada, el contrato quedará subordinado a la existencia del objeto. Si la cosa no llegare a existir, el contrato quedará resuelto sin responsabilidad para ninguno de los contratantes. Si ya se hubiere pagado el precio o parte de él, estará obligado el vendedor a devolver la suma recibida, a menos que de su parte hubiere culpa, dolo o negligencia, en cuyo caso responderá también por los daños y perjuicios causados.*”

²¹ La Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, sentencia de las 15:12 horas del 4 de octubre del año 2000.

Sin necesidad de cláusula expresa, el vendedor garantiza la existencia y legitimidad del bien vendido, salvo pacto en contrario. En el caso de que se venda una cosa que existió, pero que pereció antes del momento de perfeccionamiento del contrato, hay ausencia del objeto y consecuentemente el convenio carece de validez.

En cuanto a este aspecto, el artículo 1060 del Código Civil establece que: *“Si al tiempo de la celebración del contrato no existe la cosa vendida como existente, será absolutamente nula la venta; pero si existe una parte de ella, el comprador puede apartarse del contrato o mantenerlo respecto de dicha parte, con disminución proporcional del precio”*. A manera de ejemplo, si lo vendido es un automóvil que ha colisionado y sufrido daños totales, el comprador tiene la facultad de aceptar o no lo que queda, con la respectiva disminución proporcional del precio en caso de que decida mantener la venta; otro ejemplo es el del vendedor y el comprador que llegan a un acuerdo en cosa y precio, pero que, al momento de dicho acuerdo y sin que ninguna de las partes conozca el hecho, la cosa ha perecido. En ésta última hipótesis el objeto es totalmente inexistente y, en consecuencia, el convenio es nulo.

d) Determinabilidad

La cosa vendida debe ser determinada o determinable. Esta es una característica necesaria para todo objeto de una obligación. En efecto, el artículo 630 del Código Civil establece que *“Es ineficaz la obligación cuyo objeto no pueda reducirse a un valor exigible, o que no está determinado ni pueda determinarse”*.

En materia mercantil debe tenerse presente además el artículo 455 del Código de Comercio, que sobre el tema dispone: *“En la compra-venta sobre muestras o sobre calidades conocidas en el comercio, la cosa se determinará por la referencia a la muestra o calidades. Es necesario que la cosa vendida sea individualizada para efectos de tener por transmitido su dominio. La individualización se hará de común acuerdo entre las partes, salvo que por convenio o por costumbre*

establecida, la haga el vendedor.” En la venta de objeto de calidad ya conocida, no es necesario entonces el detalle extenso de sus características.

Existe también la **venta sujeta a prueba**. Ella es válida; pero su eficacia está condicionada a la satisfacción – en términos objetivos – de una prueba (artículos 1052 del Código Civil y 454 del Código de Comercio). De conformidad con el artículo 1052 citado, en **materia civil** “*se presume que la venta sujeta a prueba se hace bajo condición suspensiva.*” Por su parte, **en materia mercantil**, el artículo 454 mencionado dispone que “*Cuando la compraventa se pacta condicionada a prueba, se entenderá sujeta a la condición suspensiva de que la cosa tenga las calidades convenidas y necesarias para el uso a que se le destina. La prueba deberá realizarse en la forma y plazo convenidos en el contrato, a falta de estipulación, se atenderá a la costumbre.*” La norma mercantil regula en forma más extensa este tipo de venta, pero en ambos casos se considera la venta sujeta a prueba como una venta condicionada.

En esta compraventa, la “prueba” no constituye una condición meramente potestativa, sino que es objetiva. No está referida únicamente al gusto del comprador, sino a una serie de requisitos objetivos que debe cumplir la cosa para la realización del fin o de la función a la que está destinada. En este sentido, el artículo 454 citado resulta más explícito.

La venta sujeta a prueba es perfecta desde que hay acuerdo en cosa y precio, pero estará supeditada a que la cosa cumpla con los requerimientos objetivos dichos, es decir, a que el comprador la pruebe para comprobarlos.

Existe también la llamada “**venta a gustar**”, la cual difiere de la anterior en que su perfeccionamiento no se produce sino hasta el momento en el cual el comprador manifiesta expresa o tácitamente que está de acuerdo con la cosa que se le vende. Por ejemplo, la venta de vino directamente del productor o del distribuidor, quien lo ofrece a catar al posible comprador; o bien, la venta de quesos previa degustación en la quesería, entre otros.

Al respecto, el artículo 453 del Código de Comercio establece que: *“La compraventa de cosa que se acostumbra gustar no quedará perfeccionada en tanto el comprador no manifieste su conformidad. Si el examen debe hacerse en el establecimiento del vendedor, éste quedará liberado si el comprador no la examinare dentro del plazo establecido por el contrato o el uso de la plaza; en defecto de ambos, dentro del término fijado por el vendedor. Si al celebrarse el contrato la cosa ya estuviere en poder del comprador y éste no manifestare disconformidad dentro de las veinticuatro horas, su silencio se interpretará como aceptación de calidad y cantidad.”* El segundo párrafo de este artículo pareciera referirse a la venta por correo o a domicilio. En cuanto al último párrafo, debe tenerse presente que la disconformidad debe manifestarse para que no se presuma lo contrario. Ello es sumamente grave tratándose de un plazo realmente corto.

e) La Venta de Cosa Ajena²²

Como regla de principio, en materia civil la cosa vendida debe ser propiedad del vendedor, ya que la compraventa tiene la virtud de transmitir el dominio entre las partes (artículos 1049 y 480 del Código Civil); si el vendedor no fuere el propietario de la cosa vendida, estaríamos frente a una venta nula, por imposibilidad de su objeto.

El artículo 1061 del Código Civil es claro al respecto: *“La venta de cosa ajena es absolutamente nula; pero el comprador que ignora el vicio del contrato, tiene derecho a los daños y perjuicios. Aún contra el vendedor de buena fe”*.²³ Este artículo otorga igual consecuencia tanto a la actuación de buena fe, como al comportamiento de mala fe, por lo que excede en este aspecto el tratamiento usual de las nulidades. La buena fe consiste, en esta hipótesis, en la ignorancia de la

²² Sobre el tema ver: BAUDRIT, Diego, “Error de Derecho, venta de cosa ajena. Nulidad parcial”, en: Revista Judicial, N° 37, junio, 1986, Págs. 91 a 100.

²³ Ver las sentencias de casación números 55 de las 10:30 horas del 19 de julio de 1951 y 65 de las 15:10 horas del 18 de junio de 1974

existencia del vicio y, la mala fe, en el conocimiento de esa circunstancia.

Sólo la **nulidad relativa o anulabilidad** es subsanable, ya sea por la confirmación o ratificación del negocio por parte del interesado, o por el transcurso del tiempo (artículo 838 del Código Civil); en cambio, **la nulidad absoluta** no es subsanable. Sin embargo, el artículo 1060 del Código Civil, al igual que lo hace la norma general del 835, inciso 1), ibídem, sancionan con nulidad absoluta la venta de cosa ajena. Al mismo tiempo, ese cuerpo normativo establece que **es una nulidad que puede ser salvada** “*si el verdadero propietario ratifica la enajenación, o si el vendedor llega a ser ulteriormente propietario de la cosa vendida*”²⁴ (Artículo 1063).

Por otra parte, el artículo 1065 del Código Civil parece entrar en contradicción con el sistema de traslación de dominio establecido en la materia civil (sistema “*nudo consenso*”), por cuanto establece que: “*La nulidad de la venta de cosa ajena no se aplica a cosas muebles, pues respecto de éstas el comprador de buena fe se hace inmediatamente propietario, si entró en posesión real, salvo lo dispuesto en el artículo 481.*”

La norma se fundamenta en el principio de que la posesión hace presumir el título. Por ello, parece no tener aplicación tratándose de bienes muebles registrables, pues en éstos rige el principio de la publicidad registral.²⁵ Son bienes muebles registrables los vehículos automotores regulados en la Ley de Tránsito, las aeronaves, los buques y otros vehículos acuáticos, los bienes no adheridos en forma fija y permanente a la tierra, a una construcción o un edificio, cuyo registro sea autorizado y, en general, “*Todos aquellos otros bienes muebles no fungibles que puedan ser plenamente individualizados...*” (artículo 38, inciso “d”, del Reglamento de Organización del Registro Público de Propiedad Inmueble, decreto

²⁴ Sobre este tema se puede consultar la sentencia de la Sala Primera No. 608-02 de las 16:20 horas del 7 de agosto del 2002.

²⁵ Sobre este tema puede consultarse a: ALBALADEJO, Manuel, Derecho Civil III, Derecho de Bienes, Volumen Segundo, Derechos Reales en Cosa Ajena., España, BOSHC, reimpresión, 1977, páginas 387 y siguientes.

ejecutivo número 26.883-J del 20 de abril de 1998).

En materia mercantil, donde el sistema de traslación de dominio es el obligacional, el artículo 440 del Código de Comercio dispone que *“la compra-venta de cosa ajena es válida siempre que el comprador ignore la circunstancia. En este caso el vendedor está obligado a entregarla o en su defecto, a abonar daños y perjuicios. La compra-venta será nula cuando el comprador, al celebrarse el contrato, sabe que la cosa es ajena. La promesa de venta de cosa ajena será válida. Quien tal cosa ofreciere estará obligado a adquirirla y entregarla al comprador, bajo pena de abonar daños y perjuicios.”*

Contrariamente a lo que dispone el artículo 1061 del Código Civil, la norma mercantil **establece como principio que la venta de cosa ajena es válida** y sólo no lo será si el adquirente conoce esa circunstancia. En cambio, la norma civil instituye el principio de que la compraventa de cosa ajena es absolutamente nula, con la única excepción de los bienes muebles no inscribibles en un registro, en cuyo caso se protege al adquirente de buena fe, sin perjuicio de la responsabilidad civil que corresponda al vendedor.

Al final, tanto en el sistema mercantil, como en el civil, se protege al adquirente de buena fe (artículos 1061, 1063, 1065 del Código Civil, y 440 del Código de Comercio).

<p>En resumen, la cosa vendida debe ser corporal, existente, disponible. Estar determinada o ser determinable y además, en principio, en materia civil debe ser propiedad del transmitente, salvo las excepciones antes expresadas; en materia mercantil no requiere ser propiedad del vendedor, con las reservas dichas.</p>

2. EL PRECIO

El precio debe consistir en una suma de dinero que el comprador se obliga a

entregar, o entrega, al vendedor. El artículo 771 de Código Civil establece que *“Cuando la deuda es una suma de dinero, el pago debe ser hecho en la clase de moneda estipulada; A falta de estipulación, en la moneda que estuviere en curso al contraerse la deuda; y en caso de no poder hacerse el pago en la moneda debida, se hará en la usual y corriente al verificarse el pago, computándola según el valor comercial y efectivo que tuviere en esa época, con relación a la moneda debida.”* La norma legal permite, en consecuencia, que el precio de la compraventa se fije con referencia a cualquier moneda, por lo que no existe limitación alguna para pactar el importe del bien vendido en dólares, por ejemplo. Lo que sí es importante, para efectos de que podamos hablar propiamente de una compraventa, es que la contraprestación del bien vendido sea una suma de dinero.

Si se retribuye la entrega de la cosa con algo distinto del dinero, habría un contrato diferente de la venta; por ejemplo, una permuta o una dación en pago, según se trate del intercambio de una cosa por otra, o de una cosa a cambio de la cancelación de una obligación jurídica (ver artículos 764 a 771 y 1100 del Código Civil).²⁶

La suma de dinero debe ser determinada y real. El monto debe estar especificado en el contrato, o al menos los elementos objetivos necesarios para que se haga la determinación; de lo contrario el contrato es nulo. Si no hay determinación del precio, sino sólo la posibilidad de determinarlo, deben existir elementos objetivos suficientes para ello. Si la venta es mercantil y no se dan estos elementos, podría estarse bajo la presunción del artículo 446 del Código de Comercio: *“Cuando en la compra-venta se haga referencia al precio de plaza, bolsa, mercado nacional o extranjero, quedará éste determinado conforme al que prive en esos lugares o establecimientos el día del contrato. **Si el contrato tiene por objeto cosas vendidas habitualmente por el vendedor y las partes no hubieren convenido el precio o el modo de determinarlo, se presumirá que han quedado conforme con el exigido normalmente por el vendedor, a no ser que se trate de cosas que tengan un precio de mercado o bolsa,***

²⁶ Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, sentencia N° 340 de las 15:50 del 5 de diciembre de 1990.

caso en el cual se determinará por el que tuvieran en dichos establecimientos del lugar el día en que se celebró el contrato.” Si no se está dentro de esa presunción y no se ha determinado el precio, ni existen elementos objetivos para hacerlo, el contrato sería nulo por la inexistencia de uno de sus requisitos esenciales.

Tanto la cosa, como el precio, son también determinables cuando las partes dejan su fijación a un tercero (artículo 1057 del Código Civil). El problema consiste en precisar el carácter que reviste este tercero. No se trata de un árbitro, puesto que su labor no está referida a la resolución de un conflicto de intereses (ver artículo 11 del Código Procesal Civil y 18 y siguientes de la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social); tampoco un perito, porque aquel no tiene que probar el valor de la cosa (dar criterio técnico o científico), sino sólo determinar su precio para efectos de la transacción. Parece ser entonces que se trata de un mandatario de las partes, a quien se le encarga la determinación del objeto o precio de la operación.

La determinación del precio que haga este tercero es entonces por cuenta y como si lo hubieren hecho las partes. Esta fijación constituye una condición suspensiva de los efectos del contrato, por lo cual, de no llegar a efectuarse, la venta no tendría resultados, carecería de eficacia.

En virtud del contrato de mandato referido, si el tercero fija un precio excesivamente alto, o irrisorio, responde ante la parte perjudicada, siempre que se demuestre culpa o dolo en su actuación. Si ambas partes están disconformes, pueden rescindir el mandato y establecer otro método de fijación, o estipular el precio ellas mismas.

Las partes gozan de libertad al momento de determinar el importe del convenio. Sin embargo, existen algunas limitaciones. No pueden afectarse intereses legítimos de terceros, como por ejemplo los acreedores, quienes tienen un interés jurídicamente protegido para que el deudor no dilapide su patrimonio (ver

artículos 900, 901 y 981 del Código Civil)²⁷. También existen otras personas que pueden tener un interés legítimo, como el cónyuge o los hijos del deudor. En caso de incapacidad natural, éstos y aquellos pueden impugnar el acto argumentando su anulabilidad (artículos 40, 835 a 840 del Código Civil); y, en caso de simulación absoluta o relativa, se puede atacar también la validez del acto.²⁸

El precio debe ser real, es decir, que debe ajustarse en alguna medida al valor de la cosa vendida. No son reales el precio simulado y el irrisorio.

Hay **precio simulado** si las partes manifiestan la existencia de un monto de dinero que se paga a cambio de una cosa, cuando en realidad no hay tal suma de dinero, sino sólo la traslación de dominio de la cosa (simulación relativa), o incluso ningún negocio jurídico (simulación absoluta).²⁹

El **precio irrisorio** es aquel que por ínfimo no tiene existencia real. Se trata de un precio que no guarda ninguna proporción con la realidad. Por ejemplo, la venta hoy de un lote de terreno plano, en el centro de la ciudad de San José, con mil metros cuadrados de cabida, en la suma de un mil colones.³⁰

B. SUJETOS

En la compraventa participan por lo menos dos sujetos: uno a favor del cual se transfiere la propiedad de la cosa y otro que recibe el pago del precio a cambio de

²⁷ Debe recordarse que el patrimonio es prenda común de los acreedores; artículo 981 del Código Civil.

²⁸ Sobre simulación puede consultarse la sentencia de la Sala Primera de Casación, número 311 de las 15:30 horas del 31 de octubre de 1990.

²⁹ Sobre simulación ver sentencia de la Sala Primera de Casación, No. 311 de las 15:30 horas del 31 de octubre de 1990, cuyo texto aparece en la sección de jurisprudencia del capítulo segundo del presente título. En igual sentido pueden consultarse los fallos números 199 de las 14:50 horas del 8 de noviembre de 1991; 41 de las 14:40 horas del 3 de abril de 1991; 16 de las 14:40 horas del 13 de abril de 1994; 42 de las 15 horas del 14 de mayo; 74 de las 15:10 horas del 20 de agosto, ambas de 1997; 64 de las 14:55 horas del 10 de junio de 1998 y 434 de las 16:10 horas del 7 de junio del 2000. También la excelente obra del Magistrado Ernesto JINESTA LOBO, La simulación en el derecho privado, (prólogo del Dr. Víctor Pérez Vargas), San José, Escuela Judicial, 1990.

³⁰ Sobre el tema ver RAMÍREZ, Marina, Los Contratos Traslaticos de Dominio, San José, Editorial Juricentro, 1991, p.p. 27-30.

ella. El primero se denomina **comprador** y el segundo **vendedor**.

El vendedor se obliga a entregar una cosa corporal; el comprador a pagar por ella una suma de dinero. La posición de cada una de las partes del contrato aparece perfectamente diferenciada de la otra y sometida a diferente estatuto jurídico.

1. **EL COMPRADOR**

El comprador es la persona que se obliga a pagar el precio, a cambio de que se le transfiera el dominio de un bien corporal determinado o determinable. En principio, debe tener **capacidad de actuar**, es decir, ser mayor de edad y no poseer limitaciones que le impidan conocer y entender sus actos.³¹

Sin embargo, no todo sujeto capaz puede comprar, sino que también debe estar legitimado para la contratación específica que realiza. En este tema los artículos 1068 y 1263 del Código Civil contienen algunas restricciones importantes de mencionar.

“Artículo 1068: No pueden comprar directamente ni por interpuesta persona:

1. Los empleados públicos, corredores, peritos, los tutores, curadores y demás personas que administran bienes ajenos, las cosas en cuya venta intervengan como tales empleados, corredores, etc.

2. Los abogados y procuradores, las que se rematen del ejecutado al que defendieran.

3. Los Jueces ante quienes penda o deba pender el pleito, lo mismo que los empleados del Juzgado y los abogados y procuradores que intervengan en el litigio, los derechos o cosas corporales litigiosas.”

En el inciso 1) se prohíbe a ciertos sujetos la compra directa, o por interpuesta

³¹ Sin embargo, según veremos, es frecuente que este contrato sea realizado por menores, aún de menos de 15 años, ocupando la posición de comprador, o la de vendedor; como ejemplo puede citarse las compraventas de golosinas y otros productos en la Escuela, o en las pulperías y supermercados.

persona, de los bienes ajenos que por cualquier motivo estén bajo su administración o confianza.

El 2) inhabilita a los procuradores y abogados para comprar los bienes objeto del litigio en el que intervienen con motivo de su profesión; ello por obvias razones de ética debido al conflicto de intereses que representa.

El inciso 3) niega a las personas encargadas de la administración de justicia, abogados y demás empleados judiciales, la adquisición de los derechos o cosas corporales que se encuentren o deban encontrar en litigio con intervención de su parte. Para definir qué se entiende como cosas litigiosas, nos remitimos al artículo 1122 del Código Civil que, en materia de cesión, reputa como litigioso el derecho *“desde la contestación de la demanda en juicio ordinario, y desde el embargo formal en el ejecutivo.”*

Las anteriores prohibiciones comprenden no sólo a las personas expresamente dichas, sino también a sus consortes, ascendientes, descendientes y hermanos consanguíneos y afines (artículo 1068 del Código Civil).

El artículo 1069 del Código Civil sanciona con **anulabilidad** (o nulidad relativa), la compraventa celebrada en contravención a esas restricciones, anulabilidad que sólo podrá ser alegada por el sujeto o sujetos afectados, con exclusión de la persona a quien comprende la prohibición infringida. Por tratarse de un caso de anulabilidad, el vicio es subsanable mediante la confirmación o ratificación del acto por parte del interesado, o bien, por el transcurso del tiempo (ver artículos 838 y 840 del Código Civil).

Por su parte, el artículo 1263 citado contiene otra limitación: *“No podrá el mandatario por sí ni por interpuesta persona, comprar las cosas que el mandante le haya ordenado vender, ni vender de lo suyo al mandante lo que éste haya ordenado comprar, si no fuere con aprobación expresa del mandante.”* Es la

prohibición del “*autocontrato*”.³²

Además, los artículos 204 y 228 del Código de Familia, en materia de tutela y curatela, contienen restricciones similares a las anteriores. El primero de ellos prohíbe al **tutor** “**1. Contratar por sí o por interpósita persona con el menor, o aceptar contra él derechos, acciones o créditos, a no ser que resulten de subrogación legal. Esta limitación rige también para el cónyuge, los ascendientes, descendientes y hermanos del tutor**”. El artículo 228, **en materia de curatela**, remite a lo dispuesto por el artículo 204. Ambas disposiciones tienen igual fundamento que la norma contenida en el artículo 1068, inciso 1), antes citado.

El artículo 43 del Código Civil, dispone otra limitación:

“Las personas jurídicas por tiempo ilimitado y las que aunque por tiempo limitado no tienen por objeto el lucro, no podrán adquirir bienes inmuebles a título oneroso; y los que adquieran a título gratuito serán convertidos en valores muebles dentro de un año contado desde la adquisición. Si no se hiciere la conversión en ese tiempo, el Estado podrá hacerlos rematar judicialmente, entregando a la respectiva entidad el producto líquido de la venta. Esta prohibición no comprende al Estado, sus instituciones, Municipalidades y las Asociaciones Cooperativas, ni a los bienes inmuebles que fueren indispensables para el cumplimiento de los fines de las personas jurídicas.”

De conformidad con los artículos 2 del Código de Comercio y 14 del Código Civil, todas las anteriores restricciones son de aplicación a la compraventa mercantil, por ausencia de norma expresa en el Código de Comercio. La sanción a su infracción es la misma que establece el artículo 1069 del Código Civil en relación con la contravención a lo dispuesto por el artículo 1068 *ibídem*, es decir, la anulabilidad del contrato.

³² Según el profesor Diego Baudrit, hay *autocontrato* “cuando es un mismo sujeto el que forma el contrato, por reunirse en esa persona la calidad de representar a todas las partes contratantes” (BAUDRIT, Diego, *Teoría General del Contrato*, San José, Juricentro, 2ª Edición, 1990, Pág. 28.); Puede consultarse además la obra de DÍAZ DE ENTRE-SOTOS, María, *El autocontrato*, Editorial Tecnos, Madrid, 1990, 270 páginas.

2. EL VENDEDOR

El vendedor debe tener capacidad de actuar, porque mediante el contrato de compraventa realiza un acto de **disposición** de la propiedad de un bien corporal.

En principio, no existen restricciones en materia de legitimación para el vendedor, salvo las establecidas por los artículos 1263 del Código Civil, 204 y 228 del Código de Familia, antes mencionados. A ellas debemos añadir la prohibición a los padres de familia de vender o enajenar los bienes de sus hijos menores, “*salvo en caso de necesidad o de provecho evidente para el menor. Para ello será necesaria autorización judicial si se tratare de inmuebles o de muebles con un valor superior a diez mil colones.*” (Artículo 134 del Código de Familia).

Pueden existir además limitaciones convencionales cuando se adquiere un bien a título gratuito: “*Es permitido establecer limitaciones a la libre disposición de los bienes, únicamente cuando estos se transfieren por título gratuito. Pero no serán válidas por un plazo mayor de diez años, salvo tratándose de beneficiarios menores de edad, en este término puede ampliarse hasta que el beneficiario cumpla veinticinco años de edad. Serán nulas por contrarias al interés, y a la libre disposición de los bienes como atributo del dominio, las limitaciones establecidas por mayor tiempo del indicado en el presente artículo y, en consecuencia, el Registro Público hará caso omiso de ellas en cuanto excedan de los términos señalados, considerándose el bien libre de toda restricción.*” (Artículo 292 del Código Civil).

También pueden estipularse contractualmente limitaciones sobre una cosa que es transmitida a título oneroso, pero tales restricciones constituirán obligaciones de naturaleza personal para el adquirente. Estos impedimentos contractuales no afectan propiamente a la cosa, como sí lo hacen las limitaciones permitidas en el artículo 292 citado, pero implican obligaciones jurídicas personales del comprador que, siempre que no sean abusivas y tengan una causa justa, pueden resultar

válidas y exigibles en términos de responsabilidad contractual. Un ejemplo sería si yo transmito un establecimiento mercantil con la prohibición de variar su destino o de establecer otro similar en determinado territorio; o bien, si vendo mercadería a un detallista para que la distribuya en determinada forma.

En cuanto a los actos realizados por menores a través de sus representantes, el profesor Diego BAUDRIT considera que: *“Hay casos en los que pareciera que sólo hay legitimación, como cuando se celebran contratos en los que menores de edad intervienen representados por sujetos mayores. En esas hipótesis hay presencia de la capacidad de actuar del representante, que es legitimado para el contrato, y de la capacidad jurídica – genérica – del menor. La legitimación se observa claramente en el hecho de que el representante tiene que tener una autorización expresa para actuar a nombre del menor.”*³³

Queda sin embargo la duda en relación con las compraventas que diariamente realizan menores entre sí o en relación con otras personas que sí tienen capacidad plena de actuar. Como ejemplo puede citarse la compra de confites y golosinas en la pulpería o supermercado, o la compra de otros víveres que los padres encargan a sus hijos menores. Estos casos parecen estar amparados por la costumbre y son válidos **como causas de atribución patrimonial**, es decir, como causas que legitiman el traspaso de propiedad del bien vendido, del vendedor al menor; y el pago de precio, del menor al comerciante.

En el caso de los encargos hechos por los padres a sus hijos menores, el artículo 1260 del Código Civil dispone que *“No pueden ser mandatarios los que no tienen capacidad para obligarse por sí mismos. Sin embargo los menores pueden ser mandatarios no judiciales; pero el mandante no tendrá acción contra el menor sino conforme a las reglas generales que rigen la responsabilidad de los actos de dichos menores”*. El principio es que los mandatarios requieren de capacidad de actuar, ello no sólo para efecto de su eventual responsabilidad derivada del

³³ BAUDRIT, Diego, Teoría General del Contrato, San José, JURICENTRO, 2ª edición, 1990, Pág. 14.

contrato, sino porque el objeto del mandato es la realización de actos jurídicos a nombre del mandante. No obstante, la ley establece una excepción: los menores sí pueden ser mandatarios, pero el mandante no podrá exigirles responsabilidad, es decir, que el poderdante asume totalmente el riesgo de la ejecución del encargo.

De alguna forma la ley permite la ejecución de actos jurídicos por parte de los menores, en calidad de mandatarios de otras personas con capacidad de actuar, en los términos expresados por la norma mencionada.

Lo cierto es que estas compraventas cotidianas hechas por los menores no han generado discusión en estrados judiciales, ya que son contratos de ejecución inmediata e instantánea y, por lo general, de poco valor económico. En consecuencia, no han provocado mayor problema jurídico, constituyéndose simplemente en causas de atribución patrimonial. Quizá a ello ha contribuido el escaso valor de los bienes que, por lo ordinario, negocian los menores en estos tratos rutinarios; así, una discusión judicial resultaría excesivamente onerosa en relación con el posible objeto del litigio.