

FACULTAD DE DERECHO

UDELAR

10 DE ABRIL DE 2020

*CURSO PROFESOR ARTURO CAUMONT 2020 DE DERECHO CIVIL DE LOS  
CONTRATOS ESPECIALES*

## ***DESARROLLO CONCEPTUAL BASICO DE APOYO PARA EL ESTUDIO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA***

### **SEGUNDA PARTE**

**Nota Importante:** El presente documento consigna referencias jurídicas y desarrollos *básicos* para abordar el estudio del Contrato de Compraventa. *Deberá por consiguiente complementársele con la lectura de los Libros correspondientes.*

**PLEXO NORMATIVO REGULADOR DE LECTURA OBLIGADA: ARTICULOS  
1661 a 1766 del CÓDIGO CIVIL.**

Establecida por desarrollo conceptual básico la noción de aspectos técnicos de la Compraventa para la comprensión del Contrato por los Alumnos y reiterando que tales desarrollos básicos deben ser necesariamente complementados por los Discípulos mediante el estudio de la Bibliografía que se indicó en la Carta que el suscripto Profesor les entregó el primer día de clase, corresponde desarrollar - como se anunciara en la anterior entrega- una segunda parte de nociones referidas al Contrato bajo análisis.

Presenta relevancia técnica el segmento normativo que el Codificador asignó a lo que denominó legalmente ***DE LAS INCAPACIDADES ESPECIALMENTE  
RELATIVAS AL CONTRATO DE COMPRAVENTA (Arts. 1675 a 1679).***

De tal segmento normativo interesa analizar conceptualmente el Artículo 1678 porque en su desarrollo se incluyen situaciones jurídicas que no se ajustan técnicamente a lo que en la actualidad doctrinaria se afirma, sobremanera en lo directamente atinente a los conceptos de CAPACIDAD, LEGITIMACION RECEPTICIA y PODER NORMATIVO NEGOCIAL.

En efecto, el codificador denominó el Capítulo empleando las palabras/concepto INCAPACIDADES ESPECIALES, con lo cual dirigió su sentido hacia la noción aplicada de CAPACIDAD para referirse con ella a las situaciones prohibitivas desarrolladas en los numerales del Artículo 1678.

Como es sabido, la Capacidad resulta ser un MODO DE SER de las personas, atendiendo a su posibilidad intrínseca de discernimiento constituir relaciones jurídicas. De ello emerge que las situaciones regladas en los numerales del Art. 1678 no se refieren en realidad a una aptitud intrínseca de los sujetos destinatarios de las prohibiciones para discernir ingresar en relaciones jurídicas. Ello motivó que la Doctrina -en especial los estudios del Profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad Pública José Sánchez Fontans- diera un paso conceptual sustitutivo proponiendo que esas situaciones fueran comprendidas dentro del concepto de LEGITIMACION PASIVA o RECEPTICIA que fuera tomado de los estudios que en 1911 llevara a cabo en Derecho Procesal el jurista italiano Francesco Carnelutti. Esta conceptualización parte de la base de considerar que sin perjuicio de ser una persona capaz no le está permitido, por determinadas razones de política legislativa, ingresar en relaciones jurídicas con otras personas. El concepto de Legitimación pasiva o recepticia se mantuvo muchos años vigente como explicación conceptual de las situaciones prohibitivas contenidas en el preindicado Art. 1687 CC. Sin embargo, entre otras consideraciones, se descartó como concepto admisible puesto que la Legitimación Pasiva o Recepticia es uno de los segmentos con los que se clasifica

la Legitimación como género. El otro segmento es la denominada LEGITIMACION PARA DISPONER. Ahora bien, la falla de la Legitimación Recepticia como explicación conceptual admisible radica en que ella no es lógicamente aceptable desde que su falta conduce a la nulidad del acto mientras que la ausencia de Legitimación Para Disponer -su compañera de especie en el género común LEGITIMACION- conduce a la ineficacia del acto dispositivo de la enajenación. Siendo ambas especies de un mismo género no resulta admisible que la ausencia de ellas conduzca a resultados jurídicos diferentes.

Ello condujo a explicar las situaciones prohibitivas del multicitado Art. 1678 como casos de FALTA DE PODER NORMATIVO NEGOCIAL, conceptualización propuesta por los Catedráticos de la Facultad de Derecho de la Universidad de la República Profesores Escribano Eugenio Cafaro y Doctor Santiago Carnelli en su fundamental Obra EFICACIA CONTRACTUAL, que se encuentra especialmente recomendada como fondo bibliográfico de la Asignatura en la Carta que el suscripto Profesor entregó a sus Discípulos en el Aula el primer día de clase conjuntamente con el Listado de Conceptos Fundamentales para la comprensión de la Asignatura. El concepto de Poder Normativo Negocial se refiere a un PRESUPUESTO DE EXISTENCIA DE LOS CONTRATOS (cuya ausencia, por lo tanto, no conduce a un estado de Nulidad o Invalidez sino de Inexistencia) proviene de la concepción del Contrato como una Norma Jurídica Individuada, esto es, una Norma de Derecho destinada a regular los intereses de las personas consideradas en su individualidad personal como sujetos que se vinculan jurídicamente con otros. Y así como existe un Poder Normativo para crear Normas de Derecho general (por ejemplo, el Poder Legislativo de una Nación tiene precisamente el Poder de crear normas generales vinculantes, como las Leyes) también existe un Poder Normativo de Creación de Reglas para la esfera privada de los sujetos. De esta manera, pues, las situaciones prohibitivas

consignadas a lo largo del Artículo 1678 del Código Civil se explican por medio del Poder Normativo Negocial, ausente para los individuos vendedores en las instancias allí referidas.

Como consecuencia de una contratación eventual transgrediendo la normativa el efecto de la misma será su INEXISTENCIA (y no de Nulidad o Invalidez, no obstante el tenor literal del texto del Artículo 1678CC) pues esa es la consecuencia directa de la inexistencia de Poder Normativo Negocial en tanto el mismo resulta ser un PRESUPUESTO DE EXISTENCIA DE LOS CONTRATOS.

**Se exhorta a los Alumnos analizar el Artículo 1678 CC en particular para esta temática.**

A continuación corresponde ingresar en el Estudio de una dimensión importante del Contrato de Compraventa, cual es el del Haz Obligacional de la misma porque ofrece particular interés, en perspectiva funcional, especialmente en lo que concierne a las denominadas obligaciones del Vendedor, pues el planteo normativo del codificador en tal área ha sido objeto de críticas técnicas que el Alumno debe imprescindiblemente conocer.

## **HAZ OBLIGACIONAL**

Del examen ya realizado en la Primera Parte respecto de la definición del Contrato de Compraventa a través de la combinación de los Artículos 1661 y 1662 del Código Civil surge que el COMPRADOR está obligado a pagar el PRECIO y que éste puede consistir en dinero o en dinero y un bien conjuntamente. De manera, pues que se debe analizar la situación particular en la que se contrató en este aspecto para discernir cómo se lleva a cabo la paga correspondiente desde que si media un bien mueble o inmueble en el elemento precio (conjuntamente

con una suma de dinero) es necesario seguir las reglas que especialmente existen para la traslación dominial de dichos bienes en concepto de pago.

La obligación de pagar el precio por parte del Comprador se encuentra legislada en los Artículos 1728 a 1735 del Código Civil a cuya lectura cuales debe remitirse el Alumno, tomando en consideración la reglamentación que de la paga hace el codificador específicamente para la Compraventa en ese segmento normativo. Se deberá considerar asimismo que en lo referente a sumas de dinero el pacto de las partes en el preindicado Contrato se halla rigurosamente controlado por la Ley de Usura cuyo articulado deberá ser asimismo estudiado por el Discípulo.

Ahora bien, la temática que sobresale por su peculiar manejo conceptual es la que se refiere a las **OBLIGACIONES DEL VENDEDOR** porque el Artículo 1686, que la establece, es susceptible de críticas importantes.

En efecto, la mencionada norma expresa que ***“las obligaciones del vendedor se reducen en general a dos, la entrega o tradición y el saneamiento de la cosa vendida (Artículos 758 y 769). La tradición se verifica conforme a las reglas establecidas en el Título III del Libro Tercero”***.

Como sucede en no pocas ocasiones, la letra de la Ley no se ajusta completamente al universo conceptual de la asignatura en la cual la norma rige. Además de ser éste un problema de Teoría General del Derecho, es una cuestión atinente al valor de los conceptos que deben considerarse vigente cuando el legislador no los acoge en sus normas.

De esta manera, pues, la Doctrina ha indicado que en el Artículo 1686 en verdad no está el Vendedora obligado a transferir la propiedad del bien objeto de la Compraventa ni, por otra parte, resulta ser de naturaleza obligacional la responsabilidad del Vendedor por Saneamiento ora por Evicción ora por Vicios Ocultos.

En lo concerniente a la obligación de entregar la cosa se afirma que la misma no es a nivel de traslación de dominio sino a nivel de traslación de la posesión (Vacuo Possesio). Pero si el vendedor resulta ser el dueño del bien (titular del derecho de propiedad) la obligación de entregar la cosa se cumple transfiriendo su dominio porque en virtud del Art. 1732 del Código se prohíbe el Pacto de Reserva del Dominio, vale decir, no es válido mantener la propiedad de la cosa objeto de la venta, interpretación contextual e histórica pues se recuerda que Narvaja expresó en sus anotaciones marginales a su entonces Proyecto de Código que la solución por la que optaba difería de la solución que al respecto daba Velez Sarsfield para el Proyecto de Código Civil de Argentina en el cual se disponía que la obligación del vendedor era transferir la propiedad. De esta manera se propone por la Doctrina nacional que en la expresión “entrega o tradición” empleada en el Artículo 1686 la letra “o” está expresada no con el significado de ser un factor de sinonimia, vale decir, no tornando sinónimos los términos “entrega” y “tradición” sino en términos de **diferenciación** que importa que el cumplimiento de la obligación del vendedor se puede obtener tanto entregando a nivel de posesión cuanto a nivel de traslación de la propiedad, de modo que la ejecución de la prestación se alcanza con CUALQUIERA de ambas acciones jurídicas.

En cuanto al denominado Saneamiento por Evicción y al Saneamiento por Vicios Ocultos, consignados en el preindicado Artículo 1686 como integrando el haz OBLIGACIONAL del Contrato, a cargo del Vendedor, la Doctrina entiende en términos unánimes que la naturaleza Jurídica del referido estatuto de Saneamiento NO ES OBLIGACIONAL SINO QUE SE TRATA DE UNA HIPOTESIS DE RESPONSABILIDAD A TITULO DE GARANTIA. Y ello por cuanto no es jurídicamente admisible que el contenido de una obligación sea el de que NADIE pueda ejercer una acción sobre el bien que pasa al comprador en base a un mejor derecho (como sería, por ejemplo, una acción reivindicatoria por

la que se obtuviera finalmente una sentencia judicial pasada en autoridad de cosa juzgada por la cual se privada a ese comprador de todo o de una parte del bien comprado) puesto que tal obligación es in limine de imposible cumplimiento. Ello torna la situación en una responsabilidad civil a título de GARANTIA, lo cual significa que el vendedor RESPONDERÁ por Daños y Perjuicios y rubros determinados en el Código Civil en sede de regulación procesal y sustantiva del Saneamiento por Evicción. Y también será Responsabilidad Civil a Título de Garantía en caso de Vicios Ocultos precisamente porque el Vendedor no puede ser **obligado** técnicamente a que la cosa no tenga vicios que él mismo no conoce por ser ocultos.

El Alumno deberá ingresar a la lectura analítica del correspondiente articulado que el Código provee tanto para el Saneamiento por Evicción cuanto para el Saneamiento por Vicios Ocultos, regulación claramente entendible a partir de la preindicada Lectura Analítica y de conformidad con las consideraciones precedentes sobre su Naturaleza Jurídica.

***A SEGUIR EN PROXIMA ENTREGA: OTRAS PERSPECTIVAS CONCEPTUALES DE LA COMPRAVENTA.***

**ARTURO CAUMONT**

***PROFESOR TITULAR***