Mario Castillo Freyre



Tratado de la Venta

Vol. XVIII Tomo V Biblioteca PARA LEER EL CÓDIGO CIVIL

Pontificia Universidad Católica del Perú FONDO EDITORIAL 2000

Mario Castillo Freyre (Lima, 1964) es abogado en ejercicio titulado en la Pontificia Universidad Católica del Perú y socio del Estudio que lleva su nombre. También es Magíster y Doctor en Derecho por la misma casa de estudios.

Es autor de numerosas obras y artículos de su especialidad, entre ellos, *Los Contratos sobre Bienes Ajenos* (1990), *El Bien Materia del Contrato de Compraventa* (1992), *El Precio en el Contrato de Compraventa y el Contrato de Permuta* (1993), *Las Obligaciones y sus Modalidades. Visión Histórica* (1996), *Los Contratos Típicos. Visión Histórica* (1996), *Las Doctrinas Tradicionales Frente a la Contratación Computarizada, Tomos I, II, III y IV* (1996), *Todos los Poderes del Presidente. Ética y Derecho en el Ejercicio de la Presidencia* (1997) y *Tentaciones Académicas. La Reforma del Código Civil Peruano de 1984, Tomos I y II* (1998).

Asimismo, Mario Castillo es coautor, con el Doctor Felipe Osterling Parodi, del *Tratado de las Obligaciones*, obra cuyos nueve primeros tomos han sido publicados entre 1994 y 1999, además del libro *Estudios sobre las Obligaciones Dinerarias en el Perú* (Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, 1995).

Castillo es catedrático de Derecho Civil (Obligaciones y Contratos) en las Facultades de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad Femenina del Sagrado Corazón y la Universidad de Lima.

MARIO CASTILLO FREYRE
Profesor de Obligaciones y Contratos en la
Pontificia Universidad Católica del Perú,
en la Universidad Femenina del Sagrado Corazón y
en la Universidad de Lima

TRATADO DE LA VENTA

TOMO V

BIBLIOTECA
PARA LEER EL CÓDIGO CIVIL
VOLUMEN XVIII

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FONDO EDITORIAL 2000

Tratado de la Venta
Tomo V

Primera edición: noviembre de 2000

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú
Av. Universitaria cuadra 18, San Miguel, Lima-Perú
Telf. 460-0872 - 460-2291 - 460-2870 anexos 220 y 356
E-mail: feditor@pucp.edu.pe

Diseño de cubierta: Enrique Ottone
Grabado de cubierta: Honoré Daumier

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Derechos reservados

ISBN: 9972-42-366-2
ISBN: 9972-42-372-7
Depósito Legal: 1501052000-4149

Impreso en el Perú - Printed in Peru

TOMO V

CONTENIDO

— COMPRAVENTA DE BIENES MUEBLES A PLAZOS 17
— Antecedentes nacionales del artículo 1566 17
— Análisis 18
1. Evolución y base legal del Registro Fiscal de Ventas a Plazos 18
2. Concepto del Registro Fiscal de Ventas a Plazos y bienes registrables 53
3. Ventajas del Registro 54
4. Sistema operativo. El procedimiento de inscripción 55
5. Procedimiento por falta de pago 58
6. Otras funciones del Registro Fiscal de Ventas a Plazos 61
7. Cuestionamientos en torno a la aplicación de las normas que rigen las ventas a plazos 61
8. Comentarios y conclusiones sobre el funcionamiento del Registro 63
9. Mejoras sugeridas 65
10. Jurisprudencia peruana del artículo 1566 66
11. El Registro de Ventas a Plazos en España 86
11.1. Consideraciones generales 86
11.2. Normatividad legal aplicable 87
11.3. La Ley 28/1998 de Venta a Plazos de Bienes Muebles 88
11.3.1. Ámbito de aplicación 88
11.3.2. Definición del contrato de venta a plazos 88
11.3.3. Formalidad y eficacia del contrato 89
11.3.4. Contratos de préstamo de financiación para las ventas a plazos 89

11.3.5. Facultad de desistimiento del comprador 90
11.3.6. Incumplimiento del comprador 92
11.3.7. Incumplimiento del deudor 93
11.4. La publicidad de las ventas a plazos de bienes muebles en España 95

CAPÍTULO SEXTO
Transferencia del riesgo

— EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE BIENES CIERTOS 99
— Antecedentes nacionales del artículo 1567 99
— Fuentes y concordancias extranjeras 100
— Análisis 101
1. Consideraciones generales sobre el Capítulo Sexto Advertencia necesaria 102
2. Momento en el cual se transfiere el riesgo 107
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1567 114
— Fundamento 114

— EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE BIENES PUESTOS A DISPOSICIÓN DEL COMPRADOR 115
— Antecedentes nacionales del artículo 1568 115
— Análisis 116
1. Ámbito de aplicación de la norma 117
2. La mora del acreedor 118
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1568 122
— Fundamento 122

— EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE BIENES POR PESO, NÚMERO O MEDIDA 123
— Antecedentes nacionales del artículo 1569 123
— Fuentes y concordancias extranjeras 126
— Análisis 127
1. Ámbito de aplicación de la norma a los bienes inciertos y fungibles 129
2. Supuestos comprendidos en la norma 129

2.1. Que los bienes materia de la compraventa sean inciertos 129
2.1.1. Que los bienes pertenezcan a un género o especie prácticamente ilimitado, de modo tal que el acreedor deba efectuar un proceso de elección entre ellos, a fin de determinar cuál o cuáles son aquellos que le serán entregados 129
2.1.2. Que los bienes pertenezcan a una especie o género limitado 130
2.2. Que los bienes materia de la compraventa sean fungibles 131
2.2.1. Que los bienes pertenezcan a un género o especie prácticamente ilimitado, de modo tal que el acreedor deba efectuar un proceso de individualización entre ellos, a fin de determinar cuál o cuáles son aquellos que le serán entregados 131
2.2.2. Que los bienes pertenezcan a una especie o género limitado 132
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1569 134
— Fundamento 134

— EXPEDICIÓN DEL BIEN A LUGAR DISTINTO AL PACTADO ORIGINALMENTE PARA SU ENTREGA 135
— Antecedentes nacionales del artículo 1570 135
— Fuentes y concordancias extranjeras 136
— Análisis 137
1. Ausencia de lógica en la norma 138
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1570 140
— Fundamento 141

CAPÍTULO SÉPTIMO
Venta a satisfacción del comprador, a prueba y sobre muestra

— Palabras preliminares sobre el Capítulo Séptimo. Advertencia necesaria 141

— COMPRAVENTA A SATISFACCIÓN DEL COMPRADOR 142
— Antecedentes nacionales del artículo 1571 142
— Fuentes y concordancias extranjeras 144
— Análisis 147
1. Nomenclatura 149
2. Naturaleza jurídica 149
3. Supuesta configuración especial de este contrato 156
4. Celebración del contrato 158
5. «Comprador» o destinatario de la oferta 159
6. Declaración de conformidad 159
7. Formalidad para la aceptación 162
8. Plazo para aceptar 164
9. Diferencias entre la compraventa a satisfacción del comprador y la compraventa a prueba 165
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1571 168
— Fundamento 168

— COMPRAVENTA A PRUEBA O A ENSAYO 169
— Antecedentes del artículo 1572 169
— Fuentes y concordancias extranjeras 171
— Análisis 173
1. Delimitación conceptual 175
2. Condición suspensiva 176
3. Concepto y naturaleza jurídica 180
4. Momento en que debe efectuarse la prueba 187
5. Manera en que debe realizarse la prueba 188
6. Consecuencias de la no realización de la prueba 189
6.1. Consecuencias de la realización de la prueba, con resultado positivo, que no fuere comunicado al vendedor dentro del plazo estipulado 189
6.2. Consecuencias de la realización de la prueba, pero que ésta tenga un resultado negativo, el mismo que se comunique al vendedor dentro del plazo convenido 190
6.3. Consecuencias de la realización de la prueba con resultado negativo, pero que el mismo no se comunique al vendedor dentro del plazo convenido 190
6.4. Diferencias entre la compraventa a satisfacción del comprador y la compraventa a prueba 192
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1572 193
— Fundamento 193

— COMPRAVENTA SOBRE MUESTRA 195
— Antecedentes nacionales del artículo 1573 195
— Fuentes y concordancias extranjeras 196
— Análisis 197
1. Consideraciones generales 198
2. Disconformidad de la calidad del bien 206
3. Magnitud de la disconformidad 207
4. Diferencias entre la compraventa a prueba y la compraventa sobre muestra 213
5. Diferencias entre la compraventa sobre muestra y la compraventa con muestra-tipo 215
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1573 218
— Fundamento 218

CAPÍTULO OCTAVO
Compraventa sobre medida

— COMPRAVENTA POR EXTENSIÓN O CABIDA 219
— Antecedentes nacionales del artículo 1574 219
— Fuentes y concordancias extranjeras 222
— Análisis 230
1. Antecedentes 232
2. La compraventa sobre medida en el Código Civil de 1984. Generalidades 233
3. Los principios de identidad e integridad del pago en las obligaciones de dar 234
4. Bienes susceptibles de constituir objeto de la prestación del vendedor en la compraventa sobre medida 238
5. Concepto 238

6. Obligación de reintegro de parte del bien o devolución de parte del precio 247
6.1. Que el bien entregado no tenga las dimensiones pactadas, sino dimensiones mayores 249
6.2. Que el bien entregado no tenga las dimensiones pactadas, sino dimensiones menores 249
6.3. Si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es menor o igual que un décimo de la indicada en el contrato 250
6.4. Si el exceso o falta en la extensión o cabida es mayor que un décimo de la indicada en el contrato 250
6.4.1. Pagar lo que se halle de más, o exigir al vendedor que le devuelva el precio correspondiente a lo que se halle de menos (argumento del artículo 1574) 250
6.4.2. Demandar la rescisión del contrato (argumento del artículo 1575) 251
7. La compraventa sobre medida en otros ordenamientos jurídicos 251

— FACULTAD DEL COMPRADOR PARA RESCINDIR EL CONTRATO 263
— Antecedentes nacionales del artículo 1575 263
— Fuentes y concordancias extranjeras 265
— Análisis 272
1. Opción de rescindir el contrato 274
2. ¿Rescisión o anulabilidad? 279
3. El tema regulado en el artículo 1575 del Código nacional en el contexto del Derecho extranjero 287
4. Jurisprudencia peruana del artículo 1575 296
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1575 296

— PLAZO PARA EL PAGO O DEVOLUCIÓN DEL EXCESO 299
— Antecedentes nacionales del artículo 1576 299
— Fuentes y concordancias extranjeras 301
— Análisis 302
1. El plazo de gracia en la compraventa sobre medida 303

— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1576 307
— Fundamento 307

— COMPRAVENTA EN BLOQUE 309
— Antecedentes nacionales del artículo 1577 309
— Fuentes y concordancias extranjeras 311
— Análisis 314
1. Tema abordado por el artículo 1577 315
2. Supuestos comprendidos en el artículo 1577 316
2.1. Si se vende un bien como cuerpo cierto y determinado, sin indicación de su extensión o cabida 316
2.2. Si se vende un bien como cuerpo cierto y determinado, fijando precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, sino indicando esta última en el contrato, y la extensión o cabida real del bien difiere de la pactada hasta en una décima parte 321
2.3. Si se vende un bien como cuerpo cierto y determinado, fijando precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, sino indicando esta última en el contrato, y la extensión o cabida pactada del bien difiere de la real en más de una décima parte 322
3. La compraventa en bloque en el Derecho de otros países 324

— COMPRAVENTA DE BIENES HOMOGÉNEOS POR UN SOLO Y MISMO PRECIO 333
— Antecedentes nacionales del artículo 1578 333
— Fuentes y concordancias extranjeras 335
— Análisis 338
1. Ámbito de aplicación de la norma a la compraventa en bloque y a la compraventa sobre medida de varios bienes homogéneos 339
1.1. Primer párrafo (compraventa en bloque) 340
1.2. Segundo párrafo (compraventa sobre medida) 341
2. El tema en el Derecho de otros países 342

— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1578 352
— Fundamento 352

— PLAZO DE CADUCIDAD 353
— Antecedentes nacionales del artículo 1579 353
— Fuentes y concordancias extranjeras 354
— Análisis 357
1. El sentido de preceptos similares en nuestra tradición jurídica 359
2. El tema de los plazos en el Derecho Peruano 363

CAPÍTULO NOVENO
Compraventa sobre documentos

— LA COMPRAVENTA SOBRE DOCUMENTOS 367
— Antecedentes nacionales del artículo 1580 367
— Fuentes y concordancias extranjeras 368
— Análisis 369
1. Reflexiones preliminares 369
2. Sentido del artículo 1580 369
2.1. Antecedentes 369
2.2. El título representativo de las mercaderías 386
2.3. Proceso de celebración y ejecución del contrato 389
2.4. Efectos de la entrega del título 390
2.5. Compraventa normal de mercaderías 390
2.6. Momento de celebración del contrato 392
2.7. Aplicación de la teoría del riesgo 394
2.7.1. La teoría del riesgo en la «compraventa sobre documentos» que no constituya una compraventa internacional o a distancia de mercaderías 395
2.7.2. La teoría del riesgo en la compraventa internacional o a distancia de mercaderías 396
3. Contrato de compraventa internacional de mercaderías 396
4. Fuentes que rigen la compraventa internacional de mercaderías 399

4.1. La Convención de Viena 400
4.1.1. Análisis de los artículos 1 a 6 de la Convención de Viena 402
4.1.2. Análisis de los artículos 7 a 13 de la Convención de Viena 405
4.1.3. Análisis de los artículos 14 a 24 de la Convención de Viena 411
4.1.4. Análisis comparativo de los artículos 25 a 34 de la Convención de Viena 426
4.1.5. Análisis comparativo de los artículos 34 a 44 de la Convención de Viena 434
4.1.6. Análisis comparativo de los artículos 45 a 52 de la Convención de Viena 443
4.1.7. Análisis comparativo del artículo 53 de la Convención de Viena 450
4.1.8. Análisis comparativo de los artículos 54 a 59 de la Convención de Viena 451
4.1.9. Análisis del artículo 60 de la Convención de Viena 454
4.1.10. Análisis comparativo de los artículos 61 a 65 de la Convención de Viena 456
4.1.11. Análisis comparativo de los artículos 66 a 70 de la Convención de Viena 460
4.1.12. Análisis comparativo de los artículos 71 a 80 de la Convención de Viena 468
4.1.13. Análisis comparativo de los artículos 81 a 84 de la Convención de Viena 474
4.1.14. Análisis comparativo de los artículos 85 a 88 de la Convención de Viena 477
4.1.15. Análisis comparativo de los artículos 89 a 101 de la Convención de Viena 482
4.2. Normas del Código Civil aplicables a la compraventa internacional de mercaderías 482
5. Los Incoterms 483
5.1. La cláusula FOB (*Free on board* o libre a bordo) 485
5.1.1. Obligaciones del vendedor en la cláusula FOB 486
5.1.2. Obligaciones del comprador en la cláusula FOB 489

5.2. La cláusula CIF (*Cost, insurance & Freegat* o costo, seguro y flete) 491
5.2.1. Obligaciones del vendedor en la cláusula CIF 493
5.2.2. Obligaciones del comprador en la cláusula CIF 496
5.3. La cláusula FAST (*Free, alongside ship* —libre al costado del buque—) 498
6. Jurisprudencia peruana del artículo 1580 498
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1580 499
— Fundamento 499

— MOMENTO Y LUGAR DEL PAGO DEL PRECIO 501
— Antecedentes nacionales del artículo 1581 501
— Fuentes y concordancias extranjeras 502
— Análisis 503
1. Momento y lugar de pago del precio en la «compraventa sobre documentos» que no constituye compraventa internacional de mercaderías 503
2. Supuesto de regularidad de los documentos. Efectos 503
3. Momento y lugar de pago del precio en la compraventa internacional de mercaderías 505
— Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1581 509
— Fundamento 509

COMPRAVENTA DE BIENES MUEBLES A PLAZOS

Artículo 1566.- «Los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles inscritos en el registro correspondiente se rigen por la ley de la materia».

Antecedentes nacionales del artículo 1566

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre de 1836; ni en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836; así como tampoco en el Código Civil de 1852; ni en el Proyecto de Código Civil de 1890; en el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925; el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926; el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora, de 1936; el Código Civil de 1936; el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981; ni en el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981.

El tema fue abordado por primera vez en el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, en su artículo 1529: «Los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles inscritos en el registro correspondiente se rigen por la ley de la materia y supletoriamente por las disposiciones de este Código».

Análisis

Cuando el artículo 1566 del Código Civil hace referencia a que los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles inscritos en el registro correspondiente se rigen por la ley de la materia, está aludiendo, indudablemente, al Registro Fiscal de Ventas a Plazos.

1. Evolución y base legal del Registro Fiscal de Ventas a Plazos

El Registro Fiscal de Ventas a Plazos se creó con la Ley N° 6565, de fecha 12 de marzo de 1929.[1]

[1] La citada Ley N° 6565, así como las principales normas que rigen en la actualidad al Registro Fiscal de Ventas a Plazos, son las siguientes:

(I) REGISTRO FISCAL DE VENTAS A PLAZOS PARA LIMA, CALLAO Y BALNEARIOS

LEY N° 6565

(12 de marzo de 1929)

Artículo 1.- Créase para Lima, Callao y balnearios, un Registro Fiscal de Ventas a Plazos, de objetos provistos de numeración u otros signos que permitan individualizarlos, el que será supervigilado por el Gobierno, por medio de la Inspección Fiscal de Bancos.

Artículo 2.- Los interesados podrán inscribir, facultativamente, las ventas a plazos de automóviles, camiones, ómnibus, bicicletas, motocicletas, sydecars, tractores, pianos, pianolas, armónicas, órganos, gramófonos (victrolas), máquinas de coser, máquinas de escribir, calculadoras, registradoras, motores, linotipos, prensas y máquinas y demás que sean objeto de este género de ventas; así como los contratos en que se establece que la cosa pasará a ser propiedad del arrendatario, después de haber efectuado el pago de un determinado número de cuotas.

Artículo 3.- Las personas que han adquirido objetos inscritos no podrán verificar contrato de venta, permuta, arrendamiento o prenda, sin acompañar un certificado de cancelación del asiento, que expedirá el Registrador una vez comprobado el cumplimiento de las condiciones estipuladas en el contrato de adquisición, o que no hay inconveniente para aceptar la operación por consentimiento del vendedor originario.

Artículo 4.- Los comerciantes o particulares que, sin proveerse del certificado y demás documentos que expida el Registro, reciban la cosa en dominio, uso o prenda, serán obligados a devolverla a dicho vendedor originario que tenga inscrito el contrato. La orden de devolución la decretará el Registrador Fiscal, a solicitud del interesado y la ejecutará la autoridad política, recogiendo la cosa del poder de quien la tenga.

Artículo 5.- El vendedor no está obligado a producir la prueba del dolo exigida por el artículo 1392 del Código Civil, cuando se trate de objeto oportunamente inscrito en el Registro.

(Este artículo se refería al Código Civil Peruano de 1852, cuya disposición contenida en el artículo 1392 citado, fue luego modificada por el Código Civil de 1936, el cual en su numeral 1416 ya no exigía la prueba del dolo para los casos de rescisión de venta de cosas muebles ya entregadas, cuyo precio no se pagó ni afianzó y en donde no se perjudicaba al tercero que las haya comprado del primer comprador y las tenga ya en su poder.

El Código Civil de 1984 no contiene, norma especifica al respecto. Sin embargo, resulta aplicable al caso el artículo 1329 como norma general en caso de inejecución de obligaciones).

Artículo 6.- A solicitud del vendedor que tenga inscrito el contrato, el Registrador Fiscal notificará al comprador que adeude más de tres cuotas consecutivas, para que verifique su pago, y de no efectuarlo en el término de diez días, mandará recoger la cosa por medio de la autoridad política para proceder a su remate. El producto de la subasta se aplicará al pago de las cuotas pendientes y de los gastos del remate, y el saldo, si lo hubiere, se entregará al comprador.

Artículo 7.- El procedimiento prescrito en los artículos 4° y 6°, se sustituye a la acción rescisoria, cuando la cosa registrada adeuda la mitad o más del precio pactado. En este caso se decretará el remate sobre la base de las dos terceras partes del precio convenido, y verificada la subasta se abonará al vendedor el importe de su crédito, los intereses legales y los gastos del remate.

(Este artículo ha sido adecuado por el propio Registro Fiscal de Ventas a Plazo, teniendo en cuenta las circunstancias actuales, siendo el texto vigente el siguiente:

Artículo 7.- El procedimiento prescrito por las disposiciones de esta Ley, se seguirá hasta que se lleve a cabo la subasta, sobre la base de las dos terceras partes del precio convenido, debiendo abonarse con el producto al ejecutante, el valor del crédito, los intereses y los gastos del remate.

Si no hubiese postores y el vendedor, en este caso, no pidiera la adjudicación de la cosa sacada a subasta, se procederá a un segundo remate, con deducción del quince por ciento sobre la base primera.

Si en esta nueva licitación tampoco se presentaran postores, y no pidiera la adjudicación por el ejecutante se convocará sin sujeción a base alguna a un tercero y último remate en el que se adjudicará mayor precio por ella.

Sólo podrá suspender el remate, en cualquiera de los casos a que se contrae la presente disposición, si el ejecutando abona íntegramente, en el mismo acto las cuotas pendientes, los intereses legales y las costas del proceso).

Artículo 8.- Cuando un tercero embargue la cosa registrada, el vendedor tendrá derecho preferente sobre el producto del remate para obtener el pago de la parte de precio que se le adeude. El embargante deberá presentar al juez un certificado de la oficina Registradora en el que conste que la cosa rematada no adeuda saldo del precio.

Artículo 9.- Si el producto del remate fuere inferior al saldo adeudado por el comprador, el vendedor que haya registrado el contrato, tendrá igualmente preferencia sobre el subastador, para exigir en el acto de cerrarse la diligencia, sin otra formalidad, que se le adjudique por el precio adeudado.

Artículo 10.- La preferencia en el caso previsto por el artículo que precede, se acordará también en el juicio que siga el vendedor al comprador de una cosa registrada para obtener el pago del precio.

Artículo 11.- Para gozar de los privilegios que esta ley establece, es indispensable que el vendedor inscriba la cosa en el registro antes de entregarla al comprador. La solicitud de inscripción será firmada por el comprador expresando su conformidad.

(El ejercicio de esta facultad fue luego agilizado mediante Decreto Supremo N° 004-86-ICTI/CO, de fecha 8 de febrero de 1986 (XV), cuyo texto en redacción completa, aparece más adelante).

Artículo 12.- La cancelación del asiento podrá pedirse por quien lo mandó extender o por el interesado que adquirió el objeto, y el Registrador accederá a la solicitud o la denegará con la respectiva motivación en el término de un día. De la denegatoria del Registrador podrá recurrirse a la Inspección Fiscal de Bancos.

Artículo 13.- Podrá, asimismo, cualquier persona solicitar certificado de no estar inscrita una venta a plazos e invocar este hecho para asegurar la eficacia de cualquiera operación o contrato que sobre ella celebre.

Artículo 14.- Las inscripciones ya efectuadas y cuyos plazos estén en vigor en la fecha de la promulgación de esta Ley, gozarán de los privilegios que ella acuerda.

Artículo 15.- El Poder Ejecutivo dictará las disposiciones conducentes al mejor cumplimiento de esta Ley.

Comuníquese al Poder Ejecutivo para que disponga lo necesario a su cumplimiento.

Dada en la Sala de Sesiones del Congreso, en Lima, a los veintiocho días del mes de febrero de mil novecientos veintinueve.

Roberto E. Leguía, Presidente del Senado.
C. Manchego Muñoz, Diputado Secretario.
Carlos A. Velarde, Senador Secretario.
Carlos A. Olivares, Diputado Secretario.
Al señor Presidente de la República.

Por tanto: mando se imprima, publique, circule y se le dé el debido cumplimiento.

Casa de Gobierno, Lima, a los doce días del mes de marzo de mil novecinetos veintinueve.
A.B. LEGUIA.

(II) REGLAMENTO DE LA LEY N° 6565

(26 de junio de 1929)
(TEXTO VIGENTE SEGÚN EL PROPIO REGISTRO FISCAL DE VENTAS A PLAZOS)
El Presidente de la República
Para la mejor ejecución de la Ley N° 6565

DECRETA:

Artículo 1.- A solicitud escrita del vendedor que tenga inscrito su contrato, en conformidad, con la Ley N° 6565, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos decretará la restitución de la cosa que el comprador hubiese negociado indebidamente según los artículos 3° y 4° de la Ley, y al efecto, oficiará a la autoridad política para que la recoja de poder de quien la tenga.

El vendedor, desde que reciba la cosa y hasta que la deposite en el establecimiento del Martillero en que deba rematarse, sólo ejercitará el derecho de retención sin poder disponer de ella en forma alguna.

Artículo 2.- También por solicitud del vendedor que tenga su contrato inscrito, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos requerirá al comprador que adeude más de tres cuotas del precio estipulado para que pague éstas en el término de diez días, contados desde el siguiente de la notificación, bajo apercibimiento de decretar su extracción.

El decreto de requerimiento lo dictará el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos al pie de la solicitud que lo motiva después de verificar su conformidad con las condiciones del contrato inscrito y la oportuna inscripción de este último.

Artículo 3.- El comprador podrá verificar el pago, consignando en la Oficina del Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, la cantidad que haya sido objeto del requerimiento, y no podrá oponer a éste sino el comprobante otorgado por el vendedor de haber satisfecho la suma porque se hubiese expedido.

Verificada la consignación, o acreditado el pago en la forma prevista por el «artículo anterior», el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos sentará acta y dará por terminado el expediente.

Artículo 4.- Si transcurrido el término de diez días no se acreditara el pago o consignara la suma adeudada, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, haciendo efectivo el apercibimiento, oficiará a la autoridad política para que extraiga la cosa, donde quiera que se halle, y la traslade al lugar donde debe rematarse.

Artículo 5.- El remate de la cosa lo decretará el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos en vista de la nota de la autoridad política en que conste que la cosa se encuentra en el lugar indicado en el artículo anterior o en poder del vendedor, conforme a lo prevenido en el artículo 1° de esta disposición. Dicho decreto se notificará al comprador y al vendedor con expresión del lugar, día y hora en que debe practicarse la subasta.

Artículo 6.- El remate se verificará a martillo, en presencia del Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, quien presidirá la diligencia, por el martillero titulado que nombre el Gobierno, y se anunciará, durante seis días, en el diario que el Gobierno designe. Los avisos expresarán los nombres del

vendedor y comprador, la calidad que sirva para distinguir la cosa, la base de la subasta, el lugar, día y hora en que ésta ha de verificarse y el nombre del martillero.

Artículo 7.- La venta de todas las cosas que estuvieren en estado de rematarse se realizarán en tres fechas del mes que fijará el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos y en una misma sesión, pero la cosa o cosas comprendidas en cada contrato será objeto de subastas separadas. Del resultado de la actuación se sentará acta especificada que firmará el Martillero y refrendará el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos.

Artículo 8.- Si el remate de todas las cosas, objeto de subasta, no pudiera terminar en un solo día, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos dispondrá verbalmente que prosiga al siguiente día útil, a la misma hora que aquel empezó, y esta circunstancia se hará constar en el acta del día, que no dejará de extenderse.

Artículo 9.- Mientras el Gobierno funde una Casa Central de Remates, las subastas se realizarán en el establecimiento del Martillero, y con este objeto el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos notificará a los vendedores que retengan la cosa conforme al artículo 1° para que la trasladen a ese local, donde permanecerán a la vista del público que quiera examinarlas, por un tiempo no menor que el de los avisos. Sólo se exceptúa de esta regla el remate de cosas pesadas, que no tengan cabida en el establecimiento del martillero, como camiones, tractores, etc., cuya custodia se confiará a un depositario que nombre el vendedor; pero en el local del depositario estarán también a disposición del público, y serán objeto de remates separados que constarán en actas especiales.

Artículo 10.- En el lugar, día y hora designados en los avisos y estando presente el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, el martillero abrirá el remate sobre la base de las dos terceras partes del precio de venta señalado a la cosa en el respectivo contrato, cualquiera que sea su estado; publicará las ofertas admisibles y las posturas que sucesivamente se haga y se adjudicará la cosa al mejor postor en cualquier momento en que quede agotada la competencia en las pujas. Para los efectos de este artículo y de lo dispuesto más adelante el martillero tendrá a la vista una relación autorizada por el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos en que se indique el precio de la cosa en cada contrato, la cantidad adeudada por el comprador hasta el día del remate y la que falte pagar para completar todo el precio.

Artículo 11.- Es potestativo del martillero exigir de los licitadores o compradores las garantías y arras que tenga por conveniente, pero si la cosa vale más de cincuenta libras según el contrato, sólo será admitido como postor quien deposite previamente en la Caja de Depósitos y Consignaciones, o en el mismo acto, ante el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, una cantidad no menor del seis por ciento del valor indicado.

Artículo 12.- Concluido el remate de cada cosa, el martillero dará al comprador una póliza con las indicaciones de su venta y se la entregará previo pago al contado del precio ofrecido, o con las arras o garantías que estimase suficientes, quedando en este caso, solidariamente obligado a satisfacer su importe al primer requerimiento que le haga el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos.

Artículo 13.- El total efectivo de las subastas quedará en poder del Registrador Fiscal de Ventas a Plazos y en esta circunstancia se hará constar en el acta que debe formularse según los artículos 7° y 8°.

El remate de cada cosa se reputa aprobado por el hecho de efectuarse. Las actas a que se refiere el párrafo anterior sólo tienen por objeto dejar constancia de la efectividad de la diligencia.

Artículo 14.- El remate de la cosa sólo se suspenderá, si el comprador, antes de empezarlo consigna el saldo adeudado y sus intereses más el valor de los gastos incurridos hasta entonces que el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos calculará al efecto. En este caso se entregará al vendedor la suma consignada y se devolverá la cosa a dicho comprador, dejándose en el expediente la constancia respectiva. De este beneficio únicamente se excluye al comprador que indebidamente hubiese dispuesto de la cosa conforme a lo previsto en el artículo 1°.

Artículo 15.- Si en ausencia de los postores el vendedor pidiese la adjudicación de la cosa, se hará esa adjudicación y dejándose constancia en el respectivo expediente se tendrá también por concluido.

Artículo 16.- Si por falta de postores o de vendedor interesado, la cosa no se remata o adjudica, se pondrá en subasta por segunda vez, con deducción de un quince por ciento de la base, anunciándose el acto por el diario, durante tres días; y si tampoco esta segunda vez hubiera licitadores, se rematará por una tercera, previo igual anuncio, sin base alguna a favor de quien por ella ofrezca mayor precio.

Artículo 17.- Si habiendo postores las pujas fuesen inferiores al precio total de la cosa, más sus intereses y gastos, calculados por el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, con deducción de lo pagado por ella al momento de verificar el remate, puede pedir el vendedor, después de haberse declarado aquél a favor del postor, pero antes de recibir éste la póliza en que conste, que se le adjudique de preferencia; y en este caso se hará la adjudicación entregándosele la cosa y dándose por terminado el expediente, en el que se pondrá la respectiva constancia. El vendedor no tiene otra oportunidad de ejercitar su derecho de preferencia, y si no hace uso de él, en esta forma, la venta quedará firme en favor del postor que hubiese hecho la mejor oferta.

Artículo 18.- Terminada la subasta de todas las cosas, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, procederá a practicar la liquidación en los expedientes pendientes. Para este efecto, en renglones separados, expresará:

(1) El precio obtenido en el remate de la cosa, con referencia al acta respectiva;
(2) El precio total de la cosa señalada en el contrato con deducción de las sumas que el comprador hubiese pagado por ellas;
(3) El importe de los intereses legales de las sumas adeudadas que hubiese causado el remate, más los gastos incurridos hasta la verificación de éste; y
(4) El exceso, si lo hubiere, a favor del comprador, del precio obtenido en

las subastas sobre el adeudado por la cosa, más los intereses y gastos.

Al vendedor se entregará las cantidades comprendidas en los incisos 2° y 3°, con cargo a la contenida en el inciso 1°, hasta donde ésta alcance, y al comprador, la que le pudiere quedar, según el inciso 4°, a menos que estuviese sujeta a algún embargo; dejándose en el expediente las respectivas constancias, y dándose por terminado, luego que las entregas se hubiesen hecho.

Artículo 19.- El embargo que el Juez decrete a favor de tercero sobre cosa registrada, en juicio seguido al comprador, se anotará en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, y el Registrador Fiscal tendrá presente la medida de seguridad para colocar en la Caja de Depósitos y Consignaciones a orden del Juzgado que la dispuso, la cantidad a que ascienda, tomándola de la que correspondería a dicho comprador según el inciso 4° del artículo que precede. Este procedimiento se observará siempre que el vendedor en la vía administrativa hubiera obtenido la devolución de la cosa, o su depósito en el establecimiento del martillero, antes de ejecutarse el embargo por orden judicial.

Artículo 20.- Cuando el embargo judicial recaiga sobre bien mueble, y el procedimiento llegare al estado de remate, el juez exigirá del acreedor, antes de realizar la subasta, que presente un certificado del Registro Fiscal de Ventas a Plazos en el que conste que el bien rematado no adeuda saldo de precio. Si lo adeudara el Juez pondrá el bien a disposición del Registro Fiscal de Ventas a Plazos para que sea rematado por este organismo, con citación del vendedor; y del producto de la subasta que se realice, se pagará en primer término al vendedor; debiendo el Registro Fiscal depositar en la Caja de Depósitos y Consignaciones, el saldo que resultare, a disposición del Juzgado embargante. El Registro no tramitará oposición alguna al remate proveniente del vendedor ni del comprador; y si el vendedor manifestase que el precio ha sido totalmente cancelado, el Registro devolverá la especie al Juzgado embargante.

(Texto vigente según modificatoria hecha por Decreto Supremo N° 7 (IV), de fecha 11 de junio de 1959; norma que aparece más adelante en redacción completa).

Artículo 21.- La tramitación de los expedientes progresará de oficio, a partir de las solicitudes iniciales, y éstas y la actuación de las diligencias se escribirán en papel sellado administrativo correspondiente.

Artículo 22.- Las notificaciones se despacharán por medio de Escribanos que el Gobierno adscriba a las oficinas de los Registros Fiscales de Ventas a Plazos, pudiendo nombrarse hasta dos Escribanos por oficina según el movimiento de la misma y a propuesta del Registrador respectivo.

(Texto vigente según modificatoria hecha por Decreto Supremo N° 74-H (VI), de fecha 15 de mayo de 1964 y por el Decreto Supremo N° 53-68-HC (VII), de fecha 29 de febrero de 1968; normas que aparecen más adelante en redacción completa).

Artículo 23.- Toda notificación surtirá sus efectos si la cédula se entrega, u ofrece personalmente al interesado que la rehuse en cualquier lugar que

sea, o si se deja en poder de persona que la reciba en su domicilio, o si se fija en la puerta de éste por no haber quien la acepte, o por estar la habitación cerrada. Por domicilio se entiende el señalado en el contrato, o el hecho inscribir después por el respectivo contratante, en caso de variación, sin tener en cuenta cualquier otro cambio que no conste, del modo indicado.

La ausencia del interesado no impedirá la eficacia de la notificación para los efectos del procedimiento que este Reglamento instituye.

La notificación por el diario sólo será supletoria, previa constancia del escribano de no poderse verificar por los medios indicados, y se publicará entonces por tres veces.

El escribano en todo caso, pondrá en el expediente una constancia del modo como ha practicado la notificación y de la persona con quien se haya entendido, expresando el lugar, fecha y hora de la diligencia.

Artículo 24.- El Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, en caso de impedimento, será reemplazado por un empleado de la Inspección Fiscal de Bancos, etc., de la calidad de Jefe, que designe el Inspector Fiscal de Bancos.

Artículo 25.- El procedimiento administrativo del presente reglamento no impide que el vendedor prefiera la vía judicial para ejercitar la acción del pago, la de daños y perjuicios o cualquiera otra que pudiera corresponderle; pero elegida la vía judicial no puede hacer uso de la administrativa, ni al contrario.

Artículo 26.- Terminado el procedimiento administrativo el comprador podrá ejercitar ante Juez competente, acción de daños y perjuicios contra el vendedor, si éste hubiera cometido algún pago hecho a cuenta del precio, o cometido dolo, para abusar en su daño, de los derechos que le concede la Ley N° 6565 y el presente Reglamento.

Artículo 27.- El presente Reglamento, es aplicable tanto a los contratos de cosas muebles vendidas a plazos, cuanto a los de alquiler de las mismas en que se estipule que la cosa pasará a ser propiedad del arrendatario, después de haber efectuado el pago de determinado número de cuotas.

(III) REGISTROS FISCALES DE VENTAS A PLAZOS EN PROVINCIAS

Ley N° 6847

(31 de marzo de 1930)

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

Por cuanto:

El Congreso de la República Peruana:

Ha dado la ley siguiente:

Artículo 1.- Autorízase el establecimiento del Registro Fiscal de Ventas a Plazos, con sujeción a las prescripciones de la Ley N° 6565, en las provincias donde existan Cámaras de Comercio. Estas instituciones propondrán en terna el personal para el nombramiento del Registrador Provincial, que lo hará el Gobierno y acudirá a los gastos de instalación de las oficinas respectivas, con cargo de reintegrarse con los productos que se obtengan de ellas.

Artículo 2.- El Registrador Provincial de Ventas a Plazos, nombrará y removerá al personal auxiliar que constituya para su servicio y atenderá al pago de los sueldos de dicho personal así como a los suyos propios con el producto de las operaciones que realice en su oficina, en la proporción que determine el Ministerio de Hacienda.

Artículo 3.- Los Registros Fiscales de Ventas a Plazos, que se establezcan conforme a esta ley estarán inmediatamente supervigilados por las Cámaras de Comercio respectivas y funcionarán bajo la inspección general de los Visitadores que comisione la Inspección Fiscal de Bancos, etc., de la que dependen todos los Registros Fiscales de Ventas a Plazos de la República.

Comuníquese al Poder Ejecutivo, para que disponga lo necesario a su cumplimiento.

Dada en la Sala de Sesiones del Congreso, en Lima, a los veintiocho días del mes de marzo de mil novecientos treinta.

Roberto E. Leguía, Presidente del Senado.
C. Manchego Muñoz, Diputado Primer Vicepresidente.
Lauro A. Curletti, Secretario del Senado.
Carlos A Olivares, Diputado Secretario.

(IV) SE MODIFICA EL ARTÍCULO 20 DEL REGLAMENTO DE LA LEY 6565, SOBRE VENTAS DE BIENES MUEBLES A PLAZOS

Decreto Supremo N° 7
(11 de junio de 1959)
EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA,

CONSIDERANDO:

Que la Ley N° 6565 sobre contrato de venta de bienes muebles en la modalidad a plazos tiene por objeto cautelar el crédito de los vendedores por medio de un procedimiento ejecutivo en el fuero privativo que guarde relación con el ritmo de los negocios;

Que el artículo 20 del Decreto Supremo del 27 de junio de 1929, reglamentario de la Ley N° 6565, establece que el procedimiento de remate debe ser llevado adelante en el Fuero Judicial si el embargo judicial hubiese precedido al administrativo, o en el Fuero Privativo si el embargo administrativo hubiese precedido al judicial;

Que en todos los casos de embargo judicial, hayan precedido o no al administrativo, el vendedor con derecho inscrito en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos tiene preferencia sobre el producto del remate, conforme lo dispone el artículo octavo de la Ley N° 6565;

Que siendo así no debe recargarse la función del Fuero Judicial, puesto que el producto del remate va a servir preferencialmente para el pago a quien tiene su derecho inscrito en el mencionado registro;

Que en la práctica y tratándose de bienes inscritos sobre los que ha recaído embargo judicial, el procedimiento administrativo tiene que retardarse para continuar el ritmo del procedimiento judicial, contrariándose así el objeto perseguido por la Ley N° 6565;

Estando a lo opinado por la Dirección General de Comercio;

DECRETA:

Sustitúyase el artículo 20 del Reglamento de la Ley N° 6565, que quedará con la siguiente redacción: «Cuando el embargo judicial recaiga sobre bien mueble, y el procedimiento llegare al estado de remate, el Juez exigirá del acreedor, antes de realizar la subasta, que presente un certificado del Registro Fiscal de Ventas a Plazos en el que conste que el bien rematado no adeuda saldo del precio. Si lo adeudara, el Juez pondrá el bien a disposición del Registro Fiscal de Ventas a Plazos para que sea rematado por este organismo, con citación del vendedor; y del producto de la subasta que se realice, se pagará en primer término al vendedor, debiendo el Registro Fiscal depositar en la Caja de Depósitos y Consignaciones, el saldo que resultare a disposición del Juzgado embargante. El Registro no tramitará oposición alguna al remate proveniente del vendedor ni del comprador; y si el vendedor manifestase que el precio ha sido totalmente cancelado, el Registro devolverá la especie al Juzgado embargante».

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los once días del mes de junio de mil novecientos cincuentinueve.

(V) SE FIJA LAS FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO, CREADA POR DECRETO SUPREMO DEL 6 DE JULIO DE 1950

Decreto Supremo N° 63-H
(24 de abril de 1964)
(READAPTA LA ESTRUCTURA DEL REGISTRO FISCAL DE VENTAS A PLAZOS, DE MODO QUE PUEDA CUMPLIR SUS FUNCIONES EN FORMA MÁS EFECTIVA Y EFICIENTE. CONCRETAMENTE EN SU ARTÍCULO 3°)

CONSIDERANDO:

Que habiendo cambiado considerablemente las condiciones generales del Decreto Supremo de 6 de julio de 1950 que creó la Dirección General de Comercio y de los Decretos Supremos de 12 de agosto de 1953 y 18 de febrero de 1956 que anexa a la citada Dirección General los Registros Fiscales de Ventas a Plazos creados por las Leyes N° 6565 y 6847 es necesario readaptar su estructura de modo que pueda cumplir sus funciones en forma más efectiva y eficiente;

En uso de las facultades contenidas en la segunda disposición transitoria del artículo 116 de la Ley N° 14816;

Con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros; y

Con cargo a dar cuenta al Congreso en la próxima Legislación Ordinaria de 1964;

DECRETA:

1°.- La Dirección General de Comercio, creada por Decreto Supremo de 6 de julio de 1950, será la repartición estatal ejecutiva encargada de

atender los diversos asuntos relacionados con el comercio, con el extranjero y dentro del país, asesorando al Gobierno respecto a las medidas que deban adoptarse para solucionar las cuestiones de índole comercial en el que intervenga o deba intervenir el Sector Público.

Asimismo, podrá intervenir, orientando u opinando, en las actividades comerciales o industriales del Sector Privado, con el propósito de fomentar su desarrollo.

2°.- La Dirección General de Comercio estará reestructurada en la forma siguiente:

Dirección y Sub-Dirección que tendrán a su cargo el estudio y formulación de los sistemas y procedimientos que deberán seguirse en el cumplimiento de las funciones propias de esta Dirección.

Secretaría de la Dirección General: encargada de recibir y tramitar los documentos y expedientes, y de llevar los archivos correspondientes.

Departamento de Importaciones: que estará encargado de estudiar los diversos aspectos del comercio de importación, tales como tarifas, impuestos, precios, clases y tipos de mercaderías importadas, tratados y convenios comerciales, regímenes legales y administrativos y otros.

Departamento de Exportaciones: que deberá estudiar los diversos aspectos relacionados con el comercio de exportación, tales como: impuestos, fletes, cotizaciones, clasificación y características de los productos básicos y de las manufacturas que exporta o puede exportar el Perú, convenios internacionales, derechos y regímenes de importación que afectan en el extranjero a los productos peruanos y otros asuntos análogos.

Departamento de Relaciones Comerciales: cuyas funciones serán, organización y dirección de las oficinas del servicio comercial del Perú en el extranjero; relaciones con los servicios comerciales de las Embajadas extranjeras acreditadas en el Perú; grupos o comisiones del Sector Público o Privado extranjero vinculados con las actividades industriales y comerciales, que visiten el país; relaciones con las Cámaras de Comercio y demás entidades gremiales similares del país y del extranjero.

Asimismo, tendrá a su cargo la publicación, recepción, ordenación, reproducción y difusión de las informaciones que se reciban del exterior relacionadas con los objetivos básicos de la Dirección; y en general, toda otra actividad, directa o indirectamente, vinculada con las relaciones comerciales internas y externas.

Departamento Administrativo: tendrá a su cargo los asuntos relacionados con el personal de la Dirección General, el control presupuestal de las sumas asignadas al Sub-Pliego, y las adquisiciones de materiales y suministros que se requieran.

3°.- El Registro Fiscal de Ventas a Plazos es la entidad encargada, tanto en Lima como en Provincias, del registro y control de las operaciones comerciales de compraventa a plazos de bienes muebles; así como la de tramitar y resolver las cuestiones de carácter contencioso que se produzcan en relación con estas operaciones.

Para la mejor aplicación de las disposiciones de la Ley N° 6565, ampliatorias y modificatorias, y manteniendo su dependencia de la Dirección General de Comercio, el Registro Fiscal de Ventas a Plazos estará constituído en la forma siguiente:

Comisión Asesora de Registros Fiscales — Encargada de supervigilar el funcionamiento de los Registros Fiscales de Ventas a Plazos de Lima y Provincias, efectuando los estudios pertinentes y recomendando al Gobierno las medidas indispensables para el mejor funcionamento de estos Registros; así como absolver las consultas que se le formule y resolver las quejas y apelaciones que se interpongan.

La Comisión Asesora de los Registros Fiscales estará integrada por el Sub-Director de Comercio y dos Vocales, designados uno por el Ministro de Hacienda y Comercio, y otro por las entidades representativas del Comercio (Cámara de Comercio de Lima, Corporación Nacional de Comerciantes y Asociación de Cámaras de Comercio del Perú).

Registro Fiscal de ventas a Plazos de Lima, Callao y Balnearios — Que tendrá a su cargo el registro y control de las operaciones comerciales de compraventa a plazos en la Capital de la República y ciudades aledañas.

Registros Fiscales de Ventas a Plazos de Provincias — Que conocerán de las operaciones comerciales de la misma índole que se realicen en las provincias donde se hayan establecido y existan Cámaras de Comercio.

4°.- Dentro de la organización integral de la Dirección General de Comercio, funcionará, en forma independiente, la Comisión Nacional de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), creada por Decreto Supremo de 14 de julio de 1961, para asesorar al Gobierno en todos los asuntos económicos relacionados con la participación del Perú en dicha Asociación; recomendando las medidas y disposiciones que convenga adoptar con relación a las negociaciones arancelarias previstas en el Tratado de Montevideo.

5°.- El Ministerio de Hacienda y Comercio reglamentará el presente Decreto Supremo, dictando las disposiciones que estime conveniente para el mejor funcionamiento de la Dirección General de Comercio.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veinticuatro días del mes de abril de mil novecientos sesentaicuatro.

(VI) MODIFÍCASE EL ARTÍCULO 22 DEL DECRETO SUPREMO DE 26 DE JUNIO DE 1920 QUE REGLAMENTA LA LEY N° 6565 SOBRE VENTAS A PLAZO

Decreto Supremo N° 74-H
(15 de mayo de 1964)

CONSIDERANDO:

Que habiendo variado las circunstancias que dieron lugar al establecimiento de restricciones en las inscripciones de contratos de compraventa a plazos conforme a la Ley N° 6565, es preciso tomar las medidas conducentes a su modificación;

Que, asimismo, es preciso modificar algunas de las disposiciones del Decreto Supremo reglamentario de 26 de junio de 1929, por no ajustarse ya a las actuales circunstancias:

DECRETA:

Artículo 1.- Modificanse los artículos 1 y 3 del Decreto Supremo de 12 de mayo de 1953 en los términos siguientes:

«1°- El Registro Fiscal de Ventas a Plazos no inscribirá los contratos de compraventa de objetos muebles para los efectos de la Ley 6565 cuando los plazos de cancelación del precio sean superiores a dieciocho (18) meses.

3°- Vencidos que sean dieciocho (18) meses a partir de la inscripción de un objeto y, además, el tiempo suficiente para que venzan tres cuotas más, caducará automáticamente la inscripción».

Artículo 2.- Modificase el articulo 22 del Decreto Supremo de 26 de junio de 1929 reglamentario de la Ley 6565 en los siguientes términos: «Las notificaciones se despacharán por dos Escribanos que el Gobierno adscribirá al Registro Fiscal de Ventas a Plazos».

Artículo 3.- Para inscribir en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos los contratos de compraventa por armadas, de objetos muebles, los vendedores presentarán los documentos que acrediten la propiedad o el derecho con que proceden.

Artículo 4.- Modificase igualmente las cuotas iniciales para la inscripción de los contratos de compraventa a que se refiere el Decreto Supremo de 20 de enero de 1954, en los siguientes términos:

ARTÍCULO

Automóviles y camionetas de lujo, para pasajeros	30%
Cámaras fotográficas en general	30%
Cocinas eléctricas, de combustible líquido o de gas, exceptuándose las de tipo industrial	20%
Equipos proyectores de cinematografía	30%
Grabadoras de sonido	30%
Lustradoras eléctricas en general	20%
Licuadoras y mezcladoras de alimentos	20%
Refrigeradoras en general, hasta 9 pies cúbicos	20%
Refrigeradoras en general, superiores a 9 pies cúbicos de tipo no industrial	30%
Radios y tocadiscos, cuyo valor sea hasta de S/. 3,000	30%
Radios, radiolas y tocadiscos, cuyo valor exceda de S/. 3,000	30%
Televisores	30%

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima a los quince días del mes de mayo de mil novecientos sesenticuatro.

(VII) NORMAS COMPLEMENTARIAS REFERENTES A LA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO FISCAL DE VENTAS A PLAZOS

Decreto Supremo N° 053-68-HC
(29 de febrero de 1968)

ARTÍCULOS PERTINENTES:

Artículo 5.- Para inscribir en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, las operaciones de compraventa de bienes muebles identificables con pago de su precio por cuotas sucesivas, será requisito indispensable que la respectiva solicitud de inscripción contenga los datos de identificación del bien, como marca, modelo, número de serie y otros, y la indicación del número e importe de las cuotas y fecha de vencimiento final, también lo será bajo pena de nulidad de la inscripción, que todas las cuotas representativas de las armadas convenidas sean de importe igual.

Asimismo, los vendedores presentarán los documentos que acrediten la propiedad o el derecho con que proceden acompañada de copia del contrato de compraventa, debidamente firmado por uno de los contratantes, caso de haberlo suscrito.

Artículo 8.- En los contratos de compraventa de bienes muebles con pago de su precio por cuotas sucesivas, susceptibles de inscripción en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, deberá constar necesariamente el precio que tenga el bien mueble cuando se vende al contado y, en renglón aparte, el cálculo de los intereses anuales, que no podrán exceder el 14% al rebatir y deberán aplicarse sobre el saldo pendiente que resulte después de deducir del precio de venta al contado el importe de la cuota inicial que corresponda, de conformidad con la Ley N° 15906.

(El cálculo de los intereses sería luego modificado mediante Decreto Supremo N° 013-81-EF de fecha 30 de enero de 1981 (X), norma que aparece más adelante en redacción completa).

Artículo 9.- Si el cálculo de los intereses señalados en los respectivos contratos se ajustase a lo dispuesto en el artículo anterior y el monto de dichos intereses excediera el límite autorizado, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, a petición del comprador, verificará dicho monto resolviendo en la forma que corresponda.

Artículo 10.- En el caso de las inscripciones de vehículos automotores el Registro de Ventas a Plazos deberá comunicarlas a la Dirección General de Tránsito o a las Oficinas competentes según la jurisdicción, a efecto de que anote en sus registros la reserva de propiedad del bien vendido a plazos hasta su total cancelación, la que se pondrá también en su conocimiento para la cancelación de la anotación.

Artículo 11.- La Dirección General de Comercio revisará cada dos años las Tarifas de Almacenaje de la Casa Central de Remates del Registro Fiscal, dependiente de dicha Dirección proponiendo las modificaciones a que haya lugar. Tales modificaciones serán aprobadas por Resolución Ministerial.

Artículo 12.- El arancel de Derechos de Registro Fiscal de Ventas a Plazos será el siguiente:

a) Por inscripción de contratos de compraventa con valor de S/. 500,000.00 uno por ciento (1%) sobre el valor declarado.
b) Por el exceso sobre S/. 500,000.00, medio por ciento (1/2%) sobre el monto del exceso;
c) Por certificados de cancelación, medio por ciento (1/2%) sobre el valor declarado;
d) Por cada constancia certificada de no estar inscrito un bien mueble doscientos soles oro (S/. 200.00);
e) Por cada constancia certificada de objetos inscritos y pendientes de cancelación doscientos soles oro (S/. 200.00);
f) Por cada declaración que deba notificarse fuera del radio urbano del lugar en que funciona el Registro Fiscal: cincuenta soles de oro (S/. 50.00);

(Dichos aranceles serían luego modificados mediante Decreto Supremo N° 0124-78-EF del 23 de septiembre de 1978 (IX), norma que aparece más adelante en redacción completa).

Artículo 13.- Modifícase el Artículo 22° del Decreto Supremo de 26 de Junio de 1929, reglamentario de la Ley 6565, en los siguientes términos:

Las notificaciones se despacharán por intermedio de Escribanos que el Gobierno adscribirá en las Oficinas de los Registros Fiscales de Ventas a Plazos, pudiendo nombrarse hasta dos escribanos por oficina según el movimiento de la misma y a propuesta del Registrador respectivo.

Artículo 14.- Los Martilleros que actúen en los remates ordenados por el Registro Fiscal de Ventas a Plazos se sujetarán estrictamente a las disposiciones del Decreto Supremo de 26 de Junio de 1929 y al Reglamento de Martilleros aprobado por Resolución Suprema de 28 de Mayo de 1914.

Artículo 15.- Cuando el comprador cambie de domicilio llevando consigo el bien mueble materia de la compraventa pendiente aún de pago del precio, sin hacerlo saber al Registro Fiscal o al Vendedor, o hubiese dispuesto del mismo, sin consentimiento del enajenante, el Registrador Fiscal, a pedido de partes, oficiará a la autoridad competente para los efectos de la investigación correspondiente.

(VIII) TARIFAS DE ALMACENAJE EN CASAS CENTRALES DE REMATE DEL REGISTRO FISCAL DE VENTAS A PLAZOS, DEPENDENCIA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO INTERNO

Resolución Ministerial N° 399-78-ICTI/SE-DGCI

(1 de junio de 1978)

Lima, 24 de Mayo de 1978

CONSIDERANDO:

Que por Resolución Ministerial del 10 de abril de 1954 se creó la Casa Central de Remates del Registro Fiscal de Ventas a Plazos;

Que por Resolución Ministerial N° 312-72-IC/DGC, del 14 de marzo de 1972, se han fijado las tarifas por concepto de almacenaje de la mencionada Casa Central de Remates;

Que en la actualidad, las tarifas fijadas por dicha Resolución Ministerial no guardan proporción con los servicios que presta; en virtud del costo que representa este tipo de servicios; siendo conveniente actualizar dichas tarifas;

Con informes favorables de la Dirección General de Comercio Interior de la Asesoría Legal de la citada Dirección General y de la Oficina de Asesoría Jurídica de la Secretaría de Estado de Comercio;

Con opinión favorable del Secretario de Estado de Comercio;

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- Aprobar la siguiente tarifa de almacenaje que regirá a partir de la fecha, en la Casa Central de Remates dependencia de la Dirección General de Comercio Interior.

1° Bienes muebles cuyo valor sea menor de S/. 150,000 abonarán S/. 20.00 por día de almacenaje.
Bienes muebles cuyo valor sea de S/. 150,001 a más abonarán S/. 40.00 por día de almacenaje.
2° Para automóviles y camionetas abonarán S/. 70.00 por día de almacenaje.
3° Para camiones, tractores, omnibuses y microbuses abonarán S/. 120.00 por día de almacenaje.

Artículo 2°.- Se cobrará la tarifa estipulada en los artículos anteriores hasta tres (3) días después de efectuado el remate. Cumplido este plazo y hasta los quince (15) días posteriores se recargarán las tarifas en el doble de la tarifa normal, en los quince (15) días posteriores el recargo será el cuádruple de la tarifa normal, en los treinta (30) días siguientes se recargará seis (6) veces la tarifa normal, a partir de esta fecha el recurso será de diez (10) veces la tarifa normal.

Artículo 3°.- Quedan derogadas a dicho efecto todas las disposiciones en cuanto se opongan a lo dispuesto en la presente Resolución Ministerial.

Regístrese y comuníquese.

(IX) NUEVAS TARIFAS DEL REGISTRO FISCAL DE VENTAS A PLAZOS Y PLAZOS DE CANCELACIÓN PARA LOS SALDOS DE PRECIO DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA A CRÉDITO QUE SE INSCRIBAN EN DICHO REGISTRO

Decreto Supremo N° 0124-78-EF

(23 de septiembre de 1978)

(Esta norma sería luego modificada —en cuanto a las tarifas del Registro—, mediante Decreto Supremo N° 208-81-EF, de fecha 18 de septiembre de 1981 (XII)).

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA:

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con el Decreto Ley N° 22168, es necesario actualizar las tarifas por los servicios que presta el Registro Fiscal de Ventas a Plazos;

Que habiéndose producido significativas alzas de precios, debido a una desfavorable coyuntura económica, es necesario otorgar mayores facilidades de pago, ampliando los plazos para la cancelación, a quienes acudan a inscribir los contratos de compraventa de bienes muebles identificables al amparo de la Ley 6565;

Que de otro lado, es conveniente unificar en una sola imposición los derechos que actualmente pagan los usuarios por la inscripción y cancelación de bienes muebles identificables en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos;

Estando a lo acordado;

DECRETA:

Artículo 1°.- Los derechos que cobrará el Registro Fiscal de Ventas a Plazos a partir de la promulgación del presente Decreto Supremo serán los siguientes:

A.- Por inscripción de contratos de compra-venta de bienes muebles:
1) De S/. 1,000 hasta S/. 300,000, el uno por ciento (1%);
2) Por el exceso de S/. 300,000, medio por ciento (0.5%).

B.- Por las Constancias Certificadas que a continuación se indican previo pago de S/. 200.00 en el Banco de la Nación:
1) De No Inscripción;
2) De Pendiente de Pago;
3) De Cancelación;
4) De Caducidad de la Inscripción;
5) De Nulidad de la Inscripción; y,
6) De Remate del Bien Registrado.

C.- Por cada Copia Certificada de actuados, Asientos de Inscripción o de otro documento que expida el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, por página S/. 50.00.

Artículo 2°.- Los plazos de cancelación para los saldos de precio de los contratos de compra-venta a crédito que se inscriban en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos serán los siguientes:

A.- Microbuses, omnibuses, camiones, chasises, maquinaria para la industria, agricultura, pesquería; minería e implementos en general de esta índole ..... 48 meses
B.- Automóviles y Camiones ..... 36 meses
C.- Artefactos electrodomésticos, de Oficina, bienes para el hogar y otros no comprendidos en los incisos anteriores ..... 24 meses

Artículo 3°.- Caducará automáticamente el Asiento de Inscripción, si vencido el plazo convenido o máximum legal a partir de la fecha de inscripción, transcurra el término suficiente para que venzan tres cuotas más, sin que se haya iniciado acción de pago alguno.

Artículo 4°.- Los contratos que celebren las Empresas Administradoras de Fondos Colectivos con sus asociados, a que se contrae el artículo 9° del Decreto-Ley N° 22014, quedan exceptuados de la declaración del cobro de intereses; estando sujetos a lo que dispone el artículo acotado.

Artículo 5°.- Quedan derogados el artículo 5° del Decreto Supremo N° 099-68-HC/AL del 09 de abril de 1968 y el Decreto Supremo N° 038-72 IC/DS del 12 de setiembre de 1972, y las disposiciones que se opongan al presente Decreto Supremo.

Artículo 6°.- El presente Decreto Supremo será refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas y el de Industria, Comercio, Turismo e Integración.

Dado en la Casa de Gobierno a los veintiún días del mes de setiembre de mil novecientos setentiocho.

General de División EP, FRANCISCO MORALES BERMÚDEZ CERRUTTI, Presidente de la República.

Dr. JAVIER SILVA RUETE, Ministro de Economía y Finanzas.

Contralmirante AP. JORGE DU BOIS GERVASI, Ministro de Industria, Comercio, Turismo e Integración.

Fe de Erratas del Decreto Supremo N° 124-78-EF

Artículo 2°.- Los plazos de cancelación para los saldos de precio de los contratos de compra-venta a crédito que se inscriban en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos serán los siguientes:

A.- Microbuses, omnibuses, camiones, chasises maquinaria para la industria, agricultura, pesquería, minería e implementos en general de esta índole ..... 48 meses
B.- Automóviles y camionetas ..... 36 meses
C.- Artefactos electrodomésticos, de oficina, bienes para el hogar y otros no comprendidos en los incisos anteriores ..... 24 meses

(X) REAJUSTAN TASAS DE INTERÉS QUE SE PODRÁ COBRAR EN VENTAS A PLAZOS DE BIENES MUEBLES IDENTIFICABLES Y BIENES FUNGIBLES NO IDENTIFICABLES

Decreto Supremo N° 013-81-EFC
(30 de enero de 1981)

CONSIDERANDO:

Que, por Decreto Ley N° 21930 se dispuso que corresponde al Poder Ejecutivo mediante Decreto Supremo refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas y de Comercio, funciones que corresponden ahora al Ministro de Economía, Finanzas y Comercio, fijar la tasa máxima de interés que se podrá cobrar sobre los saldos de precio de las ventas a plazos de bienes muebles, tanto identificables y susceptibles de ser inscritos en los Registros Fiscales de Ventas a Plazos, cuanto aquellos bienes fungibles no identificables y no inscribibles;

Que, en cumplimiento de dicha norma, por Decreto Supremo N° 077-78-EF del 18 de Julio de 1978, se fijaron la tasas de interés correspondientes, remitiéndose a las señaladas por el Decreto Supremo N° 0075-78-

EF del 17 de Julio de 1978 tasas que eran las señaladas para los préstamos de dinero;

Que, es necesario reajustar las tasas de interés señaladas por el Decreto Supremo N° 077-78-EF y precisar que los intereses deben calcularse y cobrarse conforme al sistema de interés al rebatir a mes vencido, sobre los saldos de precio;

En cumplimiento de lo dispuesto por el Artículo 1° del Decreto Ley N° 21930;

DECRETA:

Artículo 1°.- La tasa máxima de interés, que a partir del 1° de Febrero de 1981 se podrá cobrar en las ventas a plazos de bienes muebles identificables susceptibles de ser inscritos, así como de aquellos bienes fungibles no identificables y no inscribibles, no podrá exceder a las que como máximo fije el Banco Central de Reserva del Perú para las operaciones activas de préstamos de dinero de las empresas financieras.

(Artículo sustituido por Decreto Supremo N° 033-81-EF, de fecha 25 de febrero de 1981, cuyo texto completo viene a continuación (XI)).

Artículo 2°.- Las tasas de interés aplicables a los saldos de precios en los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles, podrán ser reajustadas a partir del 1° de Febrero de 1981, siempre que ello hubiera sido previsto en el contrato, sin exceder a las que hubiera autorizado el Banco Central de Reserva del Perú para las operaciones activas de préstamo de dinero de las empresas financieras.

(Artículo sustituido por Decreto Supremo N° 033-81-EF, de fecha 25 de febrero de 1981, cuyo texto completo viene a continuación (XI)).

Artículo 3°.- En los casos previstos por este Decreto Supremo, los intereses deberán ser calculados y cobrados conforme al sistema de interés al rebatir a mes vencido sobre los saldos de precios, es decir considerando las amortizaciones que efectúe el comprador.

Cualquier comisión u otros cargos que debite el vendedor se considerará parte de los intereses que cobre sobre los saldos pendientes, no pudiendo, la suma total de intereses, comisiones y otros cargos exceder en conjunto la tasa máxima de interés que corresponda en aplicación del presente Decreto Supremo.

Lima, 30 de Enero de 1981.

Fernando Belaunde Terry, Presidente Constitucional de la República.

Manuel Ulloa Elías, Ministro de Economía, Finanzas y Comercio.

(XI) SUSTITUYEN LOS ARTÍCULOS 1° Y 2° DEL DECRETO SUPREMO N° 013-81-EFC, REFERENTE A VENTAS A PLAZOS

Decreto Supremo N° 033-81-EF

(25 de febrero de 1981)

CONSIDERANDO:

Que por Decreto Supremo N° 013-81-EFC, se dictó normas relativas a las tasas de interés que podrá cobrarse en las ventas a plazo de bienes muebles identificables y susceptibles de ser inscritos en los registros fiscales de ventas a plazo, así como de aquellos bienes fungibles no identificables y no inscribibles;

Que es necesario rectificar al mencionado Decreto Supremo;

En cumplimiento de lo dispuesto en el Decreto Ley N° 21930, Artículo 1°;

DECRETA:

Artículo 1°.- Sustitúyase los Artículos 1° y 2° del Decreto Supremo N° 013-81-EFC, por los siguientes textos:

«*Artículo 1°.-* La tasa máxima de interés que a partir del 1° de Febrero de 1981 se podrá cobrar en la venta a plazos de bienes muebles identificables susceptibles de ser inscritos, así como de aquellos bienes fungibles no identificables y no inscribibles, no podrá exceder a las que como máxima fije el Banco Central de Reserva del Perú para los (sic) operaciones activas de préstamo de dinero del sistema financiero, en función del plazo.

Artículo 2°.- Las tasas de interés aplicables a los saldos de precios en los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles, podrán ser reajustadas a partir del 1° de Febrero de 1981, siempre que ello hubiera sido previsto en el contrato sin exceder a las autorizadas por el Banco Central de Reserva del Perú en las operaciones activas de préstamos de dinero del sistema financiero, en función del plazo».

Artículo 2°.- Sustitúyase el segundo párrafo del Artículo 3° del Decreto Supremo N° 013-81-EFC, por el siguiente texto:

«Cualquier comisión o cargo que debite el vendedor, adicional a los intereses autorizados, deberá ser informado al comprador y especificado en el contrato de compraventa respectivo o documento correspondiente».

Lima, 25 de Febrero de 1981.

Fernando Belaunde Terry, Presidente Constitucional de la República.

Manuel Ulloa Elías, Ministro de Economía, Finanzas y Comercio.

(XII) ESTABLECEN LOS DERECHOS QUE COBRARÁ EL REGISTRO FISCAL DE VENTAS A PLAZOS

Decreto Supremo N° 208-81-EFC

(18 de septiembre de 1981)

CONSIDERANDO:

Que el Poder Ejecutivo está facultado para que mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía, Finanzas y Comercio, pueda reajustar periódicamente las tasas por concepto de prestación de servicios públicos en atención a la variación de costos; conforme lo dispuesto por el Decreto Ley N° 22168;

Que es necesario modificar el monto de las tarifas fijadas en el Decreto Supremo N° 124-78-EF, correspondiente a los derechos que cobra el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, a fin de adecuarlos a niveles que guarden relación con el costo de los servicios que prestan las Oficinas de los Registros Fiscales de Ventas a Plazos de la República;

Que es conveniente fijar dichos montos como porcentaje de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT), a fin de garantizar la debida correspondencia de dichas tasas con el costo de vida;

Que asimismo es conveniente dejar sin efectos los requisitos de una cuota inicial mínima y plazos máximos de cancelación para los saldos de las ventas inscritas en los Registros Fiscales de Ventas a Plazos;

Que debe además precisarse, que en los casos en que se hubiere cancelado el íntegro de las cuotas pactadas de los bienes inscritos en los Registros Fiscales de Ventas a Plazos, las casas vendedoras quedan obligadas a remitir las cartas de cancelación a las Oficinas de los Registros Fiscales en donde se hubiere inscrito el contrato;
Estando a lo acordado;

DECRETA:
Artículo 1°.- Los derechos que cobrará el Registro Fiscal de Ventas a Plazos a partir de la promulgación del presente Decreto Supremo, serán los siguientes:

a) Por inscripción de contratos de compraventa de bienes muebles;
   Un 0.8% del valor total de la venta a plazos.
b) Por las Constancias Certificadas que a continuación se indican:
   1. De No Inscripción.
   2. De Pendiente de Pago.
   3. De Cancelación.
   4. De Caducidad de la Inscripción.
   5. De Nulidad de la Inscripción.
   6. De Remate de bien registrado.
   Un 0.3% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT).
c) Por cada copia Certificada de Actuados, Asientos de Inscripción o de otro documento que expida el Registro Fiscal de Ventas a Plazos: Un 0.1% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT).
d) Por servicios de Cesión de Crédito y Transferencia de bienes inscritos: Un 0.1% de la Unidad Impositiva Tributaria.
   (Artículo ampliado mediante Decreto Supremo N° 247-82-EFC de fecha 20 de agosto de 1982 (XIII) cuyo texto aparece seguidamente en redacción completa).

Artículo 2°.- Cuando se hubiere cancelado el íntegro de la deuda pactada, la vendedora queda obligada a remitir la carta de cancelación a las Oficinas de los Registros Fiscales en que se inscribió el contrato. En caso contrario quedará comprendida en lo dispuesto por el Artículo 3° del Decreto Supremo N° 124-78-EF, de 21 de Setiembre de 1978.
Artículo 3°.- Quedan derogados el Artículo 4° del Decreto Supremo N° 099-63-HC/AL de 9 de Abril de 1968 y el Artículo 2° del Decreto Supremo N° 124-78-EF de 21 de Setiembre de 1978, referidos a los requisitos de la cuota inicial mínima y a los plazos máximos de cancelación de la venta a plazos.
Artículo 4°.- El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Economía, Finanzas y Comercio.

Lima, 18 de Setiembre de 1981
Fernando Belaunde Terry, Presidente Constitucional de la República.
Manuel Ulloa Elías, Ministro de Economía, Finanzas y Comercio.

(XIII) AMPLIAN EL ARTÍCULO 1° DEL DECRETO SUPREMO N° 208-81-EFC SOBRE DERECHOS QUE COBRAN LOS REGISTROS FISCALES DE VENTAS A PLAZOS

Decreto Supremo N° 247-82-EFC
(20 de agosto de 1982)

CONSIDERANDO:

Que, mediante el Decreto Supremo N° 208-81-EFC del 18 de Setiembre de 1981, se establecieron los derechos a recabar por los servicios que prestan las Oficinas de los Registros Fiscales de Ventas a Plazos de la República;

Que, es conveniente ampliar el Artículo 1° del mencionado Decreto Supremo, a efectos de comprender los servicios de Crédito y Transferencia de Bienes Inscritos en los Registros Fiscales de Ventas a Plazos;

De conformidad con lo dispuesto por el Decreto Ley N° 22168;

DECRETA:
Artículo Unico.- Ampliar el artículo 1° del Decreto Supremo N° 208-81-EFC incluyéndose el inciso siguiente:

d) Por servicios de Cesión de Crédito y Transferencia de Bienes Inscritos un 0.1% de la Unidad Impositiva Tributaria.

Dado en la Casa de Gobierno en Lima, a los veinte días del mes de agosto de mil novecientos ochentidós.
FERNANDO BELAUNDE TERRY, Presidente Constitucional de la República.
MANUEL ULLOA ELIAS, Ministro de Economía, Finanzas y Comercio.

(XIV) DICTAN NORMAS REFERENTES A VEHÍCULOS Y DEMÁS BIENES MUEBLES QUE HUBIESEN SIDO INCAUTADOS DURANTE LA INVESTIGACIÓN POLICIAL O EL PROCESO JUDICIAL POR DELITO DE NARCOTRÁFICO

Decreto Supremo N° 051-82-JUS
(31 de agosto de 1982)

Artículo 1.- Los vehículos y demás bienes muebles que hubiesen sido incautados durante la investigación policial o el proceso judicial por delitos de narcotráfico, serán devueltos al vendedor originario que acredite con el certificado correspondiente del Registrador Fiscal de Ventas a Plazos que su comprador no ha adquirido la propiedad del bien incautado. Sólo en el caso de que el vendedor originario hubiese sido expresamente comprendido en el proceso judicial, como persona natural o por intermedio de sus representantes legales, si es persona jurídica, la incautación se mantendrá hasta que quede consentida o ejecutoriada la resolución que lo excluya. Esta resolución lleva consigo la obligación de devolver inmediatamente el

bien, en el mismo estado en que fue incautado.

Artículo 2.- El acreedor con prenda de transporte inscrita en el Registro Público correspondiente antes de la comisión del delito de tráfico ilícito de drogas que ha dado lugar a la incautación del vehículo prendado, tiene derecho a obtener de la autoridad que ha incautado el vehículo que lo guarde sin ponerlo a disposición de la Oficina Ejecutiva del Control de Drogas y sin usarlo mientras no se le pague el monto total de su crédito.

(XV) DICTAN MEDIDAS PARA AGILIZAR EL PROCESO DE INSCRIPCIÓN A FIN DE COADYUVAR EN LA DINÁMICA DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Decreto Supremo N° 004-86-ICTI/CO

(8 de febrero de 1986)

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

CONSIDERANDO:

Que, el Artículo 11° de la Ley N° 6565 señala que para gozar de los privilegios que la ley establece es indispensable que el vendedor inscriba el bien antes de entregarlo al comprador;

Que, es necesario dictar medidas que contribuyan a agilizar el proceso de inscripción a fin de coadyuvar en la dinámica de la actividad comercial;

De conformidad con el Artículo 15° de la Ley N° 6565;

DECRETA:

Artículo 1°.- La inscripción que debe hacer el vendedor del bien, antes de entregarlo al comprador, se efectuará mediante la presentación en la Oficina de Registro Fiscal de Ventas a Plazos de la solicitud de inscripción en el formato establecido, con el sello del Banco de la Nación que acredite haberse abonado los derechos correspondientes.

Artículo 2°.- Dentro de los 10 días siguientes a la presentación de la solicitud a que se refiere el artículo precedente, los vendedores deberán presentar al Registro Fiscal, la siguiente documentación:

a) Para bienes nuevos de venta:
— Copias de la factura, de la Póliza de Consumo o de la Póliza de Importación, según sea el caso.
b) Para bienes usados:
— Constancia Certificada de Registro Fiscal, que el bien se encuentra cancelado o no registrado y Certificado de Gravamen, cuando se trate de vehículo motorizado.

Artículo 3°.- Cumplida la presentación de los requisitos, el Registro Fiscal devolverá al vendedor, copia de la solicitud de inscripción debidamente firmada por el Registrador Fiscal.

Artículo 4°.- Si vencidos los 10 días a que se refire el artículo 2°, el vendedor no hubiere cumplido con presentar la documentación requerda, el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, procederá a cancelar la inscripción, sin derecho a reclamar el monto abonado por tal concepto.

Artículo 5°.- El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Industria, Comercio, Turismo e Integración.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los siete días del mes de febrero de mil novecientos ochenta y seis.

ALAN GARCÍA PÉREZ, Presidente Constitucional de la República.

MANUEL ROMERO CARO, Ministro de Industria, Comercio, Turismo e Integración.

(XVI) LEY DE SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

Ley N° 25035

(11 de junio de 1989)

Esta Ley, en su texto original, contenía 3 Títulos, 4 Capítulos, 17 artículos y 6 Disposiciones Complementarias y Finales; resultando pertinentes al Registro Fiscal de Ventas a Plazos, las normas que disponían la eliminación de exigencias y formalidades costosas, la desconcentración de los procesos decisorios y la participación de los ciudadanos en el control de la prestación de los servicios.

(XVII) CREAN EL SISTEMA NACIONAL Y LA SUPERINTENDENCIA DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

Ley N° 26366

(16 de octubre de 1994)

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

POR CUANTO:

El Congreso Constituyente Democrático ha dado la Ley siguiente:

EL CONGRESO CONSTITUYENTE DEMOCRÁTICO;

Ha dado la Ley siguiente:

LEY DE CREACIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS Y DE LA SUPERINTENDENCIA DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

TÍTULO I

DEL SISTEMA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

Artículo 1.- Créase el Sistema Nacional de los Registros Públicos con la finalidad de mantener y preservar la unidad y coherencia del ejercicio de la función registral en todo el país, orientado a la especialización, simplificación, integración y modernización de la función, procedimientos y gestión de todos los registros que lo integran.

Artículo 2.- El Sistema Nacional de los Registros Públicos vincula en lo jurídico registral a los Registros de todos los Sectores Públicos y está conformado por los siguientes Registros:

a) Registro de Personas Naturales, que unifica los siguientes registros: el Registro de Mandatos y Poderes, el Registro de Testamentos, el Registro de Declaratoria de Herederos, el Registro Personal y el Registro de Comerciantes;

b) Registro de Personas Jurídicas, que unifica los siguientes registros: el Registro de Personas Jurídicas, el Registro Mercantil, el Registro de Sociedades Mineras, el Registro de Sociedades del Registro Público de Hidrocarburos, el Registro de Sociedades Pesqueras, el Registro de Sociedades Mercantiles, el Registro de Personas Jurídicas creadas por Ley y el Registro de Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada;
c) Registro de Propiedad Inmueble; que unifica los siguientes registros: el Registro de Propiedad Inmueble, el Registro de Buques, el Registro de Embarcaciones Pesqueras, el Registro de Aeronaves, el Registro de Naves, el Registro de Derechos Mineros y el Registro de Concesiones para la Explotación de los Servicios Públicos;
d) El Registro de Bienes Muebles, que unifica los siguientes registros: el Registro de Bienes Muebles, el Registro de Propiedad Vehicular, el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, el Registro de Prenda Industrial, el Registro de Prenda Agrícola, el Registro de Prenda Pesquera, el Registro de Prenda Minera, el Registro de Prenda de Transportes;
e) Los demás Registros de carácter jurídico creados o por crearse.

El Registro Predial se incorporará al Registro de Propiedad Inmueble en un plazo improrrogable de cinco (5) años contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de la presente Ley.

No están comprendidas en la presente ley los Registros Administrativos y los registros normados por las Decisiones N°s. 291, 344, 345 y 351 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Artículo 3.- Son garantías del Sistema Nacional de los Registros Públicos:

a) La autonomía de sus funcionarios en el ejercicio de sus funciones registrales;
b) La intangibilidad del contenido de los asientos registrales, salvo título modificatorio posterior o sentencia judicial firme;
c) La seguridad jurídica de los derechos de quienes se amparan en la fe del Registro; y
d) La indemnización por los errores registrales, sin perjuicio de las demás responsabilidades que correspondan conforme a ley.

TÍTULO II
DE LOS REGISTROS

Artículo 4.- La Oficina Registral de Lima y Callao, las oficinas registrales ubicadas en el ámbito geográfico de las regiones, el Registro Predial transitoriamente, y los demás registros creados por leyes especiales son organismos públicos desconcentrados de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos a que se refiere el Artículo 10 de la presente Ley.

Todas estas entidades tienen patrimonio propio y autonomía registral, administrativa y económica con las limitaciones establecidas en la presente ley.

Los registros públicos que integran el sistema financiarán sus presupuestos con los ingresos que se generen por la aplicación de sus tasas registrales, donaciones, legados, transferencias y otros recursos provenientes de instituciones públicas y privadas y de la cooperación técnica y financiera internacional, aceptada de acuerdo a ley, así como sus ingresos financieros; sin perjuicio de lo dispuesto en el inciso a) del Artículo 21 de la presente Ley.

Artículo 5.- Los Registros Públicos que integran el Sistema, a los que se hace referencia en el artículo anterior, mantendrán la primera y segunda instancia administrativa registral.

Quedan sin efecto las normas que establecen tercera instancia.

TÍTULO III
DE LOS REGISTRADORES PÚBLICOS

Artículo 6.- Los Registradores Públicos y los integrantes de los órganos de segunda instancia administrativa de los Registros Públicos que integran el Sistema, son nombrados por el órgano competente de cada Registro. Para acceder al cargo se requiere ser peruano, abogado y haber aprobado el concurso público de mérito supervisado por la Superintendencia de acuerdo al Reglamento que para tal efecto expedirá esta entidad.

Artículo 7.- El órgano rector de cada registro, en primera instancia y la Superintendencia, en última instancia administrativa, aplican las sanciones administrativas a los registradores públicos, conforme se determine en el estatuto.

Artículo 8.- Los Registradores Públicos nombrados a partir de la fecha de entrada en vigencia de la presente ley están comprendidos dentro del régimen laboral de la actividad privada.

Artículo 9.- Los trabajadores contratados por cada Registro a partir de la fecha de entrada en vigencia de la presente ley, están comprendidos dentro del régimen laboral de la actividad privada.

TÍTULO IV
DE LA SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

CAPÍTULO I
DE SU NATURALEZA

Artículo 10.- Créase la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos como organismo descentralizado autónomo del Sector Justicia y ente rector del Sistema Nacional de Registros Públicos, con personería jurídica de Derecho Público, con patrimonio propio y autonomía funcional, jurídico registral, técnica, económica, financiera y administrativa; está comprendida en el volumen 05 del presupuesto del Sector Público.

La Superintendencia tiene por objeto dictar las políticas y normas técnico-administrativas de los Registros Públicos estando encargada de planificar, organizar, normar, dirigir, coordinar y supervisar la inscripción y publicidad de los actos y contratos en los Registros Públicos que integran el Sistema Nacional.

Intégrese bajo la competencia de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos todos los registros existentes en los diferentes sectores públicos a que se refiere el Artículo 2 de la presente ley. La integración de los Registros Públicos a nivel nacional se ejecutará progresivamente en el plazo de un año contado a partir de la entrada en funcionamiento de la

Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, con el objeto de modernizar el Sistema, dotando a los Registros de una organización, procedimientos y tecnología avanzada en materia de archivo e información registral.

Artículo 11.- La Superintendencia tiene domicilio y sede principal en el Departamento de Lima, Provincia de Lima; podrá establecer oficinas descentralizadas en el territorio de la República.

Artículo 12.- La Superintendencia está conformada por los órganos de la Alta Dirección, las Gerencias Legal y de Informática y la Oficina de Control Interno, cuyas funciones se especifican en el Estatuto.

CAPÍTULO II
DE LA ALTA DIRECCIÓN

SUBCAPÍTULO I
DEL SUPERINTENDENTE

Artículo 13.- El Superintendente Nacional de los Registros Públicos es el funcionario de mayor nivel jerárquico de la Superintendencia y ejerce la representación legal de la misma. Es designado por el Presidente de la República, a propuesta del Ministro de Justicia, por un período de cuatro años y sólo podrá ser removido del cargo por incurrir en negligencia, incompetencia o inmoralidad.

Artículo 14.- Para ser Superintendente se requiere:

a) Ser peruano.
b) Tener título de abogado y haber ejercido la profesión por un período no menor de diez (10) años.
c) Gozar de reconocida solvencia moral e idoneidad profesional.
d) No tener ningún tipo de participación directa o indirecta en las entidades que contrate conforme al Artículo 19 previsto en la presente ley.

Artículo 15.- En caso de ausencia o impedimento temporal el Superintendente es reemplazado por el Superintendente Adjunto, el que será designado igual que el Superintendente.

Para ser Superintendente Adjunto se requiere tener Título de Abogado y haber ejercido la profesión por un período no menor de cinco (5) años, además de los requisitos señalados en los incisos a), c) y d) del artículo precedente.

Artículo 16.- Son atribuciones y obligaciones del Superintendente las siguientes:

a) Elaborar y supervisar la ejecución de las medidas de simplificación, modernización e integración de los registros públicos que comprenden el Sistema;
b) Supervisar la correcta ejecución de la función registral de acuerdo a la normatividad vigente;
c) Autorizar la modificación de la estructura organizativa de los Registros que integran el Sistema, a propuesta de los mismos;
d) Promover la realización de estudios e investigaciones en materia registral;
e) Promover la capacitación de los registradores públicos y demás personal de los registros del sistema;
f) Dictar las normas requeridas para la organización, conservación y mantenimiento de los archivos registrales;

g) Coordinar campañas masivas de inscripciones;
h) Las demás que la ley señale.

SUBCAPÍTULO II
DEL DIRECTORIO

Artículo 17.- El Directorio es el órgano de la Superintendencia encargado de aprobar las políticas de su administración. Está integrado por un representante de la Presidencia del Consejo de Ministros, un representante del Ministerio de Economía y por el Superintendente Nacional de los Registros Públicos, quien lo preside.

Artículo 18.- Son atribuciones y obligaciones del Directorio las siguientes:

a) Establecer la política Registral Nacional;
b) Dictar las normas registrales requeridas para la eficacia y seguridad jurídica de la función registral;
c) Autorizar la creación, supresión o traslado de Oficinas Registrales y Secciones en cada uno de los diferentes Registros del Sistema.
   Para la fusión o supresión de registros existentes se requiere de aprobación expresa por Ley;
d) Nombrar y remover a los Jefes de las Oficinas Registrales Desconcentradas;
e) Celebrar convenios de cooperación técnica nacional e internacional para mejorar la calidad del servicio registral;
f) Otorgar las autorizaciones a que se refiere el Artículo 19 de la presente ley;
g) Aprobar el presupuesto de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, de las Oficinas Registrales y del Registro Predial hasta su incorporación al Registro de la Propiedad Inmueble, con arreglo a las disposiciones legales sobre la materia;
h) Facultar a los Registros Públicos que forman parte del Sistema Registral el uso de sistemas automáticos de procesamiento de datos;
i) Aprobar las tasas por servicios registrales a propuesta de los Registros Públicos que conforman el Sistema;
j) Las demás que la ley señale.

Artículo 19.- El Directorio autorizará la contratación con entidades privadas de los servicios de y para los registros públicos a nivel nacional, en las modalidades y condiciones que establezca el Estatuto a que se refiere la Novena Disposición Transitoria de la presente Ley. La contratación de servicios no podrá afectar de ninguna manera la competencia del Registrador Público para determinar la procedencia de la inspección o su denegatoria.

Asimismo, podrá contratar la prestación de servicios para la promoción y verificación física y legal y titulación de predios en Pueblos Jóvenes, Urbanizaciones Populares y predios rurales; así como para la formación del catastro.

SUBCAPÍTULO III
DEL CONSEJO CONSULTIVO

Artículo 20.- El Consejo Consultivo está integrado por un representante de cada una de las siguientes instituciones:

— Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción.
— Ministerio de Energia y Minas.
— Ministerio de Agricultora.
— Junta de Decanos de los Colegios de Abogados.
— Colegio de Ingenieros del Perú.

CAPÍTULO III

DEL RÉGIMEN ECONÓMICO Y FINANCIERO

Artículo 21.- La Superintendencia financiará su presupuesto con los siguientes ingresos:

a) Hasta el 30% del total de los ingresos por tasas registrales que cobran todos los Registros Públicos que integran el Sistema; de los cuales el 1% constituirá un Fondo de Compensación para los Registros que lo requieran.
b) Los legados, donaciones, transferencias y otros recursos provenientes de instituciones públicas y privadas así como de la Cooperación Técnica y Financiera Internacional, aceptados de acuerdo a Ley.
c) La renta generada por los depósitos de sus ingresos en el sistema financiero.
d) Los ingresos propios generados por las publicaciones que realice.

CAPÍTULO IV

DEL RÉGIMEN LABORAL

Artículo 22.- El personal de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos está comprendido dentro del régimen laboral de la actividad privada.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

Primera.- El Registro Predial, regulado por los Decretos Legislativos N°s. 495, 496 y 667, se mantendrá como organismo público desconcentrado de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, por un plazo improrrogable de cinco (5) años, con autonomía registral, económica y administrativa. Se rige por sus propias leyes y reglamentos, en concordancia con lo dispuesto por la presente Ley. El Directorio del Registro Predial debe dar cuenta de su gestión ante el Superintendente.

El Registro Predial someterá a aprobación su presupuesto y programa de trabajo a la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, rindiendo cuenta del resultado del ejercicio.

El Superintendente Nacional de los Registros Públicos autorizará el inicio de actividades del Registro Predial en el ámbito de las regiones.

Segunda.- Precísase que la Oficina Registral de Lima y Callao constituye un organismo público desconcentrado de la Superintendencia, con autonomía registral, económica y administrativa, en el ejercicio de las funciones que le corresponden conforme a ley.

Tercera.- Precísase que el procedimiento registral previsto en los Decretos Legislativos N°s. 495, 496 y 667, es de aplicación en todo el territorio nacional, por el Registro Predial.

El Registro Predial, para su expansión a nivel nacional, utilizará las instalaciones con que cuentan las Oficinas Registrales Desconcentradas.

Cuarta.- Los verificadores a los que aluden los Decretos Legislativos N°s. 496 y 667, para poder ejercer su función a partir de la vigencia de la presente Ley, otorgarán una fianza a favor del Registro Predial por un monto que será determinado por el Directorio de la Superintendencia, la misma que será aplicada al pago de la indemnización por el error en la verificación a su cargo, sin perjuicio de las demás responsabilidades a que haya lugar y del derecho del Registro Predial a repetir por la diferencia del monto indemnizatorio pagado al perjudicado.

Quinta.- En los procedimientos de inscripción regidos por el procedimiento establecido por el Decreto Legislativo N° 667, el Superintendente deberá efectuar mensualmente la fiscalización por muestreo al azar de un 5% de los expedientes que hubieren culminado en inscripción.

Los errores que se detecten en la fiscalización o en caso de reclamo, cuando sean imputables al verificador, dan lugar al cobro automático del total de la fianza a que se refiere la Disposición anterior por parte del Registro Predial.

El verificador al que se haya aplicado la ejecución de fianza, no podrá volver a ejercer nuevamente la función de verificador.

El Sector Público no podrá contratar para desempeñar cargo público alguno a los verificadores a los que se les hubiera aplicado la ejecución de fianza, por un plazo de cinco años.

Sexta.- Declárese al Proyecto Especial de Titulación de Tierras y Catastro Rural (PETT) como Proyecto Especial de Inversión del Sector Agrícola.

Tiene personería jurídica de Derecho Público y autonomía técnica, administrativa y financiera. Su personal está comprendido dentro del régimen laboral de la actividad privada. Se rige por sus normas de creación y sus propios reglamentos.

Sétima.- Para la eficacia del proceso de regularización de la propiedad urbano marginal y rural, las entidades seleccionadas por la Superintendencia que hubieran sido contratadas para la prestación del servicio para la promoción, verificación física y legal y de titulación de predios en pueblos jóvenes, urbanizaciones populares, predios rurales y formación del catastro rural, remitirán al Registro Predial los títulos perfeccionados conforme a las disposiciones de saneamiento legal establecidas por los Decretos Legislativos N°s. 495, 496 y 667.

Octava.- La entrega al Registro Predial de la información que constituye el antecedente registral dominial y que obra en los Registros Públicos deberá efectuarse en un plazo no mayor de cinco (5) días útiles contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, bajo responsabilidad y conforme a los procedimientos que establezca la Superintendencia.

El traslado de partidas relativas a pueblos jóvenes y predios rurales se efectuará con el consentimiento escrito del (los) titular (es) de los predios de que se trate.

Al verificarse el traslado de las partidas registrales, el Registro Predial podrá reemplazar las medidas correspondientes al área, perímetro y linderos de los predios consignados en dichas partidas, por las medidas equiva-

lentes resultantes de la aplicación de sistemas modernos de medición, bajo responsabilidad del verificador correspondiente y del Area Técnica del Registro Predial.

En los casos en que exista discordancia entre las partidas trasladadas y los planos actualizados por el verificador, en relación a las medidas del área, perímetro y linderos de los predios el Registro Predial podrá rectificar estas medidas siempre y cuando el formulario registral correspondiente se presente acompañado de un Acta de Conformidad, que deberá estar firmada por el titular del derecho de propiedad, por los colindantes del predio y por el verificador.

Novena.- Los conflictos de competencia que susciten respecto a la toma de jurisdicción del Registro Predial serán resueltos por el Directorio de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos, de acuerdo con el procedimiento administrativo que se determine en el Estatuto.

Décima.- El aporte del 3% establecido en el Artículo 21 de la presente Ley, se efectuará en la forma y en los plazos que establezca el Estatuto.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Primera.- Suspéndase por el lapso de cinco años, contado a partir de la vigencia de la presente ley, las limitaciones señaladas en los Artículos 18 y 42 del Decreto Legislativo N° 653 -Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Agrario- para efectos de la titulación de predios rurales.

La titulación y registro de dichos predios rurales se efectuará de acuerdo con las disposiciones del Decreto Legislativo N° 667.

Segunda.- Los verificadores que firmen los formularios registrales para certificar la exactitud del área, linderos y medidas perimétricas del predio; así como la constatación de la fábrica edificada dentro del área; podrán ser Ingenieros Civiles, Ingenieros Agrícolas, Ingenieros Agrónomos o Arquitectos Colegiados, debidamente empadronados conforme a las normas de Sección Especial de Registro Predial.

Los abogados que suscriben los documentos privados y los formularios registrales que contengan los actos jurídicos o contratos materia de inscripción deberán ser empadronados conforme a las normas del Registro Predial.

Lo dispuesto en el Artículo 5 del Decreto Legislativo N° 495 y en el Artículo 2 de su Reglamento es aplicable incluso respecto de los actos jurídicos y/o contratos contenidos en instrumentos privados firmados antes de la aplicación del sistema del Registro Predial, siempre que el abogado que firme dicho documento contara a esa fecha con los mismos requisitos actualmente previstos en las normas del Registro Predial para el empadronamiento.

Los Colegios Profesionales deberán remitir al Registro Predial la información que éste solicite para realizar el empadronamiento dispuesto por ley, bajo responsabilidad.

Tercera.- Facúltese a la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos a adecuar y modificar su presupuesto como consecuencia de las acciones que deba implementar para el cabal cumplimiento de la presente Ley.

Cuarta.- El Ministerio de Justicia transferirá en el estado en que se encuentren a la Oficina Registral de Lima y Callao las funciones, el personal, los recursos materiales, económicos, financieros, acervo documental y demás bienes que fueron incorporados a dicho Ministerio, en virtud de la Tercera Disposición Transitoria del Decreto Ley N° 25993.

Autorízase al Ministerio de Justicia convocar a concurso público externo para cubrir las plazas que resulten vacantes y a dictar las disposiciones necesarias para la transferencia de los recursos presupuestales correspondientes.

Asimismo, los demás Ministerios transferirán en el estado en que se encuentren las funciones, personal, recursos materiales, económicos, financieros y acervo documental que correspondan a los Registros que deban ser incorporados al Sistema, por efecto de la aplicación de la presente Ley.

Quinta.- Autorízase a los Ministerios que a la fecha de promulgación de la presente ley tengan bajo su ámbito de dependencia alguno de los registros a que alude el Artículo 2 de la presente ley, a los Registros que integren el Sistema y demás organismos comprendidos en la presente Ley para que en un plazo de 30 días, contado a partir de su vigencia adopten las medidas necesarias de reestructuración orgánica y modificación de su Reglamento de Organización y Funciones, a fin de adecuarse a las disposiciones de la presente Ley.

La reestructuración orgánica de cada uno de los Registros deberá ser sometida a la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos para su aprobación, dentro del plazo previsto en el párrafo anterior.

Sexta.- Autorícese al Ministerio de Economía y Finanzas, para que incorpore en el presupuesto de los Ministerios de Justicia, Transportes y Agricultura los recursos económicos para el pago de beneficios sociales, que se deriven de la aplicación de la presente Ley.

La Superintendencia y el Registro Predial quedan exceptuados de las restricciones en la ejecución presupuestal dispuesta en la Ley Anual del Presupuesto del Sector Público, leyes complementarias y especiales, a efectos de cubrir los requerimientos de personal, así como para la adquisición de materiales y bienes de capital y contratación de servicios que sean necesarios para efectos de la implementación de lo dispuesto en la presente ley.

Séptima.- Los Registradores Públicos y demás trabajadores de la Oficina Registral de Lima y Callao transferidos a dicho organismo por el Ministerio de Justicia, que aprueben el proceso de evaluación y selección que realice dicha Oficina dentro del término de treinta (30) días calendario, contado a partir de la publicación de los resultados, optarán irrevocablemente por escrito entre:

a) Continuar sujetos al régimen del Decreto Ley N° 276, normas conexas y complementarias.

b) Acogerse al Régimen Laboral de la Actividad Privada.

Transcurrido el plazo de treinta (30) días antes señalado, sin que el trabajador haya presentado la comunicación correspondiente se considerará que ha optado por acogerse al régimen laboral de la actividad privada.

Los Registradores Públicos y los trabajadores de las Oficinas Registrales ubicadas en el ámbito geográfico de las Regiones también podrán optar por lo dispuesto en los incisos a) o b) de la presente disposición.

Octava.- Para efectos de resolver los expedientes administrativos que quedaran pendientes en tercera instancia, en los Registros que integran el Sistema, por efecto de la aplicación del Artículo 5 de la presente ley, el Directorio de la Superintendencia conformará una Comisión que deberá resolverlos, dentro de un plazo de tres meses, contado a partir de su nombramiento. La Comisión estará integrada por tres miembros, que deberán ser especialistas en Derecho Registral.

Novena.- En el plazo de 90 días contados a partir de la vigencia de la presente Ley, el Directorio de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, elaborará y presentará al Ministerio de Justicia el proyecto de Estatuto de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos para su aprobación mediante Decreto Supremo.

DISPOSICIONES FINALES

Primera.- Deróguese, modifíquese o déjese sin efecto las disposiciones que se opongan a la presente Ley.

Comuníquese al Presidente de la República para su promulgación.

En Lima, a los cuatro días del mes de octubre de mil novecientos noventa y cuatro.

(XVIII) APRUEBAN EL TEXTO ÚNICO DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DE LA SUNARP Y DE SUS ÓRGANOS DESCONCENTRADOS

Decreto Supremo N° 055-98-JUS

(21 de julio de 1998)

Esta norma, en su acápite B.5.2., referente al Registro Fiscal de Ventas a Plazos, precisa el procedimiento a seguir, así como los requisitos a cumplir en el mismo, a saber:

1. Para la demanda de pago de cuotas y/o su ampliación, deberá presentarse un escrito del acreedor firmado por apoderado y con firma de Abogado, ante la ventanilla de Trámite Documentario del Registro, no debiendo abonarse ningún pago o tasa. El funcionario competente a aprobar el trámite es el Registrador Público y el Tribunal Registral, la autoridad que resuelve el recurso impugnatorio.
2. Para el levantamiento de reserva, el acreedor presentará un escrito firmado por apoderado, con firmas legalizadas por Notario Público. La tasa correspondiente es del 0.2% de una U.I.T., la misma que debe abonarse en la entidad bancaria designada. El escrito, junto con la constancia de pago, se ingresará por Trámite Documentario. El funcionario llamado a aprobar dicho trámite es el Registrador Público y el Tribunal Registral, la autoridad que resuelve el recurso impugnatorio.
3. El mismo trámite sigue la orden de incautación del bien, solo que en este caso la tasa a pagar es del 0.3% de una U.I.T.
4. En cuanto al levantamiento de la orden de incautación, sólo se debe presentar un escrito firmado por apoderado ante la Ventanilla de Trámite Documentario, no debiendo pagarse ninguna tasa. El trámite también lo aprueba el Registrador Público y cualquier recurso impugnatorio sería resuelto por el Tribunal Registral.
5. El pedido de restitución por cesión indebida del bien inmueble, sigue también idéntico trámite, debiéndose abonar el 0.3% de la U.I.T.
6. El pedido de entrega física amerita también un escrito del acreedor, firmado por apoderado, el no pago de tasa alguna y la calificación del Registrador Público. Asimismo, el Tribunal Registral es el órgano que resuelve cualquier recurso impugnatorio.
7. No ameritan pago de tasas, aprobación de trámite ni recurso impugnatorio; el pedido de inventario físico y el de liquidación de bases para subasta pública. En ambas, el trámite también se inicia en la Ventanilla de Trámite Documentario. Pero para el primer caso sólo se requiere escrito del acreedor firmado por apoderado, mientras que para el segundo se necesita —además— un certificado de gravamen vigente (en caso de ser vehículo) y una relación o cronograma de cuotas, precisando las pagadas y las que aún se adeudan.
8. Para el desistimiento del proceso o de un acto procesal (demanda), se deberá presentar ante la Ventanilla de Trámite Documentario, un escrito del acreedor, con firma de apoderado y legalizada por Notario. No hay derecho de pago alguno y el trámite debe recibir la aprobación del Registrador Público. Cualquier recurso impugnatorio sería resuelto por el Tribunal Registral.
9. Para el pedido de liquidación final, se presentará escrito del acreedor, firmado por apoderado y copia legalizada (por Notario y/o por Fedatario de la Institución) de los comprobantes de pago que acrediten los gastos efectuados en la subasta pública. No amerita el pago de tasa alguna y cabe impugnación ante el Tribunal Registral, de la aprobación (no conforme) efectuada por el Registrador Público.
10. Cuando el usuario desee copia certificada del expediente, debe anexar a su solicitud simple, la constancia de pago efectuada en la entidad bancaria designada (0.12% de la U.I.T. por cara o llana). Para este caso, se exige también la aprobación del trámite por el Registrador y cabe recurso impugnatorio ante el Tribunal Registral, órgano encargado de resolver.
11. Para pedir constancia certificada de situación del bien mueble, deberá presentarse solicitud según formato: en caso de vehículo, acompañada de la tarjeta de propiedad o del certificado de gravamen; para otros bienes, acompañada de copia de la factura o boleta y/o declaración jurada donde consten los datos que identifican el bien. Asimismo, deberá

Dicho Registro funcionó en el local del Ministerio de Economía y Finanzas por los años cincuenta. Luego pasó a la División General de Comercio, en virtud de Decreto Supremo de fecha 12 de agosto de 1953. Posteriormente pasó a formar parte del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo; y, al reestructurarse este, el Sector Comercio (que tenía el Registro Fiscal) desaparece. Así, la División General de Industrias del Ministerio asumió sus funciones, hasta que el Poder Ejecutivo tomó las medidas necesarias para encausar el destino del Registro Fiscal.

Como dicha División solo estaba «encargada» del Registro, muchas entidades buscaron tener a su cargo el Registro Fiscal, no solo con el fin de administrarlo, sino para obtener provecho económico del mismo.

Es de saber que la integridad de lo que recaudaba el Registro Fiscal de Ventas a Plazos pasaba al Tesoro Público. Sin embargo, esto ocurría solo en Lima, pues los Registros Provinciales, sí gozaban —por completo— del beneficio otorgado por las contribuciones recaudadas.

La creación de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), determinó la unificación de todos los Registros; y es mediante la Ley N° 26366 del 18 de octubre de 1994, que se crea la citada Superintendencia, integrando el Registro Fiscal de Ventas a Plazos al Sistema Nacional de Registros, como una Sección del Registro de Bienes Muebles. Es debido a los motivos antes expuestos, que hoy en día la sede del Registro Fiscal de Ventas a Plazos, se encuentra físicamente en las oficinas de los Registros Públicos, aunque no en la sede Central de la Oficina Registral de Lima y Callao.

acompañar la solicitud la constancia de pago en entidad bancaria designada (0.3 % de la U.I.T.). Amerita aprobación del Registrador y procede recurso impugnatorio ante el Tribunal Registral.

2. Concepto del Registro Fiscal de Ventas a Plazos y bienes registrables

El Registro Fiscal de Ventas a Plazos no está concebido como un Registro de bienes. En él no se matricula ni inscribe bien alguno. Por ejemplo, en el caso de los vehículos automotores la inscripción del bien tiene lugar en un Registro distinto: el de Propiedad Vehicular.

Al respecto, Antonio Pau[2] señala que se trata de un Registro que sirve para hacer saber a terceros la situación jurídica de ciertos bienes.

El Registro Fiscal de Ventas a Plazos tiene como objeto dar publicidad de la existencia de cierto tipo de contratos, como son la compraventa a plazos y el arrendamiento, siempre que en este último se hubiere establecido que el bien pasará a ser propiedad del arrendatario después del pago de determinado número de cuotas.

Desde su inscripción, los efectos de estos contratos (reserva de dominio, prohibición de disponer, preferencia de pago en caso de remate del bien en la vía judicial) son oponibles a terceros.

Dado que estas garantías carecen de contacto posesorio, su efectividad solo puede lograrse haciéndolas públicas a través de un Registro.

El Registro Fiscal de Ventas a Plazos es la entidad donde se inscriben las compraventas a crédito de bienes muebles identificables, como son: radios, televisores, máquinas de coser, cocinas, refrigeradoras, equipos de minería, grupos electrógenos, motores a petróleo, motocicletas, bicicletas, triciclos, lustradoras, lavadoras, camiones, automóviles, etc.

[2] PAU PEDRÓN, Antonio. *Curso de Práctica Registral*, página 233. Universidad Pontificia de Comillas, Gráficas Alberdi S.A., Madrid, 1995. Citado por CABRERA YDME, Edilberto. *Registro Fiscal de Venta a Plazos: Situación Actual y Perspectivas*. páginas 2 y 3. Ponencia presentada al Primer Congreso Nacional de Derecho Registral, Lima, 28 de octubre de 1998.

(argumento del artículo 2 de la Ley N° 6565). Sin embargo, hoy en día lo más común resulta inscribir automóviles, camiones y, en suma, cualquier vehículo automotor.

Pero ¿por qué no podría inscribirse una bicicleta, por ejemplo?. La Ley establece que esta inscripción sería válida, pero la práctica nos demuestra otra cosa, pues si el comprador incumpliese su obligación de pagar las cuotas, el vendedor solicitaría la captura de ese bien por la respectiva División General de la Policía Nacional. Esta tendría que recuperar el bien entre una infinidad que se le parecen, sin tener —siquiera— un número de serie que los pueda identificar (en nuestro ejemplo, incluso esa bicicleta nueva es fungible con otras que sean del mismo modelo y color). Así, pues, su tarea resultaría complicada, extenuante y hasta imposible.

Consideramos que la Ley, en este punto, no fue lo suficientemente objetiva.

En suma, los bienes registrables en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos son todos los muebles corpóreos no consumibles provistos de numeración o de otros signos que permitan individualizarlos, identificarlos o distinguirlos de los demás de su especie.

El Registro tiene por finalidad cautelar o amparar los derechos del vendedor en las operaciones de compraventa a crédito.

3. Ventajas del Registro

Principalmente, son dos las ventajas que ofrece esta entidad:

— Garantizar al vendedor la cancelación total de la deuda contraída mediante el contrato de compraventa inscrito en el Registro correspondiente, sumada al derecho que tiene aquel a la ejecución forzada de su crédito si el comprador no cumple con el pago en la forma pactada;

así como el derecho preferente para el ulterior cobro del resultado de la ejecución.

— El comprador está impedido de disponer o transferir a terceras personas el bien, sin acompañar la constancia unificada de cancelación.

A ello debe agregarse que, en virtud de nuestro ordenamiento jurídico, el Registro Fiscal de Ventas a Plazos resulta ser el instrumento más efectivo de protección que tiene el vendedor (antes que la prenda y el pacto de reserva de propiedad —este último con el inconveniente previsto en el artículo 1562 del Código Civil, precepto que establece un caso específico, pero notorio, de imposibilidad de la resolución del contrato de compraventa cuando ya se pagó más del cincuenta por ciento del precio—).

4. Sistema operativo. El procedimiento de inscripción

En principio debe señalarse que la inscripción en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos es facultativa, vale decir, si las partes quieren gozar de los privilegios que concede la norma, entonces procederán a realizar la correspondiente inscripción.

Hoy en día la casi totalidad de los contratos de venta a plazos que se inscriben en este Registro se refieren a vehículos automotores. Es inusual apreciar bienes de distinta naturaleza. De ahí que en diversas ocasiones, en lugar de referirnos a «bienes», lo haremos respecto a «vehículos».

El título que da mérito a la inscripción que haga el vendedor del vehículo, antes de entregarlo al comprador, se efectuará mediante la presentación en la Oficina del Registro Fiscal de Ventas a Plazos de la solicitud de inscripción en el formato establecido, con el sello cancelado del Banco correspondiente.

Dicha solicitud de inscripción deberá ser llenada en su integridad por el vendedor, y en ella constarán las caracte-

rísticas del vehículo: nombre, marca, número de motor, número de serie, chasis, modelo, placa; condiciones de venta, como son precio al crédito, cuota inicial, diferencia de precio, intereses, otros gastos, saldo por cancelar, número de cuotas a pagar, valor de cada cuota, valor de la cuota de ajuste, precio de venta a plazos, derechos a cobrar y datos del vendedor y comprador, con sus respectivas firmas.

Respecto a los requisitos exigidos para la inscripción, debe tenerse en cuenta si el vehículo es nuevo o usado, ya que según se dé uno u otro caso, variarán los requisitos exigidos.

* *Si son bienes nuevos, se requerirá:*

— Póliza de importación, si se trata de bienes importados.
— Para el caso de bienes ensamblados en el Perú, se requiere una constancia de ensamblaje, expedida por el Ministerio de Industrias, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales.
— Copia de la factura o boleta de venta.

* *Si son bienes usados, se requerirá:*

— Constancia certificada del Registro Fiscal de que el bien se encuentra con precio cancelado o que no se halla registrado.
— Tarjeta de propiedad o contrato de compraventa, según el caso.
— Certificado de gravamen, para constatar que el bien no tenga ninguna afectación. Si el bien materia de la venta es un automóvil, se requiere solicitar un certificado en la DIROVE, a fin de prevenir problemas referentes a eventuales infracciones de tránsito y robos de autos.
— Cinco formularios de solicitud de inscripción, conteniendo los mismos datos detallados en el párrafo anterior. Con dos de ellos se queda el Banco, luego de pagar la tasa establecida; dos corresponden al Registro Fiscal y uno al interesado.
— En el caso de bienes usados que hayan sido importados, se requiere además de la póliza de importación, el certificado del respectivo CETICO.

En adición a los requisitos señalados, en ambos casos se requiere de la relación detallada de la fecha de vencimiento de las cuotas a pagar y el pago de los derechos correspondientes al costo del trámite, lo que equivale al 0.8% de valor total, hasta un máximo de una Unidad Impositiva Tributaria.

La inscripción para ambos casos debe efectuarse antes de la entrega del bien al comprador (artículo 11 de la Ley N° 6565).

Una vez aprobado el registro de inscripción, el vendedor puede solicitar al Registro Fiscal, mediante un escrito y adjuntando copia de su registro de inscripción —debidamente firmado por el registrador—, que se oficie la reserva de dominio a su favor, hasta la cancelación del precio. La inscripción de esta reserva se efectúa en el Registro de Propiedad Vehicular, por mérito de la comunicación cursada por el Registrador Fiscal.

Como se desprende de lo expresado, con la inscripción en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos se despliegan en toda su magnitud los efectos de aquello que se conoce como el principio de oponibilidad.[3]

[3] Dice José Manuel García que el llamado «principio de oponibilidad» puede definirse como aquel principio hipotecario en virtud del cual los títulos de dominio o de derechos reales no inscritos ni anotados en el Registro, no afectan ni perjudican al tercero que inscribió su derecho en el Registro, o —lo que es lo mismo— los títulos de dominio o de derechos reales inscritos o anotados en el Registro, afectan y perjudican al tercero que no inscribió su derecho. (Citado por CABRERA YDME, Edilberto. *Op. cit.*, página 7).

5. Procedimiento por falta de pago

Cuando el comprador incumple con su obligación de pagar el precio, el vendedor puede solicitar[4] ante el Registro el pago de las cuotas vencidas, incluyendo gastos e intereses devengados; dicha solicitud-demanda tiene que estar debidamente autorizada por Abogado o por el representante legal de la empresa vendedora, y se acompaña con copia del asiento de inscripción.

Posteriormente, el Registrador notifica al comprador para que pague el monto adeudado, bajo apercibimiento de extracción y consiguiente remate del bien. Dicha notificación se verifica, de manera personal o por correo. En el primer caso, se efectúa a través de los escribanos adscritos al Registro Fiscal, llamados mensajeros, nombrados por Resolución Directoral de la División de Industrias, los mismos que cobran a las empresas por la gestión realizada (o a realizar) un monto ascendente a S/. 20.00 (veinte nuevos soles).

Notificado el comprador, tiene diez días para abonar las cuotas adeudadas (artículos 6 y 2 de la Ley N° 6565 y su Reglamento, respectivamente).

Recibida la notificación, el comprador puede optar por las siguientes vías:

(a) Acreditar el pago a través de un comprobante o recibo emitido por el vendedor.
(b) Consignar el monto adeudado.
(c) Pedir la nulidad de lo actuado y/o la improcedencia del pedido, fundándose en que el bien hubiera sido entregado con anterioridad a su inscripción.[5]

Si el comprador no se manifiesta por ninguna de las tres opciones, el Registrador ordena la extracción del bien, debiendo cumplir con este encargo la Policía Nacional.

Luego de extraído el bien, es colocado en un lugar al cuidado de un depositario designado por el vendedor.

[4] El procedimiento administrativo de ejecución a favor del vendedor que hubiera inscrito la compraventa respectiva en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, es uno de carácter alternativo; pues, conforme establece el artículo 25 del Reglamento de la Ley del Registro Fiscal, el vendedor podría preferir la vía judicial para ejercitar la acción de pago, la de daños y perjuicios o cualquiera otra que pudiera corresponderle. Pero, elegida la vía judicial, no puede hacer uso de la administrativa, ni viceversa.

[5] Precisa el artículo 11 de la Ley N° 6565, que crea el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, que para gozar de los privilegios que la citada Ley establece, es indispensable que el vendedor inscriba la cosa en el Registro, antes de entregarla al comprador; debiendo constar en la solicitud de inscripción, la firma del comprador expresando su conformidad.

Al respecto el Tribunal Registral de la Oficina Registral de Lima y Callao, ha establecido —mediante Resolución N° FO11—96-ORLC/TR, de fecha 15 de agosto de 1996— que los privilegios que establece el artículo 11 de la Ley N° 6565 no pueden ser reconocidos a favor de quien no cumplió con la condición impuesta por el aludido artículo, es decir con la existencia del correspondiente asiento de inscripción registral, así como con la entrega del bien objeto del contrato en fecha posterior a su inscripción registral, la que por su naturaleza de norma de orden público no puede ser omitida ni estar sujeta a acuerdo entre partes. Asimismo, precisa la referida Resolución, que las nulidades dentro del procedimiento del Registro Fiscal de Ventas a Plazos, deben formularse por la parte afectada, observando lo dispuesto por el artículo 176 del Código Procesal Civil, que dispone que debe formularse en la primera oportunidad que el perjudicado tuviera para hacerlo.

Tenemos, además, a la Resolución N° FO21-96-ORLC/TR, de fecha 6 de diciembre de 1996, la misma que resuelve en el sentido de que si bien el artículo 11 de la Ley N° 6565 condiciona el reconocimiento de los privilegios concedidos por esta norma del correspondiente asiento de inscripción y a la entrega del bien objeto del contrato con fecha posterior a su inscripción registral, su inobservancia no conlleva la nulidad del asiento registral, requiriéndose para tal efecto el pronunciamiento expreso del único órgano del Estado que tiene facultades para declarar la nulidad de la inscripción: el Poder Judicial, de acuerdo a lo establecido en el artículo 2013 del Código Civil.

Asimismo, la Resolución N° FO25-97-ORLC/TR, de fecha 26 de febrero de 1997 determina que la entrega del bien objeto del contrato, de fecha anterior a su inscripción registral, determina la nulidad del procedimiento de pago de cuotas, conforme a lo establecido en el artículo 11 de la Ley N° 6565; y que las pruebas presentadas para acreditar lo manifestado por las partes deben ser valoradas en su conjunto y apreciadas razonablemente.

A continuación, y por solicitud del vendedor, el Registro debe expedir una orden de remate; la misma que se publica en el Diario encargado de los avisos judiciales.

El remate está a cargo de un martillero público con presencia del Registrador.

El primer remate tendrá como precio base los dos tercios (2/3) del precio de liquidación del bien. Para la eventualidad de un segundo remate, se detraerá el 15% del precio base empleado para el primer remate; y en caso que hubiera un tercero, el bien se adjudicará al mejor postor.

Generalmente se adjudica el bien a la empresa vendedora. Si fuera este el caso, la empresa puede venderlo nuevamente; si se adjudicó a un tercero, se le expedirá una constancia de cancelación del precio. Asimismo, el vendedor se podrá adjudicar el bien en lugar de quien hubiera resultado postor, si el monto que debe pagar ese mejor postor, es menor al total que se le adeuda.

El remate puede suspenderse en tres casos (artículo 14 del Reglamento de la Ley N° 6565), a saber:

— Cuando el comprador consigna lo adeudado, más sus intereses y gastos.
— Cuando el comprador transa con el vendedor, ya sea cancelando lo adeudado, refinanciando la deuda o por otra concesión que acuerde con el vendedor.
— Cuando en el acto del remate, antes de iniciarse el mismo, el comprador paga las cuotas reclamadas.

Cabe mencionar que estos tres casos se producen después de haberse emitido la resolución del Registro Fiscal, que ordena el remate.

Si el comprador cumplió con el pago de todas sus cuotas, para ya no encontrarse obligado, el vendedor solicita al Registro Fiscal la expedición de una carta de cancelación de la deuda (de acuerdo al artículo 2 del Decreto Supremo N° 208-86-EFC) o —de ser el caso— el comprador demuestra,

mediante un escrito debidamente sustentado, que ha pagado todas las cuotas.

6. Otras funciones del Registro Fiscal de Ventas a Plazos

Las funciones del Registro Fiscal no se agotan en la inscripción de ventas a plazos. Este organismo también tiene a su cargo expedir una Constancia Certificada, a solicitud de las Compañías de Seguros, cuando un bien mueble, estando asegurado, sufre cualquier siniestro. La constancia deberá indicar que aquel no fue comprado a plazos (artículo 13 de la Ley N° 6565), o que si lo fue, ya se produjo la cancelación de su precio; en otras palabras, que el bien no deba estar inscrito en dicho Registro.

Verificado este hecho, la Compañía de Seguros procederá a pagar al asegurado o beneficiario el monto del valor asegurado.

7. Cuestionamientos en torno a la aplicación de las normas que rigen las ventas a plazos

Hemos tenido conocimiento, de parte de los propios funcionarios del Registro Fiscal de Ventas a Plazos, que se les solicitó el pronunciamiento en torno a si la Ley N° 6565, sus normas reglamentarias y modificatorias, se encontraban derogadas; a raíz de la dación de la Constitución Política de 1993 (artículos 138 y 139, inciso 1) y del Código Procesal Civil (numeral 6 de la Primera Disposición Derogatoria).

El texto de los referidos preceptos es el siguiente:

Constitución Política del Perú de 1993.
Artículo 138.- «La potestad de administrar justicia emana del pueblo y se ejerce por el Poder Judicial a través de sus órganos jerárquicos con arreglo a la Constitución y a las leyes.

En todo proceso, de existir incompatibilidad entre una norma constitucional y una norma legal, los jueces prefieren la primera. Igualmente, prefieren la norma legal sobre toda otra norma de rango inferior».

Artículo 139.- «Son principios y derechos de la función jurisdiccional:

1. La unidad y exclusividad de la función jurisdiccional.
   No existe ni puede establecerse jurisdicción alguna independiente, con excepción de la militar y la arbitral.
   No hay proceso judicial por comisión o delegación.
   [...]».

Código Procesal Civil.

Primera Disposición Derogatoria.-
«[...]

6. Quedan igualmente derogadas las normas que establezcan procedimientos preferentes o especiales para el pago de obligaciones o para la ejecución judicial de garantías.

Dichos procedimientos se tramitarán conforme al proceso específico regulado por este Código.

[...]».

En relación a lo dispuesto por la Carta Política de 1993 en los numerales citados, los funcionarios del Registro Fiscal de Ventas a Plazos ponen énfasis en el hecho de que el Registrador no asume función jurisdiccional alguna, pues no declara derechos.

Sus facultades —sostienen— no son de carácter jurisdiccional, al no encuadrarse el Registro Fiscal de Ventas a Plazos en la estructura señalada en el artículo 26 de la Ley Orgánica del Poder Judicial; por el contrario, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos es un funcionario público que por mandato de la ley está autorizado a llevar adelante una ejecución dentro de un proceso administrativo de carácter especial; y, en ese sentido, no está trasgrediendo los aludidos preceptos constitucionales.

De otro lado, para los funcionarios del Registro Fiscal, el numeral 6 de la Primera Disposición Derogatoria del Código Procesal Civil, se refiere únicamente a dos supuestos: a los procedimientos preferentes o especiales para el pago de obligaciones y a aquellos para la ejecución judicial de garantías.

Dentro de tal orden de ideas, la interrogante que se presenta es en relación a si el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, implica un procedimiento especial o preferente para el pago de obligaciones.

En opinión de la propia entidad registral, esta solo busca asegurar el derecho del vendedor en las ventas a plazos ante un eventual incumplimiento de pago por parte del comprador.

Estamos más bien —según ellos— ante un mecanismo en donde, si no hay pago, se produce una forma de ejecución extrajudicial; se trata de un mecanismo adicional de protección al crédito, equivalente a los previstos para los contratos con prestaciones recíprocas.

Sostienen además, que la ejecución de las obligaciones se tramita mediante los procesos de ejecución y para ello se requiere de la existencia de un título ejecutivo, según disposición del artículo 693 del Código Procesal Civil.

La citada norma procesal no hace referencia al adeudo de una venta a plazos inscrita en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos; en consecuencia, el pago de cuotas no puede ampararse en este procedimiento, en base a que tuviera carácter de mérito ejecutivo.

8. Comentarios y conclusiones sobre el funcionamiento del Registro

El Registro Fiscal de Ventas a Plazos garantiza el cumplimiento de las obligaciones comerciales en beneficio del vendedor.

Los contratos de compraventa a plazos permiten que el vendedor con derecho inscrito deba ser preferido y pueda excluir a los terceros, hasta que se produzca el pago del saldo total del precio.

Uno de los beneficios que otorga es que si luego de producida la inscripción, se originan problemas relativos al pago, se da un refinanciamiento que trae como correlato la modificación de las condiciones de pago, de manera que el plazo se hace más amplio y las cuotas tienden a disminuir.

Por otra parte, este Registro expide Constancias Certificadas de bienes muebles identificables no inscritos, pendientes de pago, cancelados por caducidad, por carta de cancelación o cancelados por haberse producido el remate de los bienes.

El artículo 2 de la Ley N° 6565, concordado con el artículo 27 de su Reglamento, establece que son inscribibles las ventas a plazos y los contratos de arrendamiento-venta. Esto nos demuestra que no se ha dado cabida a ventas con reserva de propiedad, a pesar de que esta constituye una manera de celebrar el contrato de compraventa, de uso relativamente frecuente en nuestro medio. Asimismo, consideramos que debería ampliarse el ámbito de aplicación de estas normas a todo tipo de contratos sobre bienes identificables, en donde la contraprestación se halle dividida en cuotas o pactada a plazos.

El artículo 11 de la Ley N° 6565 establece como requisito previo e indispensable, como ya fue señalado en páginas anteriores, que la inscripción se realice antes de la entrega del bien; sin embargo, esto no se cumple, pues tal situación es contraria a la realidad comercial.

Resulta necesario anotar que en cuanto a riesgos de orden práctico, podría suceder que el comprador esconda el bien o cambie de domicilio sin avisar y nunca se le encuentre, dando lugar a que el vendedor no vea satisfecha su acreencia. Esto ocurriría si el bien mueble fuese trasladado a provincias o al exterior, o —en el peor de los casos— que fuera desarmado para ser vendido por partes, a fin de eludir el pago. Pero estos riesgos no solo están presentes en los contratos de compraventa a plazos, pues son comunes a todos los contratos en que el pago se haya acordado efectuar de modo diferido o a plazos.

Cabe recordar que durante el gobierno 1985-1990 era de tal magnitud la inflación, devaluación y crisis, que la eficacia del Registro Fiscal devino a menos, pues los comerciantes se veían obligados a vender sus productos al contado, disminuyendo —por consiguiente— la demanda de aquel servicio. Nunca debe olvidarse que en esa epoca el crédito prácticamente desapareció en el Perú.

9. Mejoras sugeridas

9.1 Continuar con la contratación de personas idóneas, conocedoras no solo del funcionamiento del Registro y su normatividad, sino técnicos en Derecho Registral, Civil, Comercial y Administrativo, para que el trabajo en el mismo, refleje un personal absolutamente eficiente; aunándose a ello el requerimiento de dotarlo de forma invariable y permanente de una adecuada infraestructura para el muy util servicio que presta.[6]

9.2 La necesidad de modificar la Ley N° 6565, que creó el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, de modo tal que resulte acorde con la actual legislación civil y administrativa; pues desde el año 1930 no solo han pasado por nuestra vida jurí-

---

[6] En este punto consideramos necesario expresar nuestra profunda gratitud por la ayuda brindada en el tema por quien al momento de realizar esta investigación fuera Jefe del Registro de la Propiedad Mueble, Doctor Álvaro Delgado Schelge y por el Doctor Gilbert Castillo, Jefe del Registro Fiscal de Ventas a Plazos, funcionarios de extraordinarias cualidades que tuvieron la gentileza de poner a nuestra disposición todos los materiales (libros, artículos, resoluciones, ponencias, etc.) con que contaban. A ellos, una vez más, nuestra mayor gratitud y admiración por su tenaz labor.

dica dos Códigos Civiles e innumerables modificaciones en lo administrativo, sino que además resulta indispensable adecuar toda esa normatividad a los avanzados elementos técnicos y científicos del mundo actual.

9.3 Dentro de tal orden de ideas, se requiere modernizar los instrumentos de trabajo, sobre todo a través de los sistemas computarizados que permitan la interconexión entre los principales Registros de la SUNARP e instituciones vinculadas al Registro Fiscal de Ventas a Plazos. De esta manera, se agilizarían las labores en beneficio no solo de la administración, sino también de los usuarios.

9.4 Brindar una mayor información al público respecto del Registro, su funcionamiento y finalidad; a fin de erradicar la arraigada inclinación a la informalidad.

En la práctica, la mayoría de personas que compran a plazos y a través de establecimientos abiertos al público o tiendas, desconocen —muchas veces— la naturaleza y el contenido de la inscripción que hizo su vendedor en el Registro Fiscal, pues ante la premura y entusiasmo por recibir el bien comprado o por simple desconocimiento, los compradores firman sin leer la solicitud que luego será inscrita en el Registro; y, muchas veces, los vendedores ponen cantidades diferentes a las realmente convenidas. Iniciado el proceso de ejecución que concede el Registro, el comprador reclamará o impugnará la petición. Sin embargo, el Registro solo resuelve o se pronuncia respecto de lo que aparece registrado y no en relación a vicios que para él permanecen ocultos; pues esa materia correspondería ser conocida por el Poder Judicial.

10. Jurisprudencia peruana del artículo 1566

Hemos contado para la realización de este trabajo con abundante jurisprudencia en torno al tema de la compraventa a plazos.

Al crearse el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, estaba vigente el Código Civil de 1852; ello originó mucha expectativa en torno a si la Ley N° 6565 modificaría dicho cuerpo sustantivo, sobre todo en lo referente a los contratos de compraventa y suministro.

Así, mediante Ejecutoria Suprema de fecha 19 de mayo de 1932, se dispuso que «La ley sobre ventas a plazos N° 6565, no ha modificado el Código Civil en lo relativo al derecho del locador, sobre los muebles afectos al pago de la renta»; y con fecha 13 de septiembre de 1933 se resolvió que «Es lícito el pacto por el cual el vendedor de cosa mueble hace suyo el precio pagado por cuotas mensuales y además recupera la cosa vendida, por más que dicho contrato se le denomine arrendamiento, pues en realidad se trata de un contrato de ventas a plazos».

En Resolución Suprema de fecha 19 de septiembre de 1939,[7] quedó sentado que «Las disposiciones de la Ley N° 6565, sobre ventas a plazos, no han sido derogadas por la Ley Procesal de Quiebras».

También se ha establecido que «Cuando la venta se hizo a plazos y el vendedor ha entablado demanda alternativa en contra del comprador para que éste le pague el saldo del precio o se declare la rescisión por falta de pago de éste, debe declararse la rescisión, si dicho saldo es pagado después por un tercero extraño al contrato a quien el comprador le ha transferido su derecho por ir tal transferencia contra la ley y lo expresamente pactado».[8]

Por su parte, una Ejecutoria de fecha 22 de mayo de 1956 resolvió que «Quien vende bajo las disposiciones del Registro Fiscal de Ventas a Plazos, en el caso de falta de

---

[7] *REVISTA DE LOS TRIBUNALES,* 1939, página 319.

[8] Ejecutoria Suprema de fecha 18 de agosto de 1953, recaída en el Expediente N° 658/52. En: *REVISTA DE JURISPRUDENCIA PERUANA*, abril de 1954, página 485.

pago, puede perseguir el objeto materia de la compraventa cualquiera que sea la persona que detenta el bien, y continúe adelante la ejecución».[9]

Finalmente, la Ejecutoria recaída sobre el Expediente N° 795/70, de fecha 15 de septiembre de 1970, resolvió en el siguiente sentido:

1. La venta de cosa mueble inscrita en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, hecha por el comprador antes de la cancelación total del precio, no transfiere la propiedad en favor del segundo adquirente.
2. El nuevo comprador no puede, en consecuencia, ejercitar la acción reivindicatoria contra el enajenante ni contra terceros, pero tiene, en cambio, expedito su derecho, para reclamar de aquél la devolución del precio pagado.

Por otro lado, el Tribunal Registral ha expedido abundante jurisprudencia en relación a las compraventas a plazos inscritas en el Registro Fiscal. En ese sentido, resulta de interés resaltar algunas de ellas.

Así, por ejemplo, tenemos la Resolución del Tribunal Registral N° F002-96-ORLC/TR del 3 de junio de 1996, que declara inadmisible un recurso de apelación interpuesto contra una Resolución del Registrador Fiscal de Ventas a Plazos y nulo el concesorio otorgado al no cumplirse con los requisitos sustanciales para su concesión: plazo legal para su interposición (dentro del tercer día de notificado) y que se encuentre debidamente fundamentado.

Con similares argumentos se pronunció la Resolución N° F018-96-ORLC/TR del 4 de diciembre de 1996.

Por su parte, la Resolución del Tribunal Registral N° F003-96-ORLC/TR, de fecha 5 de junio de 1996, declaró inadmisible el recurso de reposición interpuesto por el comprador, en el que solicitó que el concesorio se le otorgue con efecto suspensivo; e improcedente el recurso de nulidad planteado contra los actos administrativos del procedimiento, al argumentar que el bien fue entregado al comprador antes de ser inscrito, contraviniendo el artículo 11 de la Ley N° 6565.

Las razones expuestas por el Tribunal Registral fueron las siguientes:

1. El recurso de reposición resulta inadmisible porque este solo procede contra decretos, a fin de que sean revocados. En cambio, el recurso planteado se dirigió contra un auto concesorio de una apelación. Ello se fundamenta en lo previsto por los artículos 359 y 362 del Código Procesal Civil.
2. La improcedencia del recurso de nulidad radica en que la parte demandada no formuló nulidad respecto a la acción promovida contra ella en la primera oportunidad en que pudo hacerlo, como al apersonarse a la instancia, al variar de domicilio o al oponerse acreditando la cancelación de dos recibos; siendo que recién transcurrido más de un año de la demanda, deduce la nulidad del caso, habiéndose producido así la convalidación tácita a que se refiere el tercer párrafo del artículo 172 del Código Procesal Civil.
3. La parte demandada a efectos de los procedimientos regulados por la Ley N° 6565 debe deducir las nulidades que considere pertinentes, al apersonarse a la instancia y contestar la demanda, y no después.

En igual sentido resolvió el Tribunal Registral mediante Resoluciones N° F058-97-ORLC/TR del 5 de septiembre de 1997 y N° F073-97-ORLC/TR, de fecha 14 de octubre de 1997.

En cierta ocasión se solicitó ante el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, la desafectación de la medida cautelar trabada sobre un vehículo objeto del procedimiento administrativo de pago de cuotas.

[9] *REVISTA DE JURISPRUDENCIA PERUANA*, enero-junio de 1956, página 49.

El solicitante amparaba su pedido en el artículo 624 del Código Procesal Civil, precepto que regula la responsabilidad por afectación del bien de tercero.

La solicitud fue denegada por el Registrador Fiscal en mérito del artículo 2009 del Código Civil y los artículos 3 y 4 de la Ley N° 6565. En ese sentido, el solicitante acude en apelación ante el Tribunal Registral, el mismo que mediante Resolución N° F005-96-ORLC/TR, del 30 de julio de 1996, confirmó la resolución materia de impugnación, por los siguientes fundamentos:

1. Todo comprador de un bien usado está facultado para acudir al Registro Fiscal de Ventas a Plazos y exigir la información requerida.
2. El recurrente no actuó con la diligencia necesaria al momento de adquirir el vehículo objeto del presente procedimiento, omitiendo premunirse de los documentos y certificados del caso para la celebración de la compraventa.
3. El asiento de inscripción del Registro Fiscal de Ventas a Plazos otorga a la parte vendedora la preferencia en el tiempo de los derechos que otorga el Registro, incluso respecto a la inscripción en el Registro de la Propiedad Vehicular que dio mérito a la expedición de la Tarjeta de Propiedad del nuevo adquirente.
4. Conforme a lo establecido por el artículo 2012 del Código Civil por el cual se presume, sin admitirse prueba en contrario, que toda persona tiene conocimiento del contenido de las inscripciones, por lo que lo afirmado en el escrito de apelación, que la apelante adquirió el vehículo bajo fe registral, carece de fundamento.

Asimismo, quedó sentado por Resolución del Tribunal Registral N° F014-96-ORLC/TR, de fecha 25 de noviembre de 1996, que «No puede iniciarse o seguirse un proceso si el titular de la inscripción no ejercita sus derechos directamente o si la representación de que se vale para accionar haya sido otorgada por Escritura Pública o por acta extendida ante el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos (conforme al artículo 72 del Código Procesal Civil), salvo disposición legal diferente, la cual para el caso sub/litis, corresponde a lo dispuesto por el artículo 41 de la Ley N° 16587 - Ley de Títulos Valores, que regula el endoso en procuración».

De otro lado, toda liquidación de deuda efectuada por el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos, puede ser materia de observación dentro del tercer día de efectuada (en aplicación supletoria de lo dispuesto en el artículo 717 del Código Procesal); siendo improcedente el recurso de apelación, toda vez que el mismo solo está reservado para la impugnación de actos procesales contenidos en resoluciones (conforme lo establece el segundo párrafo del artículo 356 del Código Procesal Civil), mientras que la liquidación de deuda no conlleva una resolución.

Ello se dispuso en Resolución del Tribunal Registral N° F0017/96-ORLC/TR, de fecha 4 de diciembre de 1996.

Respecto a la solicitud de nulidad de un asiento de inscripción en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, fundada en que el bien materia de la venta fue entregado al comprador antes de su inscripción, el Tribunal Registral[10] exige que las pruebas aportadas por el demandado acrediten fehacientemente el hecho y produzcan certeza entre sus miembros (en aplicación supletoria de los artículos 188 y 197 del Código Procesal Civil).

Asimismo, ha precisado el Tribunal Registral que los privilegios concedidos por el artículo 11 de la Ley N° 6565, no conlleva la cancelación o nulidad del asiento, requiriéndose para tal efecto el pronunciamiento expreso del único órgano del Estado facultado para declarar la nulidad de la inscripción: el Poder Judicial, de acuerdo a lo establecido en el artículo 2013 del Código Civil.

[10] Resolución del Tribunal Registral N° F021-96-ORLC/TR, de fecha 6 de diciembre de 1996.

Este también es el fundamento de la Resolución del Tribunal Registral N° F064-97-ORLC/TR, de fecha 20 junio de 1997.

Mediante Resolución del Tribunal Registral N° F022-96-ORLC/TR, del 6 de diciembre de 1996, se ha establecido la concordancia entre el artículo 3 del Reglamento de la Ley N° 6565 y el artículo 1220 del Código Civil Peruano de 1984, respecto al principio de integridad en el pago.

La verificación del pago por parte del comprador consignándolo en la oficina del Registrador Fiscal de Ventas a Plazos y con el comprobante otorgado por el vendedor en la que se constate haber satisfecho la suma por la que se hubiese expedido, debe satisfacer el íntegro de lo adeudado.

Resulta que de los actuados que dieron mérito a la Resolución mencionada, se puso en evidencia una conducta temeraria de la parte demandada al impugnar la Resolución del registrador, sosteniendo que ha cumplido con el pago de S/. 33,564.00 (en una Cuenta Corriente cuya titularidad a favor de la demandante no está probada o acreditada en autos), cuando en realidad la suma pretendida es de $.U.S.A. 29,056.80.

En ese sentido, el Tribunal recordó a la parte demandada, que debía proceder con veracidad, probidad, lealtad y buena fe en todos sus actos o intervenciones en el proceso.

Según Resolución del Tribunal Registral N° F036-97-ORLC/TR, del 18 de marzo de 1997, el depósito o la consignación bancaria a favor del acreedor no constituye pago sino hasta que dicho acreedor haga uso de ese depósito a efectos de satisfacer su acreencia, salvo que ambas partes hubieran pactado expresamente que el pago se efectuaría mediante depósito bancario en cuenta o que el deudor acredite de modo fehaciente que el acreedor aceptó o solicitó dicha forma de pago. Ese procedimiento es el único que permitiría acreditar el pago, conforme lo establecen el artículo 6 de la Ley N° 6565 y el artículo 4 de su Reglamento.

Mediante Resolución del Tribunal Registral N° F061-97-ORLC/TR, del 9 de septiembre de 1997, se determinó que ante una Resolución que disponga el remate de un bien (en los procedimientos de cobro ante el Registro Fiscal de Ventas a Plazos), o ante el acto mismo del remate, no procede la oposición, pues este no es un medio impugnatorio sino un remedio contra actos no contenidos en resoluciones, según prescripción del artículo 356 del Código Procesal.

Por otro lado, la Resolución N° F062-97-ORLC/TR de fecha 9 de septiembre de 1997, subrayó lo siguiente:

1. No es procedente interponer recurso de queja contra las resoluciones del Tribunal Registral que declaran la inadmisibilidad o improcedencia de los recursos de apelación, conforme lo establece el artículo 5 de la Ley N° 26366 - Ley de Creación del Sistema Nacional de los Registros Públicos.
2. La naturaleza del procedimiento de pago de cuotas que se sigue ante el Registro Fiscal de Ventas a Plazos es similar al proceso de ejecución regulado por el Código Procesal Civil y en especial al proceso ejecutivo de ejecución de pago de sumas de dinero y ejecución forzada, pues en ambos existe controversia sobre la base de una suma demandada, el requerimiento de pago y la oposición al mismo, además de las incidencias que se producen en él, la ejecución de las decisiones adoptadas por el órgano competente, etc; siendo por lo tanto aplicables supletoriamente a estos procedimientos las normas del Código Procesal Civil, a tenor de lo dispuesto en su Primera Disposición Complementaria y Final y conforme se aplicaban anteriormente las normas del Código de Procedimientos Civiles, según es de verse en las resoluciones emitidas por la ex-Segunda Instancia del Registro Fiscal de Ventas a Plazos.
3. El pago de los derechos registrales como condición para la admisibilidad del recurso de apelación, comprende el pago de tasas registrales por actos que son propios del procedimiento de pago de cuotas y similares; como queda puesto en evidencia, además del propio texto del Arancel de Dere-

chos Registrales, aprobado por el Decreto Supremo N° 037-94-JUS, actualizado por la Resolución Jefatural N° 055-97-ORLC/JE, del 13 de enero de 1997.

En igual sentido resolvió el Tribunal Registral mediante Resolución N° F004-98-ORLC/TR, de fecha 23 de febrero de 1998.

Se sabe que todos los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles inscritos en el Registro correspondiente se rigen por la ley de la materia.

En ese sentido, el artículo 3 de la Ley N° 6565, establece que el comprador de un bien cuyo contrato ha sido inscrito en dicho Registro, no puede disponer del mismo en tanto no se encuentre concelado el saldo del precio o su vendedor así lo permita.

Asimismo, mediante Decreto Supremo N° 053-68-HC, se estableció que en el caso de las inscripciones de vehículos automotores el Registro Fiscal de Ventas a Plazos debe comunicarlas a la Dirección General de Tránsito, a efectos de que anote en sus registros la reserva de propiedad del bien vendido a plazos hasta su total cancelación.

En materia del Registro Fiscal de Ventas a Plazos, las limitaciones a la disposición del bien han sido establecidas por mandato de la ley, por lo que se infiere que operan desde la inscripción del contrato de compraventa a plazos en dicho Registro, no teniendo —por consiguiente— la comunicación al Registro de Propiedad Vehicular (para que se anoten dichas limitaciones), carácter constitutivo; así como tampoco la audiencia de comunicación o anotación en el Registro de la Propiedad Vehicular afecten —de manera alguna— su vigencia.

Finalmente, cuando exista una publicidad que no refleje la realidad registral, lo que prevalece ante tal discrepancia es lo que aparece del Registro (el asiento de inscripción), de conformidad con lo dispuesto por el artículo 201 del Reglamento General de los Registros Públicos, sin perjuicio de la

responsabilidad que pueda corresponder al funcionario que expidió tal documento erróneo.[11]

La Resolución del Tribunal Registral N° F071-97-ORLC/TR, del 6 de octubre de 1997 -ante una solicitud de suspensión del trámite de un proceso de pago de cuotas, argumentando la existencia de dos pretensiones amparadas por diferentes normatividades especiales, con la presencia de un tercero alegando tener derecho de propiedad sobre el bien materia de la afectación o remate; y en donde se exigía que las partes previamente definan judicialmente su derecho sobre el bien—, determinó que el caso pudiera ser resuelto por el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos sin requerir previo pronunciamiento judicial, dada la peculiar naturaleza jurídica del Registro y del procedimiento que se sigue ante esa instancia registral; dejando a salvo el derecho que pueda corresponder al tercer adquirente del bien contra su transferente, en razón de haber sido indebida tal operación, contraviniendo la ley de la materia.[12]

---

[11] Todo ello quedó sentado en la Resolución N° F068-97-TR, del 18 de septiembre de 1997.

[12] Sobre el particular, el artículo 3 de la Ley N° 6565 ha previsto el supuesto de indebida venta de un bien por parte del deudor (comprador), cuyo contrato de compraventa a plazos se halla inscrito en el Registro Fiscal, siendo que para poder verificar tal operación es indispensable que previamente se cumplan una serie de requisitos, tal como se señala en dicho artículo: «Las personas que han adquirido objetos inscritos (compradores) no podrán verificar contrato de venta, permuta, arrendamiento o prenda sin acompañar un certificado de cancelación del asiento, que expedirá el Registrador una vez comprobado el cumplimiento de las condiciones estipuladas en el contrato de adquisición, o porque no hay inconveniente para aceptar la operación por consentimiento del vendedor originario».

Complementando lo anterior, el artículo 4 de la Ley N° 6565, señala que «Los comerciantes o particulares que, sin proveerse del certificado y demás documentos que expida el Registro, reciban la cosa en dominio, uso o prenda, serán obligados a devolverla a dicho vendedor originario que tenga inscrito el contrato. La orden de devolución la decretará el Registrador Fiscal a solicitud del interesado y la ejecutará la autoridad política, recogiendo la cosa del poder de quien la tenga».

De otro lado, para el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, se entiende por domicilio de las partes, el señalado en el contrato inscrito, o en caso de variación, el nuevo que señale en autos el respectivo contratante de manera formal, sin tenerse en cuenta cualquier otro cambio que no conste del modo indicado. Así se dispuso en Resolución N° F077-97-ORLC/TR, de fecha 29 de octubre 1997, de conformidad con el artículo 23 del Reglamento de la Ley N° 6565 y con el artículo 40 del Código Civil.

Antes de la dación del Decreto Supremo N° 124-78-EF, primaban en los contratos de compraventa a plazos inscritos en el Registro Fiscal, plazos máximos para la cancelación de los saldos del precio; los mismos que con la entrada en vigencia del referido Decreto Supremo ya no rigen, y el Registro Fiscal toma como caducidad automática del asiento de inscripción si no se inicia acción de pago dentro del plazo convenido o máximo legal: a partir de la fecha de inscripción, transcurre el término suficiente para que venzan tres cuotas más, sin que se haya iniciado acción de pago alguna.

Ello se encuentra reiterado en la Resolución N° F078-97-ORLC/TR, de fecha 29 de octubre de 1997, expedida ante un recurso de nulidad interpuesto a una Resolución que declaraba infundada la solicitud de caducidad de asiento y levantamiento del embargo deducida por el comprador, quien argumentó que la demanda de pago de cuotas resultaba extemporánea por cuanto habían transcurido 15 meses de la inscripción del contrato de compraventa a plazos.

Pero ocurrió que al contrato original de compraventa (inscrito en mayo de 1992), le sucedieron dos contratos

El Reglamento de la referida Ley, enfatizando lo anterior, en su artículo 1 señala que «A solicitud escrita del vendedor que tenga inscrito su contrato, de conformidad con la Ley N° 6565, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos decretará la restitución del bien que se hubiese negociado indebidamente, según los artículos 3 y 4 de la ley y al efecto, oficiará a la autoridad política para que lo recoja del poder de quien lo tenga (...)».

modificatorios de refinanciamiento de deuda (el último de ellos inscrito en marzo de 1996 y la demanda de pago de cuotas fue interpuesta en mayo de 1997). Dado que los contratos son obligatorios en cuanto se haya expresado en ellos, conforme a lo establecido en el artículo 1361 del Código Civil y teniendo en cuenta el artículo 3 del Decreto Supremo N° 124-78-EF, no procede la caducidad del asiento, máxime si aún no se hubiere cancelado el íntegro de la deuda pactada.

La Resolución del Tribunal Registral N° F084-97-ORLC/TR, de fecha 5 de diciembre de 1997, dispuso lo siguiente:

1. Por el principio registral de legitimación, en los Registros incorporados al Sistema Nacional de los Registros Públicos no se requiere de un pronunciamiento judicial previo que determine la validez o la nulidad de la inscripción, se continúa con el procedimiento por una presunción de carácter registral propio de los Registros de Seguridad Jurídica, no administrativos, que en esencia existen para ser oponibles a los terceros, en favor del tráfico jurídico.
2. La sola interposición de una demanda no puede suspender el trámite que se efectúa ante el Registro, si tenemos en cuenta por ejemplo, que el artículo 673 del Código Procesal Civil indica que cuando la pretensión discutida en el proceso principal está referida a derechos inscritos, la medida cautelar puede consistir en la anotación de la demanda en el registro respectivo y, que esta anotación no impide la transferencia del bien ni las afectaciones posteriores, pero otorga prevalencia a quien ha obtenido esta medida.

Atendiendo a que esta medida cautelar no resulta aplicable en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, el interesado está en la posibilidad de solicitar otra medida más adecuada, como las señaladas en el artículo 685 y la de no innovar prevista en el artículo 687 del Código acotado.

3. Está regulado en los artículos 540 y 541 del Código adjetivo que la admisión de la demanda contencioso administrativa que se interpone contra el acto o resolución de la ad-

ministración a fin que se declare su validez o ineficacia, no interrumpe la ejecución del acto administrativo, sin perjuicio de lo dispuesto en dicho Código sobre proceso cautelar; lo cual directamente remite a las normas de los artículos 608 y siguientes; es decir, tampoco en estos casos procede suspender los efectos de la inscripción de los actos registrales, salvo medida cautelar que así lo disponga.

4. Las normas contenidas en la Ley N° 6565 y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo del 26 de junio de 1929, entre ellos los artículos 7 de la Ley y 4 y 14 del Reglamento, permiten advertir que el procedimiento extrajudicial de pago de cuotas seguido ante el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, es un procedimiento en donde el vendedor por efectos de la inscripción goza de privilegios frente al comprador, y que este solo debe acreditar el pago o consignar la suma adeudada; asimismo, debe seguirse hasta que se lleve a cabo la subasta, y únicamente prevé el caso de suspensión del procedimiento en el caso del remate y, siempre y cuando el demandado cumpla con pagar íntegramente la suma demandada; además, el artículo 26 del Reglamento contempla la posibilidad de que el comprador que se considere perjudicado por el vendedor, terminado el procedimiento seguido ante el Registro Fiscal, puede accionar judicialmente contra él.
5. El Registro Fiscal de Ventas a Plazos no debe inhibirse del conocimiento y prosecución del procedimiento iniciado al amparo de la inscripción del contrato de compraventa a plazos, por cuanto el hacerlo supondría desconocer las garantías y efectos sustantivos que el Sistema Nacional de los Registros Públicos reconoce y otorga a la inscripción; lo que no significa en modo alguno amparar posibles abusos en el ejercicio del derecho por parte de la empresa vendedora dado que el Registro no convalida nulidades, en ese sentido la inscripción puede ser enervada, pero de acuerdo a las formalidades establecidas por la ley, sea mediante su modificación con intervención de las partes o sentencia firme, o a través de medidas cautelares, ya que la facultad discrecional del Juez para dictarlas se halla ampliamente reconocida en nuestra legislación.

En similar sentido se pronunció el Tribunal Registral en las Resoluciones N° F026-98-ORLC/TR, del 9 de septiembre de 199, y N° F033-98-ORLC/TR, del 12 de noviembre de 1998.

Asimismo, la Resolución N° F087-97-ORLC/TR, de fecha 30 de diciembre de 1997, enfatizó los siguientes puntos:

1. Del asiento de inscripción se desprende que las partes contratantes no han pactado interés moratorio, en consecuencia, es de aplicación el interés legal fijado por el Banco Central de Reserva conforme lo establece el artículo 1246 del Código Civil.
2. Se desprende de la liquidación de deuda e intereses impugnada, que ésta comprende el monto de la deuda demandada y la suma por los intereses legales generados; encontrándose por consiguiente ajustada a ley.
3. Solo se entiende efectuado el pago cuando se ha ejecutado íntegramente la prestación conforme al artículo 1220 del Código Civil, comprendiéndose además el pago del interés generado.
4. Los Certificados de depósito consignados al Banco de la Nación, así como las Letras de Cambio canceladas, presentadas por la apelante se refieren al monto de la deuda pero no comprende los intereses legales, en consecuencia, existe un saldo pendiente por dicho concepto.
5. Tanto el levantamiento de la orden de captura del vehículo así como la entrega física del bien se materializará cuando el demandado abone el íntegro de la deuda demandada más los intereses legales y los gastos incurridos en el procedimiento, lo cual no se ha verificado en el expediente.

De conformidad con el principio registral de legitimación, consagrado en el artículo 2013 del Código Civil, y su correlato, la intangibilidad del contenido de los asientos registrales, garantía del Sistema Nacional de los Registros Públicos, consagrado en el inciso b) del artículo 3 de la Ley N° 26366; la inscripción efectuada en el Registro Fiscal de Ven-

tas a Plazos goza de la presunción de exactitud y veracidad, en tanto no se rectifique o declare judicialmente su invalidez.

Sin embargo, dicha intangibilidad puede verse quebrantada cuando —en virtud del artículo 11 de la Ley N° 6565— la inscripción se haga luego a la entrega.

Pese a que el criterio recogido por el Tribunal Registral (Resolución N° F025-97-ORLC/TR, del 26 de febrero de 1996), es que la inobservancia de lo establecido en el artículo 11 de la mencionada Ley, constituye un supuesto excepcional al principio de legitimación, ello no implica la modificación o nulidad de la inscripción; en un caso planteado ante el Registro Fiscal, por el que se solicitó la cancelación del asiento de inscripción y la nulidad de todo lo actuado; el Tribunal evaluó los diferentes documentos probatorios (de conformidad con el artículo 197 del Código Procesal Civil) y determinó que efectivamente había una transgresión comprobada al artículo 11 de la Ley N° 6565 y cuyos instrumentos probatorios no fueron impugnados por el demandante: la entrega fue anterior a la inscripción y la parte demandante no impugnó en ningún momento los instrumentos probatorios en los que se aprecia el actuar ilícito del vendedor al presentar una supuesta guía de entrega posterior a la inscripción».

En relación a un recurso de nulidad interpuesto contra una Resolución del Registrador en la que declaraba infundada la nulidad del acto del remate deducida por la parte compradora, el Tribunal Registral, mediante Resolución N° F008-98-ORLC/TR, de fecha 2 de marzo de 1998, resolvió lo siguiente:

1. Al interponer el medio impugnatorio se debe indicar y adjuntar todos los requisitos de forma y fondo, entre ellos, la tasa respectiva, es decir, se debe presentar tanto la apelación y sus recaudos en un solo acto.
2. No se otorga un plazo especial al apelante para poder subsanar alguna omisión en la que hubiere incurrido al interponer el medio impugnatorio; por lo que en el presente caso, el Registrador no debió esperar el término del plazo establecido por la ley para la interposición de la apelación, para emitir la resolución respectiva, permitiendo que se subsanara la omisión advertida, sino por el contrario, se debió pronunciar de acuerdo a sus atribuciones.
3. En consecuencia, el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos está obligado en tal caso, a declarar de plano la inadmisibilidad de la apelación, encontrándose igualmente la instancia Superior facultada para declararla si advirtiera que no se ha cumplido con los requisitos para su concesión, mediante Resolución debidamente fundamentada, y además declarar nulo el concesorio de acuerdo a lo normado en los artículos 359 y 367, tercer párrafo del Código Procesal Civil.
4. Esta instancia ha emitido reiterada jurisprudencia en relación a esta materia, como la Resolución del Tribunal Registral N° F044-97-ORLC/TR del 17 de junio de 1997.

Por su parte, la Resolución N° F012-98-ORLC/TR, del 25 de marzo de 1998, determinó lo siguiente:

1. Para los casos de interposición de medios impugnatorios resulta también de aplicación las normas que al respecto establece el Código Procesal Civil contenidas en el Título XII de la Sección Tercera, donde se señala que el impugnante debe adecuar el medio que utiliza al acto procesal que impugna conforme lo preceptúa el artículo 358 y donde no se encuentra comprendido el recurso de reconsideración como medio de reclamo o impugnación de las decisiones del juzgador, en este caso, el Registrador.
2. No resulta procedente interponer recursos, en el procedimiento seguido ante el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, amparados en la Ley de Normas Generales de Procedimientos Administrativos, los cuales no resultan compatibles con su naturaleza, además, los artículos 96 y siguientes señalan plazos y requisitos que en el presente caso no se han cumplido.

En mayo de 1998, en un procedimiento de pago de cuotas, el vendedor solicitó la ampliación de su demanda, con la finalidad de que se le pague el importe de las cuotas restantes del saldo del precio; siendo que algunas de ellas —al momento de presentarse la demanda— aún no habían vencido.

El pedido fue denegado por el Registrador, argumentando que si bien el artículo 1323 del Código Civil establece los mecanismos a seguir en caso de incumplimiento de la obligación de pago, el artículo 1566 del mismo cuerpo legal señala que los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles inscritos en el Registro correspondiente se rigen por la ley de la materia, debiendo, por tanto, regularse por la Ley N° 6565.

Ante ello, el demandante interpone recurso de apelación manifestando que «La regulación de los contenidos del contrato de compraventa no se encuentra estipulada en la Ley N° 6565, por lo que es de aplicación el artículo 1323 del Código Civil que indica que al dejarse de pagar un determinado número de cuotas se den por concluidas las cuotas que se encuentran pendientes de pago y en base a esta consideración es perfectamente válida la ampliación de la demanda por el total del saldo», y porque además la referida Ley N° 6565 «no establece específicamente la no aplicabilidad del Código Civil y en consecuencia al existir algún vacío legal en el mencionado dispositivo cabe la aplicación del Código Civil en forma supletoria».

Asimismo, consta el Convenio de Transacción celebrado entre las partes, el mismo que en su cláusula sexta dispone: «Ambas partes convienen en que si el comprador dejara de pagar tres cuotas vencidas o alternas de las referidas en la cláusula tercera de la presente Transacción, la vendedora queda facultada a dejar sin efectos las facilidades de pago concedidas y proceder a cobrar tanto las cuotas vencidas como las por vencerse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1312 del Código Civil», norma similar a la establecida en el artículo 1323 del citado Código.

Ante tal solicitud, el Tribunal Registral, mediante Resolución N° F022-98-ORLC/TR, de fecha 30 de junio de 1998, dispuso lo siguiente:

1. Las normas referentes al Registro Fiscal de Ventas a Plazos, nada establecen respecto al vencimiento anticipado de las cuotas que estuvieren pendientes.
2. Ante esa omisión en la ley especial resulta válido el pacto sobre esa materia en el contrato de compraventa a plazos a ser inscrito en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos; pacto que en todo caso debe también estar concordado con el artículo 6 de la Ley N° 6565 en lo referente al número de cuotas que deben hallarse impagas (cuatro o más) y su forma (sucesivas).
3. En el presente caso, el número mínimo de cuotas y forma pactados, contraviene la norma especial, habiendo sido inscrito goza para todos los efectos legales de la protección registral dispensada a los derechos y situaciones jurídicas que acceden al registro, materializada en la presunción de exactitud del contenido de los asientos, principio de legitimación consagrado en el artículo 2013 del Código Civil; además, a la fecha de la ampliación de la demanda las cuotas efectivamente vencidas eran más de tres cuotas consecutivas.
4. En ese orden de ideas, tratándose del presente caso, es procedente la solicitud de ampliación de la demanda, en los términos expresados en el escrito presentado.

Según otro caso planteado ante el Registro Fiscal de Ventas a Plazos, la parte vendedora solicitó que la liquidación a practicarse respecto a los intereses y gastos relacionados con el procedimiento de pago de cuotas, sea efectuada teniendo en cuenta lo pactado con su comprador, es decir, aplicándose la tasa máxima de intereses e incluyendo como gastos a los distintos rubros que allí precisa.

El Registrador dispuso que se practique la liquidación de intereses y gastos, teniendo en cuenta que:

1. Las costas a considerar debían ser entendidas en el sentido que prevé el artículo 410 del Código Procesal Civil, es decir solo considerando las tasas judiciales, los honorarios de los órganos de auxilio judicial y los demás gastos realizados en el proceso, señalando, en tal sentido, que no se encuentran comprendidos en ninguno de esos rubros los gastos de captura y cuidado del vehículo; ni los honorarios del abogado patrocinante, ya que estos son propiamente costos del proceso y no costas;
2. Asimismo, expresó el Registrador que siendo la Policía Nacional, como órgano de auxilio judicial a que se refiere el artículo 55 del Código Procesal Civil, la que efectúa el servicio público de inmovilizar los vehículos, dicho servicio no es susceptible de contraprestación a particulares, por lo que la labor de captura del vehículo, conforme al artículo 417 del citado Código adjetivo, no corresponde a una actuación legalmente autorizada que pueda ser incorporada en la liquidación;
3. Finalmente, tampoco puede considerarse los gastos de protesto de letras de cambio por no tratarse este de un proceso de ejecución de dar suma de dinero sino uno de cobro de deudas.

Ante ello, el demandante impugna la Resolución Registral considerando que son costas del proceso los honorarios del abogado, y que el protesto de las letras de cambio son gastos notariales que deben ser materia de la liquidación, para —finalmente— cuestionar la liquidación efectuada.

El Tribunal Registral, mediante Resolución N° F034-98-ORLC/TR, de fecha 23 de noviembre de 1998, determinó lo siguiente respecto a este caso:

1. La suspensión del remate del bien procederá si el ejecutado abona íntegramente las cuotas pendientes, sus intereses y

las costas del proceso (según prescripción del artículo 7 de la Ley N° 6565 y el artículo 14 de su Reglamento).
2. La interpretación del concepto 'costas del proceso', debe efectuarse para el presente caso teniendo presente la normatividad procesal civil que estuvo vigente a la dación de la Ley N° 6565 y su artículo 7 modificado en el año 1946, siendo que las mismas fueron dictadas bajo la vigencia del Código de Procedimientos Civiles de 1912, el cual no contemplaba la diferencia que hoy hace el Código Procesal Civil de 'costas' y 'costos', pues el ordenamiento procesal abrogado comprendía bajo el concepto de costas tanto las costas procesales como las personales, tal como puede apreciarse de los artículos 1169 y siguientes del indicado cuerpo legal.
3. En tal sentido, el término 'costas' debe comprender a los conceptos que actualmente el Código Procesal Civil denomina como 'costas' y 'costos' (artículos 410 y 411 del Código Procesal Civil), que equivalen, respectivamente, a las costas procesales y personales reguladas en el Código de Procedimientos Civiles, constituidas por las tasas judiciales realizadas en el proceso, así como los honorarios del abogado de la parte vencedora, por lo que la liquidación debe considerar dichos rubros, incluyendo los honorarios del abogado patrocinante como del depositario; debiendo tener en cuenta el Registrador Fiscal de Ventas a Plazos que la fijación de su monto deberá sujetarse supletoriamente a las previsiones establecidas en los artículos 414, 417, 418 y 632 del Código Procesal Civil.
4. Corresponde a la Policía Nacional brindar el servicio público de hacer efectiva en el presente caso la orden de captura del vehículo por lo que resulta improcedente que se pretenda incluir dentro de los gastos a reconocer en la liquidación, los originados por un tercero que habría brindado el servicio de captura del bien, siendo además que no se trata de actuaciones legalmente autorizadas, como exige el artículo 417 del Código Procesal Civil.
5. El presente procedimiento es uno de pago de cuotas y no un proceso judicial de ejecución de dar suma de dinero, por lo que no cabe incluir dentro de aquellos gastos los generados para preservar el mérito ejecutivo de las referidas

letras de cambio, puesto que el mismo no es presupuesto para la aplicación de los privilegios establecidos por la Ley N° 6565 y sus normas modificatorias, complementarias y reglamentarias, no existiendo por tanto, vinculación entre los gastos efectuados por la vendedora para el protesto de los aludidos títulos valores y la iniciación del proceso de cuotas sub-materia, lo que hace improcedente considerarlos comprendidos dentro de los supuestos establecidos por los artículos 410 y 411 del Código Procesal Civil.

11. El Registro de Ventas a Plazos en España

11.1. Consideraciones generales

A pesar de que no constituye antecedente de nuestras leyes sobre la materia, resulta de interés apreciar cuál es la regulación que tiene el Registro Fiscal en España, ya que son pocos los países que regulan el tema y porque la bibliografía española constituye, en la actualidad, única referencia sobre el particular empleada tanto a nivel de la Administración Pública como de los Abogados en ejercicio e investigadores del Derecho en el Perú.

En España, las ventas a plazos de bienes muebles, así como su financiación, se encuentran reguladas en la Ley de Venta de Bienes Muebles a Plazos de fecha 17 de julio de 1965, la misma que fue desarrollada reglamentariamente por la Orden de 15 de noviembre de 1982.

Dichas normas han sido paulatinamente modificadas para adecuarlas a las distintas situaciones económicas del referido país, las cuales —a decir de autores como Gabriel Martínez del Mármol[13]— demandaban soluciones inmediatas.

[13] MARTÍNEZ DEL MÁRMOL, Gabriel. *Legislación de Venta a Plazos,* página 11. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Centro de Estudios Registrales, Madrid, s/f.

El ingreso de España en la entonces Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea), trajo como resultado la necesidad de adaptar su legislación a las Directivas de la Comunidad de naciones.

11.2. Normatividad legal aplicable

Han sido varias las normas que, desde su creación en 1965, han regulado la vida del Registro de Venta a Plazos en España; a saber:

(a) Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre Venta de Bienes Muebles a Plazos.
(b) Decreto 1193/1966, de 12 de mayo, por el que se dictan disposiciones complementarias a la Ley 50/1965 sobre Venta de Bienes Muebles a Plazos, modificado por los Decretos de 8 de febrero de 1984 y 18 de diciembre de 1985.
(c) Circular de 19 de noviembre de 1968 sobre Venta a Plazos de Bienes Muebles y Registro de los contratos correspondientes.
(d) Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 5 de noviembre de 1969, por la que se amplía con un nuevo apartado la Circular de 19 de noviembre de 1968 sobre Venta a Plazos de Bienes Muebles y Registro de los contratos correspondientes.
(e) Orden de 15 de noviembre de 1982, por la que se aprueba la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, modificada por las Órdenes de 26 de junio de 1986 y 27 de enero de 1995.
(f) Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado sobre consulta del Registro Central de Venta a Plazos y la Asociación Nacional de Entidades de Financiación de 3 de marzo de 1995.
(g) Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito de Consumo.

(h) Comunicación del Registro Central de Venta a Plazos sobre incidencia de la Ley de Crédito al Consumo en el ámbito del Registro de Venta a Plazos, de octubre de 1995.
(i) Orden de 8 de abril de 1996, por la que se modifican los numerales 7 y 8 del artículo 11 de la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, de 15 de noviembre de 1982.
(j) Finalmente, la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

11.3. La Ley 28/1998 de Venta a Plazos de Bienes Muebles

11.3.1. Ámbito de aplicación

Esta Ley tiene por objeto regular los contratos de venta a plazos de bienes muebles corporales no consumibles e identificables, los contratos de préstamo destinados a facilitar su adquisición y las garantías que se constituyan para asegurar el cumplimiento de las obligaciones nacidas de los mismos.

Para la aplicación de este dispositivo, se consideran bienes identificacbles a todos aquellos en los que conste la marca y número de serie o de fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales, o que tengan alguna característica distintiva que excluya razonablemente su confusión con otros bienes.

Supletoriamente, los contratos sujetos a esta Ley y a la Ley de Crédito al Consumo (Ley 7/1995 de 23 de marzo) se regirán por los preceptos de esta última, en todo aquello que favorezca al consumidor.

11.3.2. Definición del Contrato de Venta a Plazos

A efectos de esta Ley, se entiende por venta a plazos, el contrato mediante el cual una de las partes entrega a la

otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde la celebración del mismo.

También quedan comprendidos en esta Ley los actos o contratos, cualquiera sea su forma jurídica o la denominación que las partes les asignen, mediante los cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con la venta a plazos.

11.3.3. Formalidad y eficacia del contrato

Para la validez de los contratos sometidos a la Ley 28/1998, será preciso que consten por escrito, formalizándose así en tantos ejemplares como partes intervengan, entregándose a cada una de ellas su correspondiente ejemplar debidamente firmado.

La eficacia del contrato de venta a plazos, que establezca expresamente que la operación incluye la obtención de un crédito de financiación, quedará condicionada a la efectiva obtención de este.

La ley considera nulo el pacto incluido en el contrato por el cual se obligue al comprador a un pago al contado o a otras fórmulas de pago para el caso de que no se obtenga el crédito de financiación previsto.

Se entenderán por no puestas aquellas cláusulas en las que el vendedor exija al comprador que el crédito para su financiación únicamente pueda ser otorgado por un determinado concedente.

11.3.4. Contratos de préstamo de financiación para las ventas a plazos

Serán inscribibles en el Registro de Venta de Bienes Muebles a Plazos:

11.3.4.1. Aquellos préstamos de financiación a vendedor o de financiación a comprador destinados a facilitar la adquisición de bienes muebles

11.3.4.2. Serán considerados como préstamos de financiación a comprador:

— Aquellos en virtud de los cuales este cede o subroga a un financiador en su crédito frente al comprador nacido de un contrato de venta a plazos con o sin reserva de dominio.
— Aquellos mediante los cuales dicho vendedor y un financiador se conciertan para proporcionar la adquisición del bien al comprador contra el pago de su coste de adquisición en plazo superior a tres meses.

11.3.4.3. Asimismo, serán considerados como contratos de préstamo de financiación a comprador, aquellos configurados por el vendedor y comprador, determinantes de la venta a plazos, en virtud de los cuales un tercero facilite al comprador, como máximo, el coste de adquisición del bien, reservándose las garantías que se convengan, quedando obligado el comprador a devolver el importe del préstamo en uno o varios plazos superiores a tres meses.

Quedan excluidos de ser inscritos, en primer lugar las compraventas a plazos de bienes muebles que, con o sin ulterior transformación o manipulación, se destinen a la reventa al público y los préstamos cuya finalidad sea financiar tales operaciones; en segundo lugar, las ventas y préstamos ocasionales efectuados sin finalidad de lucro; en tercer lugar, todos aquellos préstamos y ventas garantizados con hipoteca y prenda sin desplazamiento sobre los bienes objeto del contrato; en cuarto lugar, aquellos contratos de venta a plazos o préstamos para su financiación cuya cuantía sea inferior a lo que se determine reglamentariamente;

en quinto y último lugar los contratos de arrendamiento financiero.

11.3.5. Facultad de desistimiento del comprador

El consumidor podrá desistir del contrato dentro de los siete días hábiles siguientes a la entrega del bien, comunicándolo mediante carta certificada u otro medio fehaciente al vendedor, y en su caso, al financiador, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

11.3.5.1. No haber usado el bien vendido más que a efectos de un simple examen o prueba.

11.3.5.2. Devolverlo, dentro del plazo señalado anteriormente, en el lugar, forma y estado en el que lo recibió y libre de todo gasto para el vendedor.

El deterioro de los embalajes, cuando fuese necesario para acceder al bien, no impedirá su devolución.

11.3.5.3. Proceder, cuando así se haya pactado, a indemnizar al vendedor en la forma establecida contractualmente, por la eventual depreciación comercial del bien. Dicha indemnización no podrá superar a la quinta parte del precio de venta al contado. A este fin habrá de aplicarse el desembolso inicial si existiera.

11.3.5.4. Reintegrar el préstamo concedido en virtud de alguno de los contratos regulados por el artículo 4, numeral 3, referente al contrato de préstamo de financiación al comprador.

Este derecho es irrenunciable, sin que la no constancia de tal cláusula en el contrato prive al comprador de la facultad de desistimiento.

Si como consecuencia del ejercicio de este derecho se resolviera el contrato de venta a plazos también se dará por resuelto el contrato de financiación al vendedor y, en tal caso, el financiador solo podrá reclamar el pago de este.

Una vez transcurrido el plazo para el ejercicio de la facultad de desistimiento, surtirán los efectos derivados del contrato. No obstante, en cualquier momento de vigencia del contrato, el comprador podrá pagar anticipadamente de forma total o parcial, el precio pendiente de pago, o reembolsar anticipadamente el préstamo obtenido, sin que en ningún caso puedan exigírseles intereses no devengados. En tal supuesto, el comprador solo podrá quedar obligado a abonar, por razón del pago de anticipado o reeembolso, la compensación que para tal supuesto se hubiere pactado y que no podrá exceder del 1.5% del precio aplazado o del capital reembolsado anticipadamente en los contratos con tipo de interés variable y del 3% en los contratos con tipo de interés fijo. Salvo pacto, los pagos parciales anticipados no podrán ser inferiores al 20% del precio.

En caso de adquisición de vehículos de motor susceptibles de matriculación, podrá excluirse mediante pacto el derecho de desistimiento, o de pactarse el modo de su ejercicio de forma distinta a la prevista en esta Ley.

11.3.6. Incumplimiento del comprador

En caso que el comprador demore en el pago de dos plazos —cuotas— o del último de ellos, el vendedor podrá optar por exigir el pago de todos los plazos pendientes de abono o la resolución del contrato.

Si el vendedor optara por la resolución del contrato, las partes deberán restituirse recíprocamente las prestaciones realizadas. El vendedor o prestamista tendrá derecho a:

— Al diez por ciento (10%) de los plazos vencidos, por concepto de indemnización por la tenencia de las cosas por el comprador.

— A una cantidad igual al desembolso inicial, si existiera, por la depreciación comercial del bien. En caso de no existir ningún desembolso inicial, o este sea superior a la quinta parte del precio de venta al contado, la deducción se reducirá a esta última.

Si se produjera el deterioro del bien, podrá el vendedor exigir también, la indemnización que en derecho proceda.

La falta de pago de dos plazos o del último de ellos, dará derecho al tercero que hubiere financiado la adquisición en los términos del artículo 4 de la Ley, para exigir el abono de la totalidad de los plazos que estuvieren pendientes de pago, sin perjuicio de los derechos de que le correspondan como cesionario del vendedor y de lo dispuesto en el artículo 11 de la Ley, referente a la facultad moderadora de los Jueces y Tribunales competentes.

11.3.7. Incumplimiento del deudor

El acreedor podrá recabar el cumplimiento de las obligaciones derivadas de los contratos de venta a plazos mediante el ejercicio de las acciones declarativas y ejecutivas que correspondan, de acuerdo a lo señalado por la legislación procesal civil española.

Unicamente los contratos de venta a plazos de bienes muebles otorgados conforme a lo estipulado por el artículo 1429 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, constituyen título suficiente para fundar la acción ejecutiva sobre el patrimonio del deudor.

En caso de incumplimiento de un contrato inscrito en el Registro de Ventas a Plazos de Bienes Muebles y formalizado de acuerdo al modelo oficial establecido al efecto, el acreedor

podrá dirigirse directa y exclusivamente contra los bienes adquiridos a plazos según el siguiente procedimiento:

11.3.7.1. El acreedor, a través de fedatario público competente para actuar en el lugar en donde se encuentren los bienes, donde haya de realizarse el pago o en el lugar donde se encuentre el domicilio del deudor, requerirá el pago expresando la cantidad total reclamada y la causa del vencimiento de la obligación.

11.3.7.2. El deudor dentro de los tres días hábiles siguientes a aquel en que fuera requerido, deberá pagar la cantidad exigida o entregar la posesión de los bienes al acreedor o a la persona que este hubiere designado en el requerimiento.

11.3.7.3. Si el deudor no pagase, pero voluntariamente hiciera entrega de los bienes adquiridos a plazos, se procederá a su enajenación en pública subasta, con intervención del Notario o Corredor de Comercio colegiado, tal y como lo señala el artículo 1872 del Código Civil Español.

No obstante, sin perjuicio de lo señalado en el párrafo anterior, el acreedor podrá optar por la adjudicación de los bienes para el pago de la deuda sin necesidad de acudir a pública subasta.

11.3.7.4. Si el deudor no pagase la cantidad exigida ni entregase los bienes para su ejecución, el acreedor podrá pedir al Juez competente la ejecución sobre el bien o bienes adquiridos a plazos, la cual se tramitará de acuerdo a lo establecido por la Ley de Enjuiciamiento Civil para el juicio ejecutivo. El acreedor deberá presentar, en su caso, certificación de la inscripción de los bienes en el Registro de Venta de Bienes Muebles, así como la acreditación del requerimiento al deudor, con la diligencia expresiva del impago y la no entrega del bien.

Cuando el bien vendido con pacto de reserva de dominio o prohibición de disponer, inscrito en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, se hallare en poder de persona distinta al comprador, se requerirá a ésta, a través de fedatario público, para que, en un plazo de tres días hábiles pague el importe reclamado o desampare el bien.

Si pagare, se subrogará en el lugar del acreedor satisfecho contra el comprador. Si desamparase el bien, se entenderán con él todas las diligencias del trámite ejecutorio, se siga este ante fedatario público o en vía judicial, entregándosele el remanente que pudiera resultar después de pagado el actor.

Si el poseedor del bien se opone al pago o al desamparo, se procederá a la ejecución del bien.

Los requerimientos y notificaciones previstos en los apartados anteriores se efectuarán en el domicilio que a este efecto haya designado el comprador en el contrato inicial. Dicho domicilio podrá ser modificado, siempre que se dé conocimiento al vendedor o acreedor y se haga constar en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

El acreedor para que realice el cobro de los créditos nacidos de los contratos otorgados en escritura pública o en póliza intervenida por Corredor de Comercio colegiado, así como de aquellos contratos formalizados en el modelo oficial establecido al efecto e inscritos en el Registro de Ventas a Plazos de Bienes Muebles, gozará de la preferencia y la prelación establecidos en los artículos 1922, numeral 2 y 1926, numeral 1 del Código Civil Español.

11.4. La publicidad de las Ventas a Plazos de Bienes Muebles en España

La Ley española establece que para que sean oponibles frente a terceros las reservas de dominio o las prohibiciones de disponer que se inserten en los contratos, será necesaria su inscripción en el Registro de Venta a Plazos.

El Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles es llevado por los Registradores de la Propiedad y Mercantiles y se sujeta a las normas que dicte el Ministerio de Justicia de España.

Se presume que todos los derechos inscritos en el Registro existen y pertenecen a su titular en la forma determinada por el asiento respectivo.

Igualmente se presume, salvo prueba en contrario, que los contratos inscritos son válidos. Por tanto, no podrá ejercerse ninguna acción contradictoria del dominio de bienes muebles o derechos inscritos a nombre de persona o entidad determinada sin que, previamente, o a la vez, se entable demanda de nulidad o cancelación de la inscripción correspondiente. Si la demanda contradictoria del dominio inscrito va dirigida contra el titular registral, se entenderá implícita la demanda aludida anteriormente.

En caso de embargo preventivo, juicio ejecutivo o vía de apremio contra bienes muebles se desistirá de todo procedimiento de apremio respecto de los mismos o de sus productos o rentas en el instante en que conste en autos, por certificación del Registrador, que dichos bienes constan inscritos en favor de tercera persona de aquella contra la cual se decretó el embargo o se sigue el procedimiento, a no ser que se hubiere dirigido contra ella la acción en calidad de heredera del que aparece como dueño en el Registro. Al acreedor ejecutante le quedará reservada su acción para perseguir en el mismo juicio otros bienes del deudor y para ventilar en el juicio correspondiente el derecho que le asiste en cuanto a los bienes respecto de los cuales se suspende el procedimiento.

La Ley española también establece en su Tercera Disposición Adicional, que el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles se integrará en el futuro Registro de Bienes Muebles, a cargo de los Registradores de la propiedad y Mercantiles, conforme disponga su reglamento.

Finalmente, en la Disposición Final Segunda, la Ley habilita al Ministro de Justicia de España para que dicte las

disposiciones relativas a la nueva organización y funcionamiento del Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

El que remate bienes sujetos a prohibición de disponer inscrita en el Registro los adquirirá con subsistencia de la obligación de pago garantizada con dicha prohibición, de la que responderá solidariamente con el primitivo deudor hasta su vencimiento.

CAPÍTULO SEXTO

Transferencia del riesgo

EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE BIENES CIERTOS

Artículo 1567.- «El riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputable a los contratantes, pasa al comprador en el momento de su entrega».

Antecedentes nacionales del artículo 1567

El artículo 1567 del Código Civil Peruano de 1984 no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre de 1836; ni en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836; el Código de 1852; el Proyecto de Código Civil de 1890; el Primer Anteproyecto de Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925; el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926; el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora de 1936; ni en el Código Civil de 1936.

El tema fue tratado por primera vez en el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, en su artículo 41: «El riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputables a los contratantes, pasa al comprador en el momento convenido para la entrega de los bienes»; luego lo hizo el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, en el artículo 1597: «El riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputables a los contratantes, pasa al comprador en el momento convenido

para la entrega de los bienes»; y, finalmente, el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, en el numeral 1530: «El riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputables a los contratantes, pasa al comprador en el momento de su entrega».

Fuentes y concordancias extranjeras

El artículo 1567 del Código Civil Peruano de 1984 concuerda, entre otros, con los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1813), Código Civil Ecuatoriano (artículo 1787), Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 761), Código Civil Alemán (artículo 446), Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993 (artículo 1355).[1]

---

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:

— *Código Civil Guatemalteco de 1973:*

Artículo 1813.- «El riesgo de la cosa recae sobre el contratante que tenga la posesión material y el uso de la misma, salvo convenio en contrario».

— *Código Civil Ecuatoriano:*

Artículo 1787.- «La pérdida, deterioro o mejora de la especie o cuerpo cierto que se vende, pertenece al comprador, desde el momento de perfeccionarse el contrato, aunque no se haya entregado la cosa, salvo que se venda bajo condición suspensiva, y que se cumpla la condición, pues entonces, pereciendo totalmente la especie mientras pende la condición, la pérdida será del vendedor, y la mejora o deterioro pertenecerá al comprador».

— *Código Civil Paraguayo de 1987:*

Artículo 761.- «Los provechos y los riesgos de la cosa pasan al comprador desde la conclusión del contrato, salvo los casos en que la adquisición del derecho no se produzca por efectos exclusivos de la convención.

Si la cosa sólo está determinada por su género es necesario, además, que ella haya sido individualizada, si debe ser remitida a otro lugar, se requiere que el vendedor se haya desprendido de ella».

— *Código Civil Alemán:*

Artículo 446.- «Con la entrega de la cosa vendida pasa al comprador el riesgo de la pérdida fortuita y de un menoscabo fortuito. Desde la entrega corresponden los provechos al comprador y él soporta las cargas de la cosa.

Si el comprador de una finca es inscrito en el Registro como propietario antes de la entrega, estos efectos se producen con la inscripción».

Análisis

Según se puede apreciar de la legislación consultada, el tema de la transferencia del riesgo en el contrato de compraventa ha sido desarrollado desde tres puntos de vista, a saber:

Un grupo de Códigos Civiles establece que el riesgo de pérdida de bienes ciertos, pasa al comprador en el momento de su entrega;[2] mientras que otro parecer señala que el riesgo de pérdida, deterioro o mejora de la cosa pertenece al comprador desde el momento de perfeccionarse el contrato, aunque no se haya entregado la cosa.[3]

Asimismo, se establece que el riesgo de la cosa recae sobre el contratante que tenga la posesión material y el uso de la misma.[4]

— *Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993:*

Artículo 1355.- «Son a cargo del vendedor los riesgos de daños o pérdida de la cosa, y los gastos incurridos hasta ponerla a disposición del comprador o, en su caso, del transportista u otro tercero, pesada o medida y en las demás condiciones pactadas o que resulten de los usos aplicables o de las particularidades de la venta.

Salvo pacto o uso en contrario, son a cargo del vendedor los gastos de entrega de la cosa vendida».

[2] Dentro de este primer criterio encontramos al Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 41), el Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981 (artículo 1597), el Proyecto de la Comisión Revisora del año 1984 (artículo 1530) y el Código Civil Alemán (artículo 446, primer párrafo).

[3] Así dispone, por ejemplo, el Código Civil Ecuatoriano (artículo 1787, primer párrafo).

[4] Tal como prescribe el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1813).

1. Consideraciones generales sobre el Capítulo Sexto. Advertencia necesaria

Antes de iniciar nuestros comentarios al artículo 1567 del Código Civil Peruano, debemos señalar que el tema de la transferencia del riesgo ha sido abordado por el Código Civil en otras normas. La primera de ellas es el artículo 1138, numeral propio de las obligaciones de dar bienes ciertos. En dicha norma se establecen las reglas que se seguirán hasta la entrega de los bienes ciertos. De esta forma, el artículo 1138 constituye el primer artículo en el cual el Código Civil Peruano de 1984 aborda el tema de la teoría del riesgo.[5]

[5] *Artículo 1138.*- «En las obligaciones de dar bienes ciertos se observan, hasta su entrega, las reglas siguientes:

1. Si el bien se pierde por culpa del deudor, su obligación queda resuelta; pero el acreedor deja de estar obligado a su contraprestación, si la hubiere, y el deudor queda sujeto al pago de la correspondiente indemnización.
   Si como consecuencia de la pérdida, el deudor obtiene una indemnización o adquiere un derecho contra tercero en sustitución de la prestación debida, el acreedor puede exigirle la entrega de tal indemnización o sustituirse al deudor en la titularidad del derecho contra el tercero. En estos casos, la indemnización de daños y perjuicios se reduce en los montos correspondientes.
2. Si el bien se deteriora por culpa del deudor, el acreedor puede optar por resolver la obligación, o por recibir el bien en el estado en que se encuentre y exigir la reducción de la contraprestación, si la hubiere, y el pago de la correspondiente indemnización de daños y perjuicios, siendo de aplicación, en este caso, lo dispuesto en el segundo párrafo del inciso 1. Si el deterioro es de escasa importancia, el acreedor puede exigir la reducción de la contraprestación, en su caso.
3. Si el bien se pierde por culpa del acreedor, la obligación del deudor queda resuelta, pero este conserva el derecho a la contraprestación, si la hubiere. Si el deudor obtiene algún beneficio con la resolución de su obligación, su valor reduce la contraprestación a cargo del acreedor.
4. Si el bien se deteriora por culpa del acreedor, este tiene la obligación de recibirlo en el estado en que se halle, sin reducción alguna de la contraprestación, si la hubiere.
5. Si el bien se pierde sin culpa de las partes, la obligación del deudor queda resuelta, con pérdida del derecho a la contraprestación, si la hubiere. En este caso, corresponden al deudor los derechos y acciones que hubiesen quedado relativos al bien.
6. Si el bien se deteriora sin culpa de las partes, el deudor sufre las consecuencias del deterioro, efectuándose una reducción proporcional de la contraprestación. En tal caso, corresponden al deudor los derechos y acciones que pueda originar el deterioro del bien».

Por lo demás, podemos recordar que nos hemos ocupado del tema a profundidad en ocasión de un trabajo anterior.[6]

Dentro de tal orden de ideas, debemos rememorar que en el análisis del artículo 1138 del Código Civil, llegamos a la conclusión de que lo que plantea la teoría del riesgo es ver cuál de las partes en la relación obligacional, vale decir si el acreedor o el deudor, es aquella que va, ante la pérdida del bien cierto, a asumir el riesgo de pérdida de la contraprestación, si la hubiere.

Además, concluimos en que la teoría del riesgo tiene por finalidad analizar el tema dentro de las obligaciones y no en el ámbito de los derechos reales. Esto equivale a decir que los principios que están en juego son el *periculum est debitoris* (para los casos de pérdida del bien por culpa del deudor y sin culpa de las partes) y el *periculum est creditoris* (para los casos de pérdida del bien por culpa del acreedor), mas no así el principio *res perit domino*, propio de los derechos reales, el mismo que nos dice que el bien o la cosa se pierde para su dueño (propietario).

Por otra parte, nuestro Código Civil también aborda el tema de la transferencia del riesgo en el Título referido al Contrato con Prestaciones Recíprocas, de la Sección Primera, Contratos en General, del Libro Fuentes de las Obligaciones, en los artículos 1431, 1432 y 1433, relativos al contrato con prestaciones recíprocas; en tanto que en el artículo 1434 contempla la transferencia del riesgo, pero en relación al contrato plurilateral con prestaciones autónomas.

[6] OSTERLING PARODI, Felipe y CASTILLO FREYRE, Mario. *Op. cit.*, primera parte, tomo II, páginas 27 a 65.

El artículo 1431 del Código Civil establece que en los contratos con prestaciones recíprocas, si la prestación a cargo de una de las partes deviene imposible sin culpa de los contratantes, el contrato queda resuelto de pleno derecho. En este caso, el deudor pierde el derecho a la contraprestación y debe restituir lo que ha recibido. Sin embargo, se contempla la posibilidad de que las partes puedan convenir que el riesgo esté a cargo del acreedor.

Por su parte, el artículo 1432 del Código Civil expresa que si la prestación resulta imposible por culpa del deudor, el contrato queda resuelto de pleno derecho y este no puede exigir la contraprestación, estando sujeto a la indemnización de daños y perjuicios.

El citado numeral agrega que cuando la imposibilidad sea imputable al acreedor, el contrato queda resuelto de pleno derecho. Sin embargo, dicho acreedor deberá satisfacer la contraprestación, correspondiéndole los derechos y acciones que hubieren relativos a la prestación.

Por su parte, el artículo 1433 señala que las reglas de los artículos 1431 y 1432 son aplicables cuando el incumplimiento de la prestación se hace parcialmente imposible, a menos que el acreedor manifieste al deudor su inconformidad para el incumplimiento parcial, en cuyo caso debe efectuarse una reducción proporcional en la prestación debida; anotando que el contrato se resuelve cuando no sea posible la reducción.

Finalmente, el artículo 1434 del Código prescribe que en los contratos plurilaterales con prestaciones autónomas, la imposibilidad sobreviniente de cumplir la prestación por una de las partes no determina la resolución del contrato respecto de las otras, a menos que la prestación incumplida se considere esencial, de acuerdo con las circunstancias.

Esta norma agrega que en los casos de incumplimiento, las otras partes pueden optar por resolver el vínculo respecto del que hubiese incumplido o exigir su cumplimiento.

De esta forma, cuando el Código Civil aborda en el Capítulo Sexto del Título relativo al Contrato de Compraventa, el tema de la transferencia del riesgo, en buena cuenta lo está haciendo por tercera vez, ya que la primera se refería a las obligaciones de dar bienes ciertos en general, la segunda a los contratos con prestaciones recíprocas y a los contratos con prestaciones autónomas y en ésta —la tercera oportunidad—, al contrato de compraventa.

Tal vez la primera pregunta que podríamos formularnos sería la de si el Código Civil ha hecho bien en dar esta regulación múltiple al tema de la teoría del riesgo.

Pensamos que la respuesta es negativa, pues, en principio, las normas de la teoría del riesgo contenidas en el artículo 1438 resultan de aplicación a todos aquellos contratos en los que existe una obligación de dar un bien de estas características, y, obviamente, dentro de dichos actos se incluyen a los contratos con prestaciones recíprocas y al contrato de compraventa, motivo por el cual estimamos que hubiese bastado con regular el tema en las obligaciones de dar bienes ciertos.

En adición a lo señalado, podemos agregar que si el bien materia del contrato de compraventa fuese uno de carácter incierto, se aplicarían las normas relativas a este tipo de bienes, contenidas en los artículos 1142 a 1147, en especial el principio contenido en el numeral 1146, precepto que aplica la teoría del riesgo a esta clase de obligaciones de dar, al establecer que antes de la individualización del bien, no puede el deudor eximirse de la entrega invocando la pérdida sin su culpa; y agrega que esta regla no se aplica cuando la elección debe efectuarse entre determinados bienes de la misma especie y todos ellos se pierden sin culpa del deudor.

Por otra parte, resulta necesario precisar que si el bien materia del contrato fuese de naturaleza fungible, se aplicarían los principios que la lógica y la razón imprimen a esta clase de bienes.

En segundo término consideramos necesario reflexionar acerca de otro punto importante: el de saber si las normas de estas tres partes del Código Civil Peruano, relativas a la teoría del riesgo, concuerdan entre sí.

Una respuesta definitiva a esta interrogante solo la podríamos dar al concluir con nuestro análisis de los artículos 1567 a 1570.

Sin embargo, estimamos conveniente formular una reflexión previa.

Por razones de sistemática, los preceptos de obligaciones de dar deberían ser concordantes con aquellos de los contratos con prestaciones recíprocas, pues la ubicación práctica —por excelencia— de las obligaciones de dar se encuentra en esta clase de contratos; y, por otra parte, las normas de los contratos con prestaciones recíprocas deberían concordar con las de compraventa a este respecto, pues la compraventa es el contrato con prestaciones recíprocas por excelencia.

Dentro de tal orden de ideas, consideramos que no habría razón alguna para que las normas de contratos con prestaciones recíprocas establezcan excepciones a los preceptos de obligaciones de dar, así como tampoco encontramos fundamento para que las normas del contrato de compraventa establezcan, en lo que respecta a la teoría del riesgo, normas de excepción con referencia a los contratos con prestaciones recíprocas.

Si se presentase tal situación, ella no tendría sentido.

Así, lo lógico sería que los principios sobre teoría del riesgo relativos a los tres temas antes mencionados fuesen absolutamente concordantes.

Y si tienen que ser concordantes, habría que formularse la pregunta de si resultaría necesario regularlos reiteradamente o si, por el contrario, ello devendría en inútil.

Nos inclinamos por el segundo criterio.

De acuerdo a lo antes expresado, si los preceptos a que hemos hecho referencia se contradijeran entre sí, quedaría demostrado que el Código de 1984 ha cometido un grave

error, no solo al reiterar en tres ocasiones el tratamiento legislativo de un mismo tema, sino en abordarlo de manera disímil.

2. Momento en el cual se transfiere el riesgo

A decir de Luis Muñoz,[7] en sentido económico debe entenderse por riesgo el álea a que está expuesto un comerciante; y que distinto es el concepto técnico y jurídico de riesgo, y aunque con esta voz se debe significar que una prestación posible en el momento que surge la obligación, deviene imposible por causa no imputable al deudor; de aquí el problema de establecer a quién debe gravar la consecuencia de la imposibilidad de la prestación sobrevenida por causa no imputable al deudor.

Informándose en Mommsen, Coviello, Osti y otros recuerda Muñoz que se discute si por imposibilidad debe entenderse la absoluta, esto es, la que impide la prestación no obstante los esfuerzos o medios que se emplean para que no sea imposible; o si habremos de referirnos a la imposibilidad relativa que consiste en una mayor dificultad de las normas para que pueda llevarse a cabo la prestación, incluso mediando sacrificios patrimoniales o personales.

También es controvertido —según el citado profesor— si la imposibilidad debe ser objetiva, o sea que ningún deudor de una determinada prestación podría exigirla; o basta la imposibilidad subjetiva, la limitada a un determinado deudor. Por otra parte, tradicionalmente se excluye la imposibilidad sobrevenida de la prestación que tenga por objeto un género ilimitado, pues *genus nunquam perit*; en cambio el género limitado (*genus limitatum*), puede extinguirse y ser imposible al deudor prestarlo.

---

[7] MUÑOZ, Luis. *Op. cit.*, páginas 327 y 328.

De lo expuesto por Muñoz se puede advertir que el riesgo no debe considerarse circunscrito a lo que pueda influir naturalmente en la cosa, por ejemplo, su destrucción total o parcial, sino que también debe comprender aquellos acontecimientos que puedan modificar el estado jurídico del bien.

Para Enneccerus, Kipp y Wolff,[8] según el Derecho común, el comprador soportaba el riesgo del perecimiento (o menoscabo) fortuito de la cosa comprada, es decir, tenía que pagar el precio aunque el vendedor se liberase de la obligación de entregar la cosa por imposibilidad fortuita (*periculum est emptoris*). Pero se presuponía no solo que la compraventa se hubiese concluido con carácter vinculante (*emptio contrata*), sino también que estuviera dispuesto el cumplimiento (*perfecta*), lo cual no tenia lugar en la compraventa genérica sino después de la concreción.

Por el contrario —afirman— según el Código Civil Alemán, el vendedor soporta el riesgo. Así, pues, si el objeto perece casualmente antes de la prestación, el comprador no tiene que pagar el precio. Si la prestación se hace imposible solo en parte, el precio se ha de pagar solo proporcionalmente. El riesgo, prescindiendo del caso de *mora accipiendi* solo pasa, por lo regular, al comprador con la entrega de la cosa, pero si se trata de compraventa de una finca, desde la inscripción del comprador en el registro, si ésta precede a la entrega.

Por su parte, Francesco Messineo[9] anota que solo la transferencia de propiedad desplaza la incidencia de los riesgos (del perecimiento, del daño y de las oscilaciones de valor) de la cosa vendida por el vendedor al comprador.

A decir de Planiol y Ripert[10] si el contrato de venta contiene una condición, debe distinguirse según la naturaleza

[8] ENNECCERUS, Ludwig, KIPP, Theodor y WOLFF, Martin. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, página 32.

[9] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, páginas 55 y 56.

[10] PLANIOL, Marcel y RIPERT, Georges. *Op. cit.*, tomo V, páginas 242 y 243. (Edición Mexicana).

de ésta, de manera que si la condición es suspensiva o resolutoria, el tratamiento sería diverso.[11]

Para Francesco Messineo,[12] es una hipótesis en que la venta produce transferencia simultánea de la propiedad (o del derecho) y de los riesgos al comprador, la venta bajo

[11] Para los autores citados, las siguientes expresiones completan la idea expuesta:

1. Condición suspensiva.— Los riesgos están a cargo del vendedor. Por tanto, se cambia la regla de los riesgos; el vendedor será liberado de su obligación de entregar la cosa, por efecto de su pérdida fortuita, sobrevenida antes de la realización de la condición; pero no tendrá derecho a reclamar el precio.
2. Condición resolutoria.— Explican que al no contar con un texto directamente aplicable al tema, la solución que debe darse entonces a la cuestión de los riesgos es muy discutida, habiéndose oscurecido la discusión por numerosos argumentos extraños al Derecho Francés. Por lo general —según ellos— se razona en los siguientes términos: el vendedor bajo condición resolutoria ya no es propietario; el comprador ha adquirido la propiedad; pero debe considerarse que el vendedor está destinado a llegar a ser propietario por la realización de una condición suspensiva inversa de la condición resolutoria, y que amenaza la propiedad del comprador; por tanto, necesariamente debe aplicársele el artículo 1182; los riesgos no están a cargo suyo, sino del comprador. Pero estima que a la misma solución se llega por otro camino, más sencillo; la venta bajo condición resolutoria es, en realidad, una venta pura y simple. Lo condicional es su resolución. En consecuencia, permanecemos en el dominio del Derecho común y los riesgos deben ser para el comprador, tal como enseña Demolombe.

Sin embargo, Planiol y Ripert admiten que todas estas razones no son decisivas. Se razona como si la resolución de la venta fuese una retroventa condicional, una segunda convención en sentido inverso de la primera, para cuya formación sería necesario que la cosa existiese aún el día de cumplimiento de la condición. Ahora bien, se trata simplemente de resolver una venta anterior, y el contrato puede ciertamente deshacerse, por una acción de nulidad en un momento en que ya no exista su objeto principal. Ellos se preguntan ¿Por qué razón, la condición resolutoria que está destinada a volver las cosas al estado anterior al contrato, no se cumpliría útilmente después de la pérdida de la cosa, precisamente para que el riesgo fuese soportado por el vendedor? Esta solución parecería más conforme con la intención de las partes que han querido que la venta se tenga por no celebrada, si la condición se realiza. Por lo demás —dicen— si tal es realmente su voluntad, bastará con que así lo manifiesten en el contrato para que su convenio sea respetado.

[12] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, página 56.

condición resolutoria, en la que, mientras la condición no se verifique, se tienen los efectos de la venta pura y simple (siempre que la venta tenga por objeto cosa determinada).

Francesco Degni,[13] recuerda que el Tribunal de Casación puso de relieve que, *pendente conditione*, cada uno de los contrayentes conserva la propiedad de la cosa respectivamente debida al otro contrayente, y que cuando la cosa perece sin culpa del deudor quien sufre la pérdida es él mismo, porque aún es considerado como propietario (*res perit domino*), de suerte que no le es dado exigir de la otra parte la contraprestación convenida; solamente, y en homenaje a su inculpabilidad, se le consiente liberarse de la obligación.

Nicolo —citado por Degni—, llega a la misma consecuencia del Tribunal de Casación, aunque criticando la motivación y dando un planteamiento más exacto al problema. En efecto, no se puede hablar de perecimiento de la cosa cuando se trata de una suma de dinero, no individualizada de otro modo, ni el comprador habría podido, *pendente conditione*, pretender la restitución del dinero depositado, que el notario se había obligado a pagar al vendedor, si la condición se hubiese verificado, o a restituirlo al comprador, en el caso inverso. Nicolo, en cambio, afirma que aquí se trata de un depósito en función de garantía, en el que el titular del derecho de crédito es indeterminado, pero determinable, según las vicisitudes de otra relación jurídica (la compraventa), y saca como consecuencia el que el comprador puede decirse liberado de su obligación, solamente cuando el vendedor llegue a realizar su derecho respecto al depositario.[14]

---

[13] DEGNI, Francesco. *Op. cit.*, páginas 395 y 396.

[14] Bigiavi —citado también por Francisco Degni—, aun admitiendo el planteamiento dado al problema por Nicolo, disiente de las consecuencias, afirmando, en cambio, que la infidelidad del depositario debe estar a cargo del

Independientemente de la variedad de pareceres de la doctrina citada, debemos recordar que se sabe que en Derecho de Obligaciones cuando se ejecuta íntegramente una obligación, ésta se extingue (salvo los supuestos especiales de pago con subrogación).

Además, resulta evidente que cuando la obligación se extingue, a su vez desaparecen las calidades de acreedor y deudor, por la sencilla razón de que solo cabe la existencia de un acreedor y de un deudor en el marco de una relación obligacional.

De otro lado, en virtud de los principios establecidos por el artículo 1138 del Código Civil Peruano de 1984, sabemos que todos ellos resultan de aplicación hasta que se produzca la entrega del bien al acreedor, tal como se expresa claramente en la primera parte del referido numeral, cuando con precisión se establece que en las obligaciones de dar bienes ciertos se observan *hasta su entrega*, determinadas reglas.

Y esto resulta plenamente lógico, ya que después de la entrega el deudor dejó de tener tal condición (simplemente dejó de ser deudor), al igual que el acreedor dejó de ser acreedor.

---

vendedor, el cual, verificada la condición, es el titular del crédito a la restitución. Con el hecho del depósito el vendedor ha perdido irremediablemente el derecho de actuar contra el deudor, el cual, con el depósito, ha cumplido su obligación. De suerte que si el vendedor no llega a cobrar del notario (por una razón o por otra) el dinero a su tiempo depositado, él debe soportar el daño, y, esto no obstante, entregar el inmueble al comprador.

Tal solución parece también preferible para Degni, quien sostiene que el depósito de la suma en poder del notario debe seguir las vicisitudes de la venta, de la cual representa una garantía. Si la venta, verificada la condición, se perfecciona —dice—, el vendedor no tiene otro derecho que el de reclamar al notario depositario la restitución de la suma; si no llega a obtenerla, no puede hacer recaer la responsabilidad sobre el comprador, el cual, con el depósito, ha ejecutado su obligación; como, viceversa, no verificada la condición y llegando a ser titular del crédito a la restitución el comprador, la infidelidad del notario tendría que soportarla.

Todo ello en razón de que ya se extinguió la obligación.

Así, el artículo 1431 resulta plenamente concordante con lo establecido por el numeral 1138.

Por su parte, el artículo 1567, bajo análisis, intenta concordar con los preceptos antes citados, en lo que respecta a la transferencia del riesgo.

Sin embargo, ello no es así.

De acuerdo a los artículos 1138 y 1431 del Código Civil, el principio aplicable en materia de teoría del riesgo, es el *periculum est debitoris* (el riesgo de pérdida de la contraprestación lo sufre el deudor). Esto, para los casos en los cuales el bien se pierda antes de su entrega por culpa del deudor o sin culpa de las partes.

Pero el artículo 1567 no es muy claro al respecto.

Ello, por varias razones.

Cuando señala que el riesgo pasa al comprador en el momento de su entrega, significa, obviamente, que el riesgo corresponde al vendedor. Y el vendedor es deudor de la obligación de entregar el bien.

De esta forma, lo lógico hubiera sido legislar en los términos anotados, pues resulta relevante conocer en materia de Derecho de Obligaciones quién corre con el riesgo de pérdida de la contraprestación, si la hubiere, en caso que el bien cierto se perdiera antes de su entrega.

En cambio, no tiene interés para el Derecho de Obligaciones conocer qué pasa con el bien luego de ejecutada la obligación de entrega en propiedad. Esto, por el simple argumento de que luego de efectuada la entrega, el riesgo corresponderá al propietario del bien, debiendo regirse por las normas o preceptos referidos a los Derechos Reales y ya no por las normas de Derecho de Obligaciones, en la medida que la obligación ya se habría ejecutado. Esto se explica, además, por el hecho de que los artículos 1567 y siguientes son preceptos cuya lógica de conjunto nos lleva a concluir en que dichas normas han sido contempladas únicamente para el caso de bienes muebles.

Por todos los argumentos expuestos es que consideramos que el artículo 1567 deviene en redundante y hasta contradictorio con los demás preceptos que al respecto contiene el Código Civil Peruano, razón por la cual su inclusión en este cuerpo normativo deviene en impertinente o inapropiada.[15]

---

[15] El propio Doctor Manuel de la Puente y Lavalle (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 132 a 134) confirma que cuando se redactó el precepto bajo comentario, el legislador de 1984 pensó en una acepción distinta de riesgo. En adelante sus expresiones:

«Este artículo utiliza un lenguaje nuevo, pues no nos habla del riesgo de la contraprestación, como lo hace el artículo 1431, sino del riesgo de pérdida del bien materia de la compraventa.

¿Se está hablando de lo mismo?

A primera vista parecería que el artículo 1567 se refiere al *periculum rei*, o sea el perjuicio que sufre el propietario por la pérdida del bien, desde que menciona el riesgo de pérdida de bienes ciertos. Si esto fuera así, dicho artículo estaría simplemente estableciendo que hasta su entrega al comprador el bien se pierde para el vendedor y que con posterioridad a la entrega el bien se pierde para el comprador.

Sin embargo, debe tenerse presente que el artículo 1567 del Código Civil está ubicado en el Título referente al contrato de compraventa, en virtud del cual, como sabemos, el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero.

La compraventa es un contrato con prestaciones recíprocas, de tal manera que todo lo relativo al problema de riesgos en los contratos con prestaciones recíprocas es aplicable a la compraventa.

Como la prestación de pagar el precio no puede devenir imposible porque el dinero nunca se agota, sólo la prestación de entregar correspondiente a la obligación de transferir la propiedad del bien es susceptible de no ser posible. Consecuentemente, si esto ocurriera sin culpa de los contratantes, según la teoría del riesgo adoptada por nuestro Código Civil la compraventa quedaría resuelta de pleno derecho y el vendedor perdería el derecho al pago del precio.

Acabamos de ver que la teoría del riesgo trata del riesgo por imposibilidad de la prestación, mientras que el artículo 1567 se refiere al riesgo de pérdida de un bien cierto. Nuevamente me pregunto ¿se trata de dos riesgos distintos?

En el caso de la obligación con prestación de dar, como es la de entregar, la pérdida del bien que se ha de entregar determina que se convierta en imposible la prestación de entregar dicho bien, de tal manera que el riesgo de imposibilidad de la prestación es la consecuencia de la pérdida del bien.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1567

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

El expuesto al analizar el referido artículo.

Por lo tanto, antes de la entrega del bien el vendedor asume el riesgo de imposibilidad de la prestación y, si el bien se pierde el comprador no está obligado a pagarle el precio y tiene el derecho de recuperar lo que hubiera pagado por este concepto.

En estas condiciones, cuando el artículo 1567 habla de que pasa al comprador el riesgo de pérdida del bien se está refiriendo, sin duda, a que, en caso que el bien se perdiera después de la entrega, el comprador está obligado a pagar el precio al vendedor, si es que aún no lo hubiera hecho. En tal caso, el riesgo de imposibilidad de la prestación de entregar el bien, que recaía en el vendedor antes del momento de la entrega, pasa al comprador desde este momento.

La Exposición de Motivos del artículo 1567 del Código Civil elaborada por la Comisión Reformadora, después de describir la regla *periculum debitoris* en los contratos con prestaciones recíprocas en general, agrega:

'Aplicando esta regla al contrato de compraventa de bienes ciertos, sean muebles o inmuebles, el riesgo de pérdida pasa del vendedor al comprador en el momento de la entrega de los bienes, pues sólo en ese momento el vendedor deja de ser deudor por haber cumplido totalmente su obligación de transferir la propiedad de los bienes. No debe olvidarse que la obligación de transferir la propiedad de un bien es siempre una obligación de dar, por lo cual la prestación en que la obligación consiste no se reduce a transferir la propiedad del bien sino que, aun tratándose de bienes inmuebles cuya propiedad se perfecciona con la sola obligación de enajenarlos, la prestación sólo queda plenamente cumplida y el vendedor deja de ser deudor cuando se entrega al comprador el bien (que ya era suyo), por cuanto la obligación de dar contiene la de entregar'».

RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE BIENES PUESTOS A DISPOSICIÓN DEL COMPRADOR

Artículo 1568.- «En el caso del artículo 1567 el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si, encontrándose a su disposición, no los recibe en el momento señalado en el contrato para la entrega».

Antecedentes nacionales del artículo 1568

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre de 1836; ni en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836; así como tampoco en el Código Civil de 1852; el Proyecto de Código Civil de 1890; el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925; el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926; ni en el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora, de 1936.

Se reguló sobre el particular a partir del Código Civil de 1936. Así, en el artículo 1386 de dicho cuerpo normativo se estableció lo siguiente: «También pasa el riesgo cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, cita al comprador y éste no concurre, estando las cosas a su disposición en el tiempo, lugar y modo estipulados». Dentro del proceso de reforma a ese cuerpo normativo, el

Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, abordó el particular en el numeral 43: «En el caso del artículo 41 el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si él no los recibe el día señalado en el contrato, encontrándose ellos a su disposición.— También pasa el riesgo al comprador cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, cita al comprador y éste no concurre, estando los bienes a su disposición en el tiempo, lugar y modo estipulados»; igualmente, el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, en su artículo 1599 señaló: «En el caso del artículo 1597 el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si él no los recibe el día señalado en el contrato, encontrándose ellos a su disposición.— También pasa el riesgo al comprador cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, cita al comprador y éste no concurre, estando los bienes a su disposición en el tiempo, lugar y modo estipulados»; en tanto, el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, trató el tema en el numeral 1531: «En el caso del artículo 1530 el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si, encontrándose a su disposición, no los recibe en el momento señalado en el contrato para la entrega».

Análisis

Tal como apreciáramos al citar los antecedentes nacionales del artículo 1568, los criterios legislativos dentro de nuestra tradición jurídica han venido a establecer que el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si encontrándose a su disposición, no los recibe en el momento señalado en el contrato para la entrega;[1] y

[1] Tal es el caso del Anteproyecto de la Comisión Reformadora elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 43, primer párrafo), el Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981 (artículo 1599, primer párrafo) y el Proyecto de la Comisión Revisora del año 1984 (artículo 1531).

que también pasa el riesgo cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, cita al comprador y este no concurre, estando las cosas a su disposición en el tiempo, lugar y modo estipulados.[2]

1. Ámbito de aplicación de la norma

Al iniciar el estudio del artículo 1568 del Código Civil Peruano de 1984, debemos subrayar el hecho de que el supuesto de esta norma es el del artículo 1567, vale decir el referido a la transferencia del riesgo en el caso de la compraventa de bienes ciertos, derivados de causa no imputable a los contratantes.

Expresa el artículo 1568 que en tal caso el riesgo de pérdida pasa al comprador antes de la entrega de los bienes si, encontrándose a su disposición, no los recibe en el momento señalado en el contrato para la entrega.

De la lectura de esta norma podemos deducir que dichos bienes, de acuerdo a lo estipulado en el título de la obligación (el contrato de compraventa) deben ser recogidos por el comprador, ya sea del domicilio del vendedor o de un lugar distinto donde se encuentren.

Además, los bienes deben encontrarse a disposición del comprador, quien no asiste al lugar indicado en el momento oportuno para recogerlos.

Sin embargo, estimamos que el artículo 1568 bajo análisis, adolece de un defecto bastante notorio, pues prescinde

[2] Según disponen el Código Civil de 1936 (artículo 1386), el Anteproyecto de la Comisión Reformadora elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 43, segundo párrafo) y el Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981 (artículo 1599, segundo párrafo).

en su redacción de considerar si el comprador ha sido constituido o no en mora.[3] Ello tal vez obedezca a que el precepto fue tomado del Código Civil Italiano, cuerpo legal en donde es regla la mora automática.

Por lo demás, en el Perú regirá la mora automática en caso se trate de una compraventa mercantil, ya que el Código de Comercio —aún vigente— así lo dispone, y, como es de suponer, la gran mayoría de estos contratos de compraventa serán de naturaleza mercantil.

2. La mora del acreedor

Estimamos, sin embargo, que esta norma debe ser interpretada sistemáticamente con el resto de artículos del Código Civil, en especial los relativos al Derecho de Obligaciones; y, específicamente, los preceptos referentes a la mora del acreedor (artículos 1338, 1339 y 1340).

En tal sentido, no debemos olvidar que el artículo 1338 establece que el acreedor incurre en mora cuando sin motivo legítimo se niega a aceptar la prestación ofrecida o no cumple con practicar los actos necesarios para que se pueda ejecutar la obligación.

Dentro de tal orden de ideas, el artículo 1339 prescribe que el acreedor en mora queda obligado a indemnizar los daños y perjuicios derivados de su retraso.

Y, por último, el numeral 1340 prescribe que el acreedor en mora asume los riesgos por la imposibilidad de cumplimiento de la obligación, salvo que obedezca (dicho incumplimiento) a dolo o culpa inexcusable del deudor.

[3] Sobre este último párrafo en particular, coincidimos con el profesor Ernesto Clemente Wayar (WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, página 430), en el sentido que es a partir de la constitución en mora del comprador que los riesgos y peligros respecto de la cosa quedan a su cargo, salvo —lógicamente— cuando medie culpa o dolo del vendedor.

Es así que queda claro de la lectura de las normas citadas, y en especial del artículo 1340 del Código, que uno de los efectos fundamentales de la constitución en mora del acreedor, es que por este hecho se produce la transferencia del riesgo para el supuesto en el cual la obligación resultase imposible sin culpa ni del acreedor ni del deudor (es decir, sin culpa de las partes), situación en la cual el principio general *periculum est debitoris* se transforma en *periculum est creditoris.*

Resulta evidente que si la prestación deviniese en imposible por dolo o culpa del deudor, se aplicaría el principio *periculum est debitoris.* Sin embargo, las consecuencias de la mora del acreedor se extienden, incluso, a establecer que en caso la prestación deviniera en imposible por culpa leve del deudor, resultaría de aplicación el principio *periculum est creditoris.*

Entendemos además que resulta de plena aplicación al caso lo dispuesto por el principio general de la mora, contenido en el artículo 1333 del Código Civil, norma que establece que incurre en mora el obligado desde que el acreedor le exija, judicial o extrajudicialmente, el cumplimiento de su obligación, a menos que nos encontremos dentro de alguno de los cuatro supuestos del propio artículo 1333, relativos a la mora automática.

Resulta evidente que el artículo 1568, bajo comentario, no establece un supuesto de mora automática y que, por tanto, para que el acreedor se encuentre constituido en mora, resultaría indispensable que se produzca alguno de los supuestos del artículo 1338 del propio Código, vale decir, que el acreedor, sin motivo legítimo, se niegue a aceptar la prestación ofrecida o no cumpliera con practicar los actos necesarios para que se pueda ejecutar la obligación.

En el caso del artículo 1568, los actos necesarios para que se pueda ejecutar la obligación, que deben ser realizados por el comprador, se circunscriben a ir a recoger el o los

bienes materia del contrato de compraventa, en el lugar y en la fecha convenidos.

Será ahí, vale decir en caso que se presente la constitución en mora del acreedor, que se producirá la transferencia del riesgo a que alude el artículo 1568.

Resulta evidente que de no existir una constitución en mora previa, no regirá el artículo 1568.

De todo lo antes expuesto, podría concluirse en que el artículo 1568 resulta ser una norma algo confusa, que no aporta nada nuevo dentro de la sistemática del Código Civil y que, en todo caso, sin ella podría arribarse a similares conclusiones.[4]

---

[4] En sentido opuesto a nuestro parecer, encontramos a las siempre muy valiosas e ilustradas expresiones del Doctor Manuel de la Puente y Lavalle (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa.* páginas 134 a 136), quien sostiene lo siguiente en relación al numeral bajo análisis:

«Tal como lo he manifestado en otro trabajo, si se aplicara estrictamente la regla del artículo 1567 al caso de la venta de bienes que no han sido entregados al comprador por culpa de éste, se tendría que el riesgo del contrato lo sufriría el vendedor en tanto no cumpla con entregar al comprador los bienes materia de la venta, pues continuaría siendo deudor de la prestación de entrega de los bienes.

Para evitar este peligro, el artículo 1568 dispone que el riesgo de pérdida de bienes ciertos es para el comprador, o sea que recae sobre el perjuicio de no verse liberado de pagar el precio si ocurre la pérdida de los bienes, cuando no concurre a recibir los bienes el día señalado en el contrato, encontrándose a su disposición. El vendedor, por consiguiente, quedará no sólo liberado de entregar los bienes que se hayan perdido sino que, además tendrá el derecho de recibir íntegramente el precio. Por lo demás, esta disposición guarda armonía con la contenida en el artículo 1565, según el cual el comprador está obligado a recibir el bien en el plazo estipulado.

Obsérvese que el artículo 1567 del Código Civil dispone que el riesgo de pérdida del bien pasa al comprador con la entrega, mientras que el artículo siguiente establece que el riesgo pasa al comprador antes de la entrega si se encuentran a disposición del comprador.

Refiriéndose a los artículos 331 y 333 del Código de Comercio español, GARRIGUES dice que a primera vista existe una contradicción entre ambos preceptos legales, ya que según uno el riesgo es del vendedor hasta el momento de la entrega, y según el otro es del comprador desde la puesta a disposición.

'Ahora bien, —agrega—, la aparente contradicción desaparece en cuanto se piense que si desde el punto de vista de la obligación del vendedor, entrega y puesta a disposición son términos equivalentes, esta misma equivalencia debe valer para decidir el reparto del riesgo entre comprador y vendedor. No se trata, pues, de buscar una solución fácil, sino de recurrir de nuevo al sistema lógico del C. de c. al tratar de las obligaciones de la compraventa. Esta solución es la única que da coherencia a un sistema que de otro modo sería incomprensible. No se concibe, en efecto, que el paso del riesgo se regule de modo distinto en dos preceptos legales casi inmediatos, centrándose sobre la entrega de la mercancía en el artículo 331 y sobre la puesta a disposición en el artículo 333. Para explicar esta antinomia, que sería incomprensible de otro modo, hay que admitir forzosamente la equivalencia entre entrega y puesta a disposición'.

Consecuentemente, no es menester para este autor la efectiva toma de posesión de la cosa por el comprador. El riesgo se transmite al comprador con la puesta a disposición. Dede ese instante, si la entrega material no se realiza, es asunto que interesa exclusivamente al comprador. La tesis de GARRIGUES es predominante entre los mercantilistas españoles, entre los que cabe citar a GIRON TENA, LANGLE y SÁNCHEZ CALERO.

Por su parte ALONSO sostiene que afirmar que 'entrega' y 'puesta a disposición' son términos equivalentes desde el punto de vista de la obligación del vendedor, o que 'entrega' y 'puesta a disposición' en sentido jurídico-mercantil son una misma cosa, es echar en olvido la gran preocupación que parece tener el Código de Comercio por proteger adecuadamente los intereses del comprador. Agregar que la entrega, como acto bilateral, es factor determinante de la transmisión del riesgo al comprador; mas, desde la perspectiva de la venta a distancia y sus variadas modalidades el legislador piensa en la entrega espiritualizada —tradición por ministerio de la Ley— cuya realización práctica por parte del vendedor es la 'puesta a disposición'.

En opinión de URÍA la antítesis entre los artículos 331 y 333 no existe: el primero consagra el principio general de que los riesgos corren a cargo del vendedor antes de que haya cumplido su obligación de entregar, y el segundo recorta la amplitud de ese postulado para el supuesto en que, habiendo existido puesta a disposición de las cosas vendidas, no se haya realizado la entrega efectiva y real por causas imputables al comprador o no imputables a ninguna de las partes. Ambos preceptos son, por tanto, congruentes y armónicos.

Pienso que a la luz de los artículos 1567 y 1568 del Código Civil peruano la opinión de URÍA es correcta, pues el artículo 1567 contempla el paso del riesgo del vendedor al comprador por razón de la entrega, mientras que el artículo 1568 permite dicho paso por la puesta a disposición cuando la entrega se frustra por razón ajena al vendedor. En otras palabras, la manera normal que el riesgo pase del vendedor al comprador es mediante la entrega del bien, pero si el comprador no concurre a recibir el bien en el momento señalado para la entrega, la puesta a disposición suple a la entrega.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1568

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

El ya expuesto en razón de nuestro análisis de la norma.

Me rectifico, por ello, en la opinión dada en otro trabajo en el sentido que el artículo 1568 del Código Civil se inclina por la posición de GARRIGUES».

EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE BIENES POR PESO, NÚMERO O MEDIDA

Artículo 1569.- «En el caso de compraventa de bienes por peso, número o medida, se aplicará el artículo 1568 si, encontrándose los bienes a su disposición, el comprador no concurre en el momento señalado en el contrato o determinado por el vendedor para pesarlos, contarlos o medirlos, siempre que se encuentren a su disposición».

Antecedentes nacionales del artículo 1569

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836; ni en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836.

El Código Civil de 1852 abordaba el tema en sus artículos 1315: «La venta que se hace de las cosas por peso, número o medida, queda perfecta desde que se conviene en la cosa y en el precio; pero no pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan.— Si al contrario, estas mismas cosas se venden en conjunto, pasa desde luego el riesgo al comprador». y 1316: «En la venta de que habla el artículo anterior, pasa al comprador el riesgo de la cosa, si no concurre el día señalado en el contrato para pesarla, contarla o medirla.— También pasa cuando el día no fue se-

ñalado en el contrato, si lo determina el vendedor, emplaza al comprador y éste no concurre».

El Proyecto de Código Civil de 1890, trató sobre el particular en sus numerales 1662: «La venta que se hace de las cosas por peso, número ó medida queda perfeccionada desde que se conviene en la cosa y en el precio; pero la propiedad no se trasmite ni pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan.— Si esas cosas se venden en conjunto sin relación de su número, peso ó medida, se trasmite la propiedad y pasan los riesgos, al comprador, desde que se conviene en la cosa y en el precio» y 1663: «La venta de que habla la primera parte del artículo anterior queda perfecta y en consecuencia pasa al comprador el riesgo de la cosa comprada: 1° Si no concurre el día señalado en el contrato para pesarla, contarla ó medirla; y 2° Cuando, no habiéndose señalado día, lo designa el vendedor, emplaza al comprador y éste no concurre».

El Primer Anteproyecto de Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, abordaba el particular en sus artículos 1315: «La venta que se hace de las cosas por peso, número o medida, queda perfecta desde que se conviene en la cosa y en el precio; pero no pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan.— Si al contrario, estas mismas cosas se venden en conjunto, pasa desde luego el riesgo al comprador» y 1316: «En la venta de que habla el artículo anterior, pasa al comprador el riesgo de la cosa, si no concurre el día señalado en el contrato para pesarla, contarla o medirla.— También pasa cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, emplaza al comprador y éste no concurre».

El Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926, lo hacía en sus artículos 373: «La venta que se hace de las cosas por peso, número o medida queda perfecta desde que se conviene en la cosa y en el precio; pero no pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan.— Si al contrario, estas mismas cosas se venden en conjunto, pasa desde luego el riesgo al comprador» y 374: «En la venta de que habla el artículo anterior pasa al comprador el riesgo de la cosa, si no concurre el día señalado en el contrato para pesarla, contarla o medirla.— También pasa cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, emplaza al comprador y éste no concurre».

Por su parte, el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora de 1936, reguló el tema en sus artículos 1374: «La venta que se hace de las cosas por peso, número o medida queda perfecta desde que se conviene en la cosa y en el precio; pero no pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan.— Si al contrario, estas mismas cosas se venden en conjunto, pasa desde luego el riesgo al comprador.— Pasará también el riesgo al comprador, si éste no concurre el día señalado en el contrato para pesarlas, contarlas o medirlas, hallándose las cosas a su disposición». y 1375: «También pasa el riesgo cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, cita al comprador y éste no concurre, estando las cosas a su disposición en el tiempo, lugar y modo estipulados»; en tanto el Código Civil de 1936, trató el particular en el numeral 1385: «La venta de las cosas por peso, número o medida, queda perfecta desde que las partes convienen en la cosa y en el precio; pero no pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan y queden a su disposición.— Si al contrario, estas mismas cosas se venden en conjunto, pasa desde luego el riesgo al comprador.— Pasará también el riesgo al comprador, si éste no concurre el día señalado en el contrato para pesarlas, contarlas o medirlas, hallándose las cosas a su disposición».

Ya dentro del proceso de reforma al Código Civil de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, abordó el tema en su artículo 44: «En el caso de compraventa de bienes por peso, número o medida se aplicará

el artículo anterior si el comprador no concurre el día señalado en el contrato o el señalado por el vendedor para pesarlos, contarlos o medirlos siempre que se encuentren a su disposición»; en tanto el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, lo hizo en el artículo 1600: «En el caso de compraventa de bienes por peso, número o medida se aplicará el artículo anterior si el comprador no concurre el día señalado en el contrato o el señalado por el vendedor para pesarlos, contarlos o medirlos, siempre que se encuentren a su disposición»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, en el artículo 1532: «En el caso de compraventa de bienes por peso, número o medida, se aplicará el artículo 1531 si, encontrándose los bienes a su disposición, el comprador no concurre en el momento señalado en el contrato o determinado por el vendedor para pesarlos, contarlos o medirlos, siempre que se encuentren a su disposición».

Fuentes y concordancias extranjeras

El tema abordado por el artículo 1569 del Código Civil Peruano de 1984, es tratado, entre otros cuerpos normativos, por el Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1006), el Código Civil Colombiano (artículos 1877 y 1878) y el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1475).[1]

---

[1] Los textos de los numerales mencionados son los siguientes:
— *Código Civil Boliviano de 1831:*
Artículo 1006.- «Cuando las mercaderías no se venden por mayor, sino por peso, cuenta o medida, la venta no se perfecciona; es decir, que las cosas vendidas son de cuenta y riesgo del vendedor, hasta que hayan sido pesadas, contadas o medidas; pero el comprador en caso de no cumplirse el contrato, puede pedir la entrega, o los daños e intereses, si hay lugar a ellos».
— *Código Civil Colombiano:*
Artículo 1877.- «Si se vende una cosa de las que suelen venderse a peso, cuenta o medida, pero señalada de modo que no pueda confundirse con

Análisis

Existen Códigos Civiles que establecen que en el caso de compraventa de bienes por peso, número o medida el riesgo de pérdida pasa al comprador si, encontrándose a su disposición, no los recibe en el momento señalado en el contrato para la entrega o determinado para pesarlos, contarlos o medirlos, siempre que se encuentren a su disposición.[2]

Asimismo, existen Códigos Civiles que establecen que la venta que se hace de las cosas por peso, número o medida, queda perfecta desde que se conviene en la cosa y en el pre-

---

otra porción de la misma cosa, como todo el trigo contenido en cierto granero, la pérdida, deterioro o mejora pertenecerá al comprador, aunque dicha cosa no se haya pesado, contado o medido, con tal que se haya ajustado el precio.

Si de las cosas que suelen venderse a peso, cuenta o medida, sólo se vende una parte indeterminada, como diez hectolitros de trigo de los contenidos en cierto granero, la pérdida, deterioro o mejora no pertenecerá al comprador, sino después de haberse ajustado el precio y de haberse pesado, contado o medido dicha parte».
Artículo 1878.- «Si avenidos vendedor y comprador en el precio, señalaren día para el peso, cuenta o medida, y el uno o el otro no compareciere en él, será éste obligado a resarcir al otro los perjuicios que de su negligencia resultaren; y el vendedor o comprador que no falta a la cita, podrá, si le conviniere, desistir del contrato».
— *Código Civil Venezolano de 1942:*
Artículo 1475.- «Cuando se trata de mercancías vendidas con sujeción al peso, cuenta o medida, la venta no es perfecta, en el sentido de que las cosas vendidas quedan a riesgo y peligro del vendedor, hasta que sean pesadas, contadas y medidas».

[2] Así lo disponen, por ejemplo, el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925 (artículos 1315 y 1316, tercer párrafo), el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926 (artículo 374, primer párrafo), el Código Civil de 1936 (artículo 1385, tercer párrafo), el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 44), el Proyecto de la Comisión Reformadora de 1981 (artículo 1600), el Proyecto de la Comisión Reformadora de 1936 (artículos 1374 y 1375), el Proyecto de la Comisión Reformadora de 1984 (artículo 1532) y el Código Civil Colombiano (artículo 1878).

cio; pero no pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan;[3] mientras que para otro parecer, si estas mismas cosas se venden en conjunto, pasa desde luego el riesgo al comprador.[4]

También se señala que pasa el riesgo al comprador cuando el día no fue señalado en el contrato, si lo determina el vendedor, emplaza al comprador y este no concurre.[5]

Según otro criterio legislativo, en la venta de mercancías con sujeción al peso, cuenta o medida, la venta no se perfecciona, es decir, que las cosas vendidas son de cuenta y riesgo del vendedor, hasta que hayan sido pesadas, contadas o medidas; pero el comprador, en caso de no cumplirse el contrato, puede pedir la entrega, o los daños e intereses, si hay lugar a ellos.[6]

Finalmente, se establece que la pérdida, deterioro o mejora pertenecerá al comprador, aunque dicha cosa no se haya pesado, contado o medido, con tal que se haya ajustado el precio.[7]

---

[3] Así lo establecen el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1475), el Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1315, primer párrafo), el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925 (artículo 1315, primer párrafo), el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926 (artículo 373, primer párrafo) y el Código Civil de 1936 (artículo 1385, primer párrafo).

[4] Según prescriben el Código Civil de 1852 (artículo 1315, segundo párrafo), el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925 (artículo 1315, segundo párrafo) y el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926 (artículo 373, segundo párrafo).

[5] Es esta la disposición del Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1316, segundo párrafo), el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926 (artículo 374, segundo párrafo) y el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora de 1936 (artículo 1375).

[6] Así dispone, por ejemplo, el Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1006).

[7] Tal es el caso del Código Civil Colombiano (artículo 1877).

1. Ámbito de aplicación de la norma a los bienes inciertos y fungibles

El artículo 1569 del Código Civil Peruano de 1984 regula un supuesto distinto. Este numeral ya no se refiere a la compraventa de bienes ciertos, sino a la de bienes inciertos o de bienes fungibles.

Se asemeja al artículo 1568 en el sentido que parte de una hipótesis similar, en lo que respecta a que dichos bienes deben encontrarse a disposición del comprador, quien, de acuerdo al contrato celebrado, debe recogerlos del lugar convenido, en el cual el vendedor los ha puesto a su disposición.

Sin embargo, aquí también se hace referencia al tema de la transferencia del riesgo, el mismo que —a entender nuestro— no necesariamente resulta de aplicación al caso.

2. Supuestos comprendidos en la norma

Veamos los supuestos susceptibles de estar comprendidos dentro de la norma bajo comentario:

2.1. Que los bienes materia de la compraventa sean inciertos

2.1.1. Que los bienes pertenezcan a un género o especie prácticamente ilimitado, de modo tal que el acreedor deba efectuar un proceso de elección entre ellos, a fin de determinar cuál o cuáles son aquellos que le serán entregados

En estos casos será sumamente difícil que todo el género o la especie perezcan, e incluso, más raro será aún que toda la especie se encuentre dentro de la esfera patrimonial o en posesión del vendedor.

De ahí que resultaría aplicable el principio *genus nunquam perit* (el género nunca perece).

Ahora bien, en materia de obligaciones de dar bienes inciertos, nos encontraríamos con el inconveniente de que resultaría —en este caso— imposible aplicar la teoría del riesgo, en la medida que, de perecer parte de la especie, ello sería irrelevante, pues aquella porción de dicha especie que se hubiese perdido, no podría, jurídicamente, ser identificada con aquellos bienes que en los hechos se iban a entregar.

Por ello es que en la mayoría de casos la pérdida de una parte de la especie sería irrelevante.

2.1.2. Que los bienes pertenezcan a una especie o género limitado

En este caso, podría no resultar de aplicación el principio *genus nunquam perit*, ya que nos encontramos frente a las denominadas obligaciones *unum de certis* o *incertum ex certis,* que son aquellas en las cuales el género o la especie es de carácter reducido, vale decir, finito o que tiene un límite.

Dentro de tal orden de ideas, podría presentarse el supuesto en el cual el deudor sea titular de todos los bienes que corresponden a dicha especie, como podría ser el caso del contrato de compraventa a través del cual el vendedor se ha obligado a transferir la propiedad de un libro de su biblioteca particular de Derecho, poniendo a disposición del comprador toda la biblioteca, a fin de que efectúe la respectiva elección.

En este caso, podrían presentarse dos posibilidades.

La primera de ellas consistiría en que perezca toda la especie. En esta eventualidad, no nos cabe la menor duda de que la obligación se extinguiría, independientemente de si el vendedor hubiese sido constituido en mora, a fin de que proceda a efectuar la respectiva elección.

La segunda posibilidad consistiría en que solo perezca parte de la especie, vale decir que se pierda solamente parte de la biblioteca.

En esta eventualidad, cabría la duda de si el vendedor sigue obligado a permitir que el comprador escoja entre los libros subsistentes o si ya no se encuentra obligado a ello.

Si el comprador no hubiese sido constituido en mora, este contratante seguiría teniendo derecho a efectuar la elección entre los bienes subsistentes; en tanto que si dicho comprador hubiera sido constituido en mora, carecería del derecho a elegir entre los bienes subsistentes, dándose por extinguida la obligación.

Ahora bien, queda claro que esta situación se produciría en la medida que la pérdida de dichos libros superase el número de aquellos que el comprador debía escoger al interior de la biblioteca del vendedor.

En este caso la constitución en mora, al transferir los riesgos, haría que el principio *genus nunquam perit* no resultase de aplicación al caso concreto.

2.2. Que los bienes materia de la compraventa sean fungibles

2.2.1. Que los bienes pertenezcan a un género o especie prácticamente ilimitado, de modo tal que el acreedor deba efectuar un proceso de individualización entre ellos, a fin de determinar cuál o cuáles son aquellos que le serán entregados

En este caso, si se tratase de bienes de género ilimitado, y no se hubiera producido la elección, independientemente de si el comprador ha sido o no constituido en mora, si se perdiera parte de esos bienes, el vendedor seguiría estando obligado a su entrega, debiendo permitir que el comprador efectúe el proceso de individualización de los mismos dentro de la especie o género ilimitado convenido en el contrato.

2.2.2. Que los bienes pertenezcan a una especie o género limitado

Con la salvedad de que el presente supuesto trata acerca de bienes de carácter fungible, en donde resulta necesario un proceso de individualización y no uno de elección, hacemos aplicables a este punto nuestros comentarios vertidos en el análisis del numeral (2.1.2), relativo a los bienes inciertos.

Ahora bien, los casos analizados anteriormente, ya se trate de bienes inciertos o de bienes fungibles, han partido del supuesto que el vendedor tenga la posesión de los mismos, y hasta del entendido que pudiera ser propietario de ellos.

Sin embargo, resulta necesario puntualizar que podríamos encontrarnos ante un supuesto distinto, vale decir, aquel en el cual los bienes entre los cuales tuviese que escoger el comprador no estén dentro de la esfera patrimonial o en posesión del vendedor, caso en el cual, de ser un género o especie ilimitado, siempre carecería de relevancia el hecho de que se pierda(n) alguno o algunos de ellos.

En cambio, si se tratase de un género limitado, la constitución en mora del comprador tendría relevancia en la medida en que se agote la integridad de ese género limitado, en tanto que la obligación permanecerá surtiendo sus efectos en el supuesto en el cual, a pesar de haber perecido parte de los bienes integrantes de ese género limitado, el comprador se encontrara en la posibilidad de efectuar el proceso de elección (en caso se tratase de bienes inciertos) o de individualización (en caso de tratarse de bienes fungibles), al permanecer sin menoscabo un número suficiente de unidades como aquellas que corresponde escoger o individualizar, para su posterior entrega.

Para concluir nuestros comentarios al artículo 1569, podríamos señalar que de todo lo antes expuesto se aprecia que este numeral deviene confuso, además de ser un artículo que puede generar interpretaciones equivocadas sobre el particular.

Finalmente, resulta necesario precisar que, independientemente de si este hecho varía o no las consecuencias del caso, es indispensable —para la aplicación del artículo 1569— que el vendedor haya constituido en mora al comprador.

Por lo demás, estimamos que la norma es innecesaria.[8]

---

[8] Por su parte, la doctrina consultada sostiene que en la compraventa que tiene por objeto un *genus* la venta es perfecta con la conclusión del contrato. Así, a decir de Francesco Degni (DEGNI, Francesco. *Op. cit.*, páginas 169 y 170), la relación obligatoria está validamente constituida desde entonces con todos los pactos y cláusulas establecidas; es solamente la transmisión de la propiedad: la venta no es perfecta, en cuanto que las cosas vendidas quedan a riesgo y ventura del vendedor, mientras no sean pesadas, contadas o medidas.

Degni no niega que el contrato de compraventa, como contrato obligatorio, es perfecto; tan es así que «el comprador puede pedir o la entrega de las mercancías o el resarcimiento de los daños en caso de incumplimiento de la obligación».

Finaliza Degni diciendo que estos conceptos han sido aclarados por la jurisprudencia. El Tribunal de Casación de su país ha puesto de relieve exactamente que «también en el caso de venta a peso, número o medida, ella es siempre existente y válida como vínculo obligatorio, con la manifestación del consentimiento en los modos legales, y cada uno de los contrayentes está obligado y no puede desistir. No tiene lugar la transmisión de la propiedad de las cosas y de los riesgos, pero el comprador y el vendedor tienen el deber de cumplir la obligación asumida». Lo que se pretende —según Degni— es prorrogar el paso del riesgo del vendedor al comprador hasta que haya tenido lugar la medida.

A decir de Enneccerus, Kipp y Wolff (ENNECCERUS, Ludwig, KIPP, Theodor y WOLFF, Martin. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, página 36), en cuanto a las cosas genéricas o fungibles, si la venta se hace aisladamente y por un solo precio, o sin consideración a su precio, número o medida, se aplica la misma regla. En rigor —dicen—, en este caso se trata de venta de cosas genéricas consideradas específicamente. Si las cosas fungibles se vendieren por un precio fijado con relación al peso, número o medida, no se imputará el riesgo al comprador hasta que se hayan pesado, contado o medido, a no ser que este se haya constituido en mora.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1569

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

El expuesto en el análisis de la presente norma.

Debemos señalar, finalmente que el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, página 137) sí estima útil el precepto peruano, salvo en cuanto a un punto específico. En adelante sus expresiones:

«El primer párrafo del artículo 1385 del Código Civil de 1936 establecía que la venta de las cosas por peso, número o medida, queda perfecta desde que las partes convienen en la cosa y en el precio; pero no pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan y queden a su disposición.

El Código Civil de 1984 suprimió este párrafo por considerarlo obvio, pero su principio subsiste, esto es que cuando existe acuerdo sobre bien y precio la falta de pesaje, conteo o mensura, pese a no permitir la total determinación del precio, no ocasiona la invalidez de la compraventa, sino únicamente que el riesgo no pasa al comprador hasta que los bienes se pesen, cuenten o midan.

En tales condiciones, el artículo 1569 del Código Civil vigente contempla una situación similar a la del artículo 1568, o sea la existencia de un contrato de compraventa, la puesta de los bienes a disposición y la falta de este a recibirlos, en un caso, o a pesarlos, contarlos o medirlos, en el otro.

Es apropiado, por lo tanto, que en ambos casos la consecuencia sea la misma, esto es que el riesgo de pérdida de los bienes que, en realidad, es el riesgo del contrato de compraventa, pase al comprador incumplido.

Cabe cuestionar, sin embargo, que se deje opcionalmente al arbitrio del vendedor señalar el momento para pesar, contar o medir los bienes, pues este momento puede resultar inconveniente para el comprador. Preferible hubiera sido que se estableciera que el momento opcional fuera el pactado para la entrega de los bienes o, en su defecto, el que señale el juez».

EXPEDICIÓN DEL BIEN A LUGAR DISTINTO AL PACTADO ORIGINALMENTE PARA SU ENTREGA

Artículo 1570.- «Si a pedido del comprador, el vendedor expide el bien a lugar distinto a aquél en que debía ser entregado, el riesgo de pérdida pasa al comprador a partir del momento de su expedición».

Antecedentes nacionales del artículo 1570

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836; ni en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836; así como tampoco en el Código Civil de 1852; ni en el Proyecto de Código Civil de 1890.

Tampoco los tiene en el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925; ni en el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926; el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora, de 1936; ni en el Código Civil de 1936.

El tema recién presenta antecedentes a partir del proceso de reforma al Código Civil de 1936. Es así que el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, en su artículo 42 estableció: «Si a pedido del comprador el vendedor expide

el bien a un lugar distinto de aquél en el que el bien debía ser entregado, el riesgo de pérdida pasa al comprador a partir del momento en que el bien sea entregado para su expedición, salvo pacto distinto»; el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, en el numeral 1598: «Si a pedido del comprador el vendedor expide el bien a un lugar distinto de aquél en el que el bien debía ser entregado, el riesgo de pérdida pasa al comprador a partir del momento en que el bien sea entregado para su expedición, salvo pacto distinto»; y en el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, se abordó el particular en el artículo 1533: «Si a pedido del comprador el vendedor expide el bien a lugar distinto a aquél en que debía ser entregado, el riesgo de pérdida pasa al comprador a partir del momento de su expedición».

Fuentes y concordancias extranjeras

Debemos expresar que no hemos hallado pluralidad de concordancias en la legislación de nuestra tradición jurídica, en torno al tema abordado por la norma nacional bajo análisis. Sin embargo, podemos decir que concuerda con el artículo 1570 del Código Civil Peruano de 1984, el Código Civil Alemán (artículo 447).[1]

---

[1] El texto del referido numeral es el siguiente:
— *Código Civil Alemán:*
Artículo 447.- «Si el vendedor, a requerimiento del comprador, envía la cosa vendida a un lugar distinto del lugar de cumplimiento, el riesgo pasa al comprador tan pronto como el vendedor haya entregado la cosa al expedidor, al transportista o a la persona o establecimiento determinado de otra forma para la realización del envío.

Si el comprador ha facilitado alguna especial indicación acerca de la forma del envío y el vendedor si se separa de la indicación sin imperioso motivo, dicho vendedor es responsable para con el comprador del daño causado por ésto».

Análisis

A decir de Enneccerus, Kipp y Wolff,[2] rigen importantes excepciones tratándose del tema del riesgo en relación a la regla general. Uno de esos casos se presenta cuando, a petición del comprador, el vendedor toma a su cargo el envío de la cosa a un lugar distinto del lugar del cumplimiento (compraventa de remisión o compraventa de remisión simple), supuesto en el cual el riesgo se transfiere tan pronto como el vendedor ha hecho todo lo necesario por su parte para el envío, o sea, cuando ha entregado la cosa al expedidor, porteador o a otra persona determinada para la ejecución del envío o a la institución de transporte; pero naturalmente el vendedor responde de toda culpa también respecto a este envío, y existe culpa si, no habiendo una razón apremiante, se desvía de las instrucciones que el comprador le ha dado con referencia al envío.

Respecto a esta opinión nos permitimos discrepar, pues consideramos que cuando surge algún cambio en el contrato original, independientemente de las razones que motiven a ello, son las propias partes intervinientes las que llegan finalmente al acuerdo; y en este caso, dicho acuerdo recae en el lugar de entrega de la cosa. Hacemos referencia al término «acuerdo», porque si bien es cierto que el pedido de enviar el bien a un lugar distinto al inicialmente pactado, por lo general parte del comprador (decimos «por lo general», porque bien podría darse la situación inversa), también es verdad que este pedido es aceptado por el vendedor, quien a su vez tiene que actuar de conformidad con las indicaciones del comprador. Entonces, no vemos cuál es la razón por la cual el riesgo se traslade al comprador, salvo —el supuesto académicamente posible— en el que su pedido tenga un

---

[2] ENNECCERUS, Ludwig, KIPP, Theodor y WOLFF, Martin. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, páginas 33 y 34.

trasfondo que oculte una voluntad de perjudicar al vendedor y beneficiarse a sí mismo.

1. Ausencia de lógica en la norma

Dentro de tal orden de ideas, estimamos que el artículo 1570, al igual que su precedente, el numeral 447 del Código Alemán, es una norma que carece de sentido.[3]

Nos explicamos.

Es lógico que el vendedor se encuentre obligado a expedir el bien al lugar convenido con el comprador, en caso las partes hubiesen establecido como lugar de pago uno distinto al domicilio del deudor del bien (el vendedor).

Pero las partes tienen plena libertad para, de mutuo acuerdo, variar algunas de las estipulaciones materia del contrato.

Así, podrían acordar la variación del lugar en que debe efectuarse el pago.

En tal sentido, en tanto dicho acuerdo no constituya una modificación de importancia, estaremos hablando de un convenio modificatorio del contrato original, pero que no llega a configurar un supuesto de novación objetiva (argumento del artículo 1279 del Código Civil).

Sin embargo, es claro que luego de acordada la variación del lugar de pago, el vendedor estará obligado a entregar el bien en el nuevo lugar convenido.

---

[3] Es de la opinión contraria el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, página 138), quien manifiesta al respecto lo siguiente:

«No se trata de que en el contrato de compraventa se haya pactado que el bien sea entragdo en el lugar indicado por el comprador, que es lo que la doctrina italiana llama *'vendita con spedizione'*, sino que en dicho contrato se haya estipulado que el bien debe ser entregado en determinado lugar y que luego el comprador solicite que el bien sea expedido a un lugar distinto. Sólo en este caso el riesgo de pérdida del bien, que ya se ha visto que es, en realidad, el riesgo del contrato de compraventa, pasa del vendedor al comprador».

En tal sentido, no encontramos razón alguna para que si esta situación (la relativa al cambio de lugar de pago) surge a pedido o iniciativa del comprador, el riesgo de pérdida pase al comprador a partir del momento de su expedición.

¿Es acaso que, dentro de la lógica del artículo 1570, si el pedido de variación del lugar de pago resulta ser de iniciativa del vendedor, el riesgo de pérdida no pasaría al comprador al momento de su expedición, sino al momento de su entrega, como establece la regla general del artículo 1567?

En primer lugar, no existe razón alguna para distinguir de quién es la iniciativa para el cambio de lugar de pago: si ella parte del comprador o si ella parte del vendedor.

En segundo término, independientemente de quién haya partido esa iniciativa, tal hecho será irrelevante en la medida que la misma ha sido aceptada por la contraparte, vale decir, que se haya celebrado un contrato modificatorio de la compraventa original, en lo que respecta al lugar de pago, debiéndose cumplir la nueva estipulación.

De este modo, queda claro que el cambio de lugar de pago no es —en lo absoluto— arbitrario, sino aceptado voluntariamente por ambos contratantes.

De otro lado, consideramos que la expresión «lugar distinto» es un término tan general y amplio, que mal se hace al encuadrarlo dentro de una sola consecuencia (que el riesgo pase al comprador a partir del momento de la expedición del bien), porque no es lo mismo que el bien sea expedido de Lima a Piura, a que sea expedido dentro del perímetro de la Ciudad de Lima, o que se expida dentro de un mismo distrito de Lima, o una misma calle pero con diferente numeración. En todos estos casos estamos frente al hecho de que el bien sea expedido a un lugar distinto, pero respecto de ellos el riesgo no es siquiera semejante. ¿cómo entonces, se puede tan fácilmente liberar al vendedor y a la vez hacer de cargo del comprador el riesgo de la pérdida del bien? ¿Bajo qué criterios podríamos evaluar las probabilidades de riesgo

(tiempo, distancia, lugar, medios empleados para trasladar el bien, etc.)?

Podemos graficar esta idea en el siguiente ejemplo: Pedro (comprador) y Miguel (vendedor) han establecido en el contrato de compraventa que el bien debe ser entregado en el establecimiento 1 (ubicado en General Garzón N° 123), de los tres que tiene Pedro; pero por cualquier circunstancia, este pide a Miguel que no entregue el bien en la tienda 1 sino en la tienda 2, ubicada también en General Garzón, pero en el N° 234. En este caso, el lugar —definitivamente— es distinto al acordado en el contrato, a pesar de ser la misma calle, ¿pero acaso por eso el riesgo debe ahora recaer en el comprador? Distinto sería si en cambio Pedro pide a Miguel que le entregue el bien en un establecimiento que tiene en Iquitos.

En tal sentido, el artículo 1570 del Código Civil comete un grave error al asignar a una situación de esta naturaleza consecuencias diversas de aquellas del principio general del artículo 1567, ya que no existe razón alguna para ello.

De todo lo expuesto se deduce nuestra opinión en el sentido que hubiera sido conveniente que el Código Civil prescinda de una norma como la que nos encontramos comentando.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1570

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

El que hemos expuesto en el análisis del presente artículo.

CAPÍTULO SÉPTIMO

Venta a satisfacción del comprador, a prueba y sobre muestra

Palabras preliminares sobre el Capítulo Séptimo. Advertencia necesaria

Antes de iniciar el estudio exegético del Capítulo Séptimo, relativo a la compraventa a satisfacción del comprador, la compraventa a prueba y la compraventa sobre muestra, debemos advertir al lector que lo que hace el Código Civil en el referido Capítulo es tratar acerca de determinadas formas o maneras de celebrar el contrato de compraventa, las mismas que han venido configurándose como tales desde hace muchos siglos, de ahí que las denominaciones adoptadas por el Código Civil son fruto de su evolución histórica, a la vez que conservan la tradición en lo que respecta al tema.

Por ello, debe quedar claro que no estamos hablando de contratos de compraventa que difieran en su naturaleza de cualquier otra compraventa. Lo que ocurre es que dada la forma o manera en que se celebran, por esta circunstancia adquieren rasgos característicos especiales, que de ninguna manera hacen que estemos en presencia de figuras distintas a la que venimos estudiando en este trabajo, vale decir, a un contrato de compra-venta "común y corriente",

Finalmente, y antes de iniciar el análisis del articulado del Código, debemos expresar que sí resultará interesante cuestionar tanto la pertinencia de su regulación en el citado cuerpo legal, como también su vigencia en los tiempos modernos.

COMPRAVENTA A SATISFACCIÓN DEL COMPRADOR

Artículo 1571.- «La compraventa de bienes a satisfacción del comprador se perfecciona sólo en el momento en que éste declara su conformidad.

El comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro de un plazo prudencial fijado por el vendedor».

Antecedentes nacionales del artículo 1571

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836; ni en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836.

El primer cuerpo normativo que abordó el tema fue el Código Civil de 1852, en su artículo 1317: «Las cosas que antes de comprarlas se acostumbran examinar al gusto, no se consideran vendidas hasta que el comprador quede satisfecho, después de haberlas gustado por sí, ó por su encargado».

El Proyecto de Código Civil de 1890, trató el tema en sus artículos 1664: «Las cosas que antes de comprarlas, se acostumbra examinar al gusto no se consideran vendidas hasta que el comprador queda satisfecho, después de haberlas gustado por sí, ó por su encargado.— Si el comprador es

moroso en gustar ó probar la cosa, se entiende que está á su gusto, y la venta queda perfeccionada», 1665: «Cuando las cosas no se venden a satisfacción del comprador, sino en el supuesto de tener determinada calidad, no puede aquel rehusar las que ha comprado si son de la calidad designada; y el vendedor, probando que la cosa vendida tiene la calidad contratada, puede pedir el pago del precio.— Se entiende por venta á satisfacción del comprador, la que se hace con la condición de que si la cosa vendida no le agrada, no hay venta ó queda ésta deshecha» y 1672: «La venta á satisfacción del comprador, se reputa hecha bajo condición suspensiva; y aquel es considerado comodatario mientras no declara expresa ó tácitamente que la cosa le agrada.— Hay declaración tácita, si el comprador paga el precio sin hacer reserva ninguna, o si habiendo plazo señalado para la declaración expresa, aquel termina sin haberse hecho tal declaración.— Cuando no se ha señalado plazo para la declaración, el vendedor puede exigir judicialmente del comprador que la haga en un término improrrogable, so pena de quedar extinguido el derecho de rescindir la compraventa».

Por su parte, el Primer Anteproyecto de Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, legislaba sobre el particular en su artículo 1317: «Las cosas que antes de comprarlas se acostumbran examinar al gusto, no se consideran vendidas hasta que el comprador queda satisfecho, después de haberlas gustado por sí, ó por su encargado»; en tanto el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926, lo hizo en el numeral 375: «Las cosas que antes de comprarlas, se acostumbra examinar al gusto, no se consideran vendidas hasta que el comprador quede satisfecho, después de haberlas gustado por sí o por su encargado».

El Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora, de 1936, no registra antecedentes sobre el particular. En cambio, el tema sí fue tratado por el Código Civil de

1936, en su artículo 1384: «Las ventas a prueba o sobre muestra se reputan hechas bajo condición suspensiva»; el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, trató la materia en el numeral 45: «La compraventa de bienes a satisfacción del comprador no se perfecciona hasta el momento en que el comprador declara que dichos bienes le agradan o satisfacen.— El comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro de un plazo oportuno fijado por el vendedor»; el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, lo hizo en el artículo 1601: «La compraventa de bienes a satisfacción del comprador no se perfecciona hasta el momento en que el comprador declara que dichos bienes le agradan o satisfacen.— El comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro de un plazo oportuno fijado por el vendedor»; y por el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, el cual trató sobre el particular en su artículo 1534: «La compraventa de bienes a satisfacción del comprador se perfecciona sólo en el momento en que éste declara su conformidad.— El comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro de un plazo prudencial fijado por el vendedor».

Fuentes y concordancias extranjeras

El artículo 1571 del Código Civil Peruano de 1984, concuerda, entre otros, con los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil Francés (artículo 1587), Código Civil Argentino (artículos 1365, 1377 y 1379), Código Civil Colombiano (artículo 1879), Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1387), Código Civil Alemán (artículos 495 y 496), Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1520), Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1477), Anteproyecto de Código Civil para

Argentina de 1954 (artículo 1102), Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1799), Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 588), Código Civil Paraguayo de 1987 (artículos 768 y 769), Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993 (artículo 1347).[1]

---

[1] Los textos de los numerales citados son los siguientes:

— *Código Civil Francés:*

Artículo 1587.- «Con respecto al vino, al aceite y a otras cosas que suelen gustarse antes de comprarlas, no existe venta hasta que el comprador no las haya gustado y aprobado».

— *Código Civil Argentino:*

Artículo 1365.- «Venta a satisfacción del comprador, es la que se hace con la cláusula de no haber venta, o de quedar deshecha la venta, si la cosa vendida no agradase al comprador».

Artículo 1377.- «La venta a satisfacción del comprador, se reputa hecha bajo una condición suspensiva, y el comprador será considerado como un comodatario, mientras no declare expresa o tácitamente que la cosa le agrada».

Artículo 1379.- «No habiendo plazo señalado para la declaración del comprador, el vendedor podrá intimarle judicialmente que la haga en un término improrrogable, con comunicación de quedar extinguido el derecho de resolver la compra».

— *Código Civil Colombiano:*

Artículo 1879.- «Si se estipula que se vende a prueba, se entiende no haber contrato mientras el comprador no declara que le agrada la cosa de que se trata, y la pérdida, deterioro o mejora pertenece entre tanto al vendedor.

Sin necesidad de estipulación expresa se entiende hacerse a prueba la venta de todas las cosas que se acostumbra vender de ese modo».

— *Código Civil Venezolano de 1880:*

Artículo 1387.- «En cuanto al vino, aceite y otras cosas que se acostumbra gustar o probar antes de comprarlas, no queda perfecta la venta hasta que el comprador las haya gustado o probado y reconocido que son de la calidad convenida».

— *Código Civil Alemán:*

Artículo 495.- «En una compraventa a prueba o bajo examen, la aprobación del objeto comprado está en la voluntad del comprador. La compraventa, en la duda, está incluida bajo la condición suspensiva de la aprobación.

El vendedor está obligado a permitir al comprador el examen del objeto».

Artículo 496.- «La aprobación de un objeto comprado a prueba o bajo examen solamente puede ser declarada dentro del plazo estipulado y, a falta de semejante plazo, sólo el transcurso de un plazo prudencial señalado

por el vendedor al comprador con finalidad de prueba o examen, su silencio vale como aprobación».

— *Código Civil Italiano de 1942:*

Artículo 1520.- «Cuando se venden cosas con reserva de satisfacción por parte del comprador, la venta no se perfecciona hasta el momento en que se comunica al vendedor que dichas cosas satisfacen al comprador.

Si el examen de la cosa debe hacerse en poder del vendedor, este queda liberado cuando el comprador no proceda a ello dentro del término establecido por el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro de un término oportuno fijado por el vendedor.

Si la cosa se encuentra en poder del comprador y este no se pronuncia en el término antes indicado, la cosa se considera de su agrado».

— *Código Civil Venezolano de 1942:*

Artículo 1477.- «En cuanto a las mercancías que se acostumbra gustar o probar antes de comprarlas, no queda perfecta la venta hasta que el comprador no haya hecho conocer su aceptación en el plazo fijado por la convención o por el uso».

— *Anteproyecto de Código Civil para Argentina de 1954:*

Artículo 1102.- «La venta sujeta a ensayo o prueba, o a satisfacción del comprador, y la venta de cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibir, se presume efectuada bajo la condición suspensiva de que lo vendido fuere del agrado personal del comprador.

El plazo para aceptar no excederá de noventa días.

El contrato se juzgará concluido cuando el comprador pagare el precio».

— *Código Civil Guatemalteco de 1973:*

Artículo 1799.- «Las cosas que se acostumbra comprar al gusto, o que las partes convienen sujetar a prueba antes de comprarlas, no se consideran vendidas hasta que el comprador quede satisfecho.

El plazo para la prueba salvo estipulación es de tres días, contados desde que el vendedor las ponga a disposición del comprador; y si éste no aceptare dentro de dicho término, se le tendrá por desistido del contrato».

— *Código Civil Boliviano de 1976:*

Artículo 588.- «(Venta con reserva de satisfacción).— La venta de cosas que por costumbre se gustan antes de recibirlas, sólo se perfecciona en el momento en que el comprador comunica al vendedor que las cosas le satisfacen».

— *Código Civil Paraguayo de 1987:*

Artículo 768.- «La venta sujeta a ensayo o a prueba, o a satisfacción del comprador, se presume bajo condición suspensiva de que lo vendido fuere del agrado personal de aquél.

El plazo para aceptar no excederá de noventa días. El contrato se juzgará concluido, cuando el adquirente pagare el precio sin reserva, o dejare transcurrir el término sin comunicar su respuesta.

Las reglas que anteceden son aplicables a la venta de las cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibirlas».

Análisis

Nuestra tradición jurídica ha abordado el tema de la compraventa a satisfacción del comprador a través de Códigos Civiles que establecen que la compraventa de bienes a satisfacción del comprador se perfecciona solo en el momento en que este declara su conformidad.[2]

Asimismo, tenemos Códigos Civiles que precriben que las cosas que antes de comprarlas se acostumbran examinar al gusto, no se consideran vendidas hasta que el comprador quede satisfecho, después de haberlas gustado por sí o por su encargado.[3] Siguiendo la misma línea, se encuentran aquellos Códigos Civiles que establecen que las cosas que se acostumbra comprar al gusto, o que las partes con-

Artículo 769.- «Cuando las cosas se vendieren como de calidad determinada, y no al gusto personal del comprador, no dependerá del arbitrio de éste rehusar el recibo de la cosa vendida. Probando el vendedor que la cosa es de la calidad contratada, podrá exigir el pago del precio».

— *Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993:*

Artículo 1347.- «Tratándose de cosas muebles, la compra y venta estará sujeta a la condición suspensiva de la aceptación de la cosa por el comprador si:

1. El comprador se hubiera reservado la facultad de probar la cosa.
2. La venta se hubiera convenido o fuese, de acuerdo con los usos, 'a satisfacción del comprador'.
3. La cosa no se hubiese tenido a la vista al perfeccionarse el contrato, salvo que fuera de calidad determinada o conocida en el comercio, o conforme a muestras o especificaciones del comprador.

La cosa se considerará aceptada si el comprador no la rechaza dentro de los diez días de interpelado por el vendedor, salvo que otro plazo resulte de la convención, de los usos, o de las particularidades del caso».

[2] Así disponen el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano de 1984 (artículo 1534), Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 588) y el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 45, primer párrafo).

[3] Legislan en ese sentido el Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1317), el Primer Anteproyecto de Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925 (artículo 1317) y el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano de 1926 (artículo 375).

vienen sujetar a prueba antes de comprarlas no se consideran vendidas hasta que el comprador quede satisfecho.[4]

Existe un grupo de cuerpos normativos que establece que el comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro del plazo prudencial fijado por el vendedor.[5]

Otras legislaciones establecen que el plazo para la prueba, salvo estipulación distinta, es de tres días.[6]

En criterio distinto, tenemos aquellos Códigos Civiles que establecen que el plazo para aceptar (la venta sujeta a ensayo a prueba o a satisfacción del comprador) no excederá de noventa días. El contrato se considera concluido cuando el comprador pague el precio.[7]

Finalmente, tenemos un Código Civil que establece que no habiendo señalado plazo para la declaración del comprador, el vendedor podrá intimarle judicialmente que la haga en un término improrrogable, con comunicación de quedar extinguido el derecho al resolver la compra.[8]

---

[4] Así tenemos los casos del Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1799), el Código Civil Francés (artículo 1587), el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1477), el Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1387) y el Código Civil Colombiano (artículo 1879, primer párrafo).

[5] Tal es el caso del Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle del año 1981 (artículo 45, segundo párrafo), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano del año 1981 (artículo 1601, segundo párrafo), el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano de 1984 (artículo 1534, segundo párrafo), el Código Civil Alemán (artículo 1571, segundo párrafo).

[6] Tal y como lo señala el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1799, segundo párrafo).

[7] Así, por ejemplo, tenemos al Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 768) y al Anteproyecto de Código Civil para Argentina de 1954 (artículo 1102).

[8] Así lo estipula el Código Civil Argentino (artículo 1379).

1. Nomenclatura

La compraventa a satisfacción del comprador, también es conocida en doctrina con el nombre de compraventa al gusto o *ad gustum*, términos con los cuales también se le denomina desde el Derecho Romano.[9]

2. Naturaleza jurídica

A decir de Planiol y Ripert,[10] la facultad de degustar es propia a ciertas mercancías, como el vino, el aceite y otros comestibles. Todo depende del gusto del comprador; si declara que la mercancía no le conviene, nada se ha hecho.

---

[9] Acerca de este tema, el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa,* página 140) señala que se entiende por venta a satisfacción del comprador, llamada también venta *ad gustum* por gran parte de la doctrina extranjera, aquella operación jurídica en virtud de la cual el transferente se obliga a transferir la propiedad de un bien al adquirente y este se obliga a pagar su precio en dinero, quedando subordinada la operación a que el adquirente exprese que el bien le agrada.

Agrega De la Puente que algunos ordenamientos extranjeros exigen que el bien sea probado por el adquirente antes de emitir su parecer, pero nuestro Código Civil no sigue esta última corriente, ya que su artículo 1571 establece que «La compraventa de bienes a satisfacción del comprador se perfecciona sólo en el momento en que éste declara su conformidad.— El comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro de un plazo prudencial fijado por el acreedor».

A decir del citado profesor, puede observarse que la operación se desarrolla en dos etapas. Una primera mediante la cual se fijan el bien y el precio, es decir que ambos son determinados. «A» se obliga a transferir a «B» una botella de vino cuyas calidades se especifican (marca, procedencia, tipo, año, etc.) y «B» se obliga a pagarle un precio cierto si es que el vino le agrada. La segunda etapa es la declaración del adquirente expresando si el vino le agrada o no. Solo si existe una declaración de satisfacción por parte del adquirente la operación se perfecciona.

[10] PLANIOL, Marcel y RIPERT, Georges. *Op. cit.*, tomo V, página 184 (Edición Mexicana).

Por ello el artículo 1587 del Código Civil Francés, más enérgico que el 1588 relativo a las ventas a prueba, declara que no hay venta, mientras el comprador no haya aceptado la mercancía. Por tanto —dicen— en este caso no basta el acuerdo sobre la cosa y el precio para que la venta se forme: es necesario, además, una aceptación especial de la mercancía por el comprador, siendo absolutamente libre esta aceptación de su parte.

Recuerda que según el artículo 1587 del Código Napoléon, la facultad para degustar la mercancía existe de pleno derecho en la venta de vino, aceite y otras cosas «que, según el uso, antes de comprarse se degustan». En consecuencia, según ellos, respecto a las mercancías no enumeradas especialmente, el uso reglamenta la existencia de este derecho del comprador. Por otra parte, en los casos en que existe, según la ley o el uso, el comprador siempre es libre de renunciar a él, pudiendo hacerlo expresa o tácitamente.

Resulta interesante apreciar el análisis acerca de la historia de esta figura, realizado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle:[11]

> Relata CALVO que en Derecho romano solía incluirse en las ventas de vino la cláusula de la *degustatio*, porque el comprador quería asegurarse que el vino que compraba correspondía al gusto de su clientela. La venta a degustación no era perfecta hasta que el comprador declarara que la cosa era de su agrado.
>
> En el Derecho medieval, la Partida XXIV trata lo que en el Derecho actual se denomina venta *ad gustum*, configurando la venta de cosas que se acostumbran gustar antes de comprarlas como una venta sometida a la condición suspensiva consistente en que el comprador la considere de su agrado, y atribuye los riesgos antes de la degustación al vendedor, y después de ella al comprador, como no podía menos de ser.

[11] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 141 y 142.

> Llegada la época de la codificación, los ordenamientos nacionales siguieron dos tendencias distintas. Unos, inspirándose en el Código NAPOLEÓN, establecen que con respecto a las cosas que suelen gustarse antes de comprarla, no existe venta hasta que el comprador no las haya probado y aprobado. Otros, alineándose con el Código argentino, disponen que la venta de las cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibirlas, se presumen hechas bajo condición suspensiva de si fuesen del agrado personal del comprador.

Para el Doctor José León Barandiarán,[12] la venta a gusto es una especie de venta a prueba, remarcando así una distinción entre el artículo 1587 (del Código Civil de 1936) sobre venta *ad gustum*, en que es absolutamente libre la decisión del comprador, y el artículo 1588, sobre la venta a ensayo.

Y es que considera que en la venta *ad gustum*, no hay propiamente una venta, sino meramente una promesa unilateral de venta, en que una persona ofrece la cosa a otra para que, opcionalmente, al gustarla, la compre o no, sin que su decisión pueda ser discutida. Recuerda que según Baudry-Lacantinerie y Saignat «es preciso decir que el comprador tiene un derecho absoluto de apreciación. Es su gusto personal, y exclusivamente su gusto, el que le hará aceptar o rehusar la cosa sometida a su degustación. Poco importa que tal cosa tenga todas las cualidades que se busca habitualmente: ella puede no convenir al comprador, que es el solo apreciador, y que al momento de la degustación es libre de comprar o no comprar».

Recuerda también que el Código Civil Italiano se refiere a la venta con reserva «*di gradimento*» (artículo 1520), pero como lo dicen los Códigos Argentino (artículo 1336), Chileno (artículo 1823), Colombiano (artículo 1009), Español (artículo 1453) y Venezolano (artículo 1477), la circunstancialidad

[12] LEÓN BARANDIARÁN, José. *Op. cit.*, tomo I, páginas 34 y siguientes.

de considerarse como una compra dejada al libre examen y satisfacción del comprador, opera cuando se trata de cosas que se presume o se acostumbra comprar de ese modo.

Se trata entonces —según León— de la compra *ad gustum*. Refiere que el artículo 1587 del *Code* Civil indica que «respecto al vino, aceite y otros artículos que se acostumbra a probar antes de la compra, no hay venta mientras el comprador no los haya probado y aceptado». Se requiere que la venta se refiere a cierta cosa que se acostumbra y que habitualmente son objeto de degustación antes de considerarse concluido el contrato; y se necesita que no exista ni se demuestre ningún uso en contrario y que ningún pacto en diferente sentido resulte del contrato celebrado.

A decir de León Barandiarán, la venta *ad degustationem* se caracteriza porque la aprobación de la cosa queda sujeta «a la voluntad absolutamente discrecional y no averiguable del comprador: no se trata de establecer si la cosa tenía o no los requisitos pactados o aquellos requeridos normalmente en la cosa del género (como, por ejemplo, en la venta a prueba), decisivo es únicamente que la cosa agrade o no agrade al comprador, quien, si no encuentra la cosa de su gusto, no está obligado a precisar las razones; y agrega que el comprador al aceptar la cosa, cierra el contrato.

Por su parte, Francesco Messineo[13] considera que la venta con reserva de que agrade, está subordinada al previo agradar, o ensayo (*ad degustationem; ad gustum*): esto es, que la cosa se manifieste —al probarla— conforme a la cualidad querida por el comprador; agrega que la venta con reserva de agradar tiene por objeto, de ordinario, frutos. Ahora bien, refiere que, puesto que el ensayo o prueba se hace como acto preparatorio de la futura compra, antes del ensayo o prueba no hay contrato, ni siquiera obligatorio; la venta

[13] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, páginas 79 y 80.

se perfecciona con la comunicación al vendedor de que la cosa agrada.

Según Messineo, a primera vista, podría pensarse que existe aquí un contrato preliminar de futura venta; pero, puesto que la ley alude al no-perfeccionamiento del contrato mientras no se comunique al vendedor el ensayo y puesto que, por otra parte, no es necesaria una nueva declaración de voluntad del vendedor, tal configuración debe descartarse.

Refiere que se puede apreciar, más bien, una declaración del vendedor, con eficacia de propuesta irrevocable, o sea lo que se llama opción.

Pero considera que también tal subsunción, en rigor, debe rechazarse, porque, en el caso a que se refiere este supuesto, el vínculo deriva de un contrato y la aceptación del destinatario da lugar a un segundo contrato, mientras que, en el caso a que se refiere el artículo 1520 del Código Civil Italiano, el compromiso del vendedor deriva de la ley, y no ya de la voluntad de la parte, y la declaración de que la cosa agrada da lugar a la formación de un solo contrato. Entre opción y venta con reserva de agradar, hay solamente un punto de afinidad, en cuanto, en el segundo caso, la comunicación de que agrada, por parte del comprador, sirve ya para perfeccionar el contrato y para transferir la propiedad de la cosa, como ocurre en el supuesto del artículo 1331, por efecto del ejercicio de la opción.

Agrega que en consideración a la locución de la ley («la venta no se perfecciona»), se debe excluir, también, que la venta con reserva de agradar sea una venta bajo condición suspensiva.

Estima que la venta con reserva de agradar importa un examen (o ensayo) de la cosa, antes de que se haya comunicado (o negado) el agrado. El examen puede ser hecho en la sede del vendedor o en la del comprador (en la hipótesis de que la cosa se encuentre ya en su poder).

A decir de Barassi,[14] la venta con reserva de agrado tiene lugar en el momento de la estipulación; pero sus efectos (así como la transmisión de la propiedad) se producen solo si el comprador da su aprobación (subjetiva y sin estar sujeto a control alguno). Considerando así, que se trata de una compraventa sujeta a una condición suspensiva.

Por su parte, Branca[15] llama a la compraventa a satisfacción del comprador, como una venta a reserva de agrado, la cual se perfecciona cuando el comprador comunica al vendedor que la cosa (por ejemplo, vino) es de su agrado y si ésta ya le fue entregada y transcurre cierto tiempo o el congruente sin que nada se haya manifestado. Antes de que esto ocurra, el contrato de compraventa es incompleto, pero surtirá efectos, aun reales, automáticamente, en cuanto (*ex nunc*) se haya cumplido el requisito faltante (agrado del comprador).

Para el profesor Ernesto Clemente Wayar,[16] cuando se venden cosas que se acostumbran a gustar o probar antes de ser aceptadas, estamos en presencia de una venta *ad gustum*. Refiere que la peculiaridad de esta venta está dada por el hecho de que su eficacia depende de que la cosa sea del agrado del comprador. La especie está contemplada en el artículo 1336 del Código Civil Argentino que la considera sujeta a condición suspensiva.[17]

---

[14] BARASSI, Lodovico. *Instituciones de Derecho Civil*, tomo II, página 233. José M. Bosch, editor, Barcelona, 1955.

[15] BRANCA, Giuseppe. *Instituciones de Derecho Privado*, páginas 412 y 413. Editorial Porrúa S.A., México, 1978.

[16] WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, páginas 511 y 512.

[17] A decir de Wayar, por tratarse de cosas que es costumbre gustar antes de ser recibidas, parece lógico que ellas estén supeditadas al agrado del adquirente. Por esta razón estima acertada la opinión de López de Zavalía, cuando afirma que el carácter condicional de esta especie de venta está impuesto por una cláusula natural del contrato; es decir, no es preciso que las partes inserten expresamente una cláusula tal, pues ella tiene ya vigencia en virtud de la ley supletoria. El legislador, supliendo la voluntad de las partes, ha querido que esa cláusula esté incluida en las ventas de

Por nuestra parte, lo que cabría preguntarnos es si la denominación de esta compraventa resulta o no adecuada, o más aún, si debió asignársele un nombre especial, en la medida que, al fin y al cabo, todo contrato de compraventa, para que se celebre, requiere del asentimiento del comprador, el mismo que si opta por celebrarlo, evidentemente estará satisfecho con dicho acto, extendiéndose su satisfacción como referida no sólo al bien materia de la venta, sino al precio convenido, ambos elementos esenciales-especiales de este contrato.

Dentro de tal orden de ideas, toda compraventa sería una a satisfacción del comprador, ya que ello se deduce de lo expresado, independientemente de si dicho comprador estará plenamente satisfecho con las cualidades del bien materia de ese contrato.

Estar satisfecho y celebrar una compraventa no significa que el comprador considere —necesariamente— que el bien que está comprando es «el mejor del mundo», ni siquiera el mejor del medio geográfico en el cual se efectúa dicha transacción.

Lo que ocurre es que esa satisfacción tendrá que apreciarse en directa relación con las necesidades y posibilidades económicas del comprador.

Igualmente, la satisfacción del vendedor en relación al precio que paga el comprador por dicho bien, deberá apreciarse referida a sus necesidades económicas y con la mayor o menor urgencia que tenga para enajenar ese bien.

Pero, en resumidas cuentas, la satisfacción en relación al contrato de compraventa se extiende, tanto respecto al

---

cosas que es costumbre gustar; precisamente, si se acostumbra gustarlas antes de recibirlas, es natural que la venta esté condicionada a esa actitud del comprador. Resulta evidente que este criterio interpretativo no es aplicable al Derecho Peruano. La llamada compraventa a satisfacción del comprador no está sujeta a condición alguna.

bien como al precio, para el comprador y para el vendedor, pues al fin y al cabo solo se celebrará una compraventa en la medida que ambas partes se encuentren plenamente satisfechas sobre las prestaciones objeto de las obligaciones contractuales.

De lo antes expuesto podría concluirse que la terminología de «compraventa a satisfacción del comprador» no es privativa de alguna modalidad especial de compraventa, sino que resulta común a todo contrato de compraventa.

3. Supuesta configuración especial de este contrato

Sin embargo, podría sostenerse que la compraventa *ad gustum* presenta una configuración en la cual existe un rasgo característico que la distingue del resto de contratos de compraventa.

Y este rasgo consistiría en que para declarar su conformidad, el comprador debe haber tenido previamente la posibilidad de inspeccionar, revisar o degustar el bien materia de la oferta del vendedor.

Sin embargo, una situación de estas características no tiene nada de particular, en la medida que prácticamente todos los compradores de todos los bienes en todo el mundo inspeccionan, revisan o degustan aquellos bienes que les interesa comprar, antes de proceder a la celebración del contrato; celebración que dependerá —obviamente— de que esa inspección, revisión o degustación, haya tenido un resultado favorable para el comprador, de modo tal que se encuentre satisfecho con el bien que desea adquirir.

Pero también podría darse el caso de que estemos en presencia de un comprador que no manifieste interés por efectuar ninguna de las mencionadas operaciones previas a la celebración de la compraventa; vale decir, que celebre el contrato sin inspeccionar, revisar o degustar el bien. Estamos absolutamente seguros que en la casi totalidad de contratos en los que el comprador procede de esta forma, lo hace o

porque ya compró el producto en una ocasión anterior y le satisfizo; porque sin haberlo comprado anteriormente ha tenido oportunidad de inspeccionarlo, revisarlo o degustarlo; porque sin haberlo inspeccionado, revisado o degustado, ha recibido de diversas personas una opinión favorable sobre dicho producto, o, por último, porque sin tener referencia ni conocimiento alguno sobre el bien, decide comprarlo.

Pero incluso en las dos últimas posibilidades, vale decir, cuando compre el bien sin conocerlo realmente, la celebración del contrato implicará su satisfacción sobre la celebración del contrato mismo, independientemente del hecho de que no conozca a cabalidad el producto adquirido. Además se podría sostener que lo que ocurre aquí es que al comprador le satisface —al menos— la idea de probar o experimentar por primera vez aquello que compra.

De esta forma, podemos apreciar claramente que —en buena cuenta— todos los contratos de compraventa se celebran a satisfacción del comprador, además del hecho de que la casi totalidad de los mismos se celebra con conocimiento de causa de dicho comprador sobre el bien.

Dentro de tal orden de ideas, deberíamos empezar a cuestionar si la compraventa a satisfacción del comprador debería ser considerada como un supuesto especial o excepcional o, si, por el contrario, debe ser apreciada como el común denominador de los contratos de compraventa que se celebran en una sociedad.

Aquí queremos mencionar que el ejemplo que siempre se menciona en doctrina como propio de la compraventa a prueba, el mismo que recae sobre un automóvil, no siempre reviste tal modalidad, pues en ciertas ocasiones se celebra en la modalidad «a satisfacción de comprador». El Doctor De la Puente, es una conversación personal nos contó sobre un asunto profesional en el cual el automóvil fue entregado al eventual futuro comprador, para que manifestara si le gustaba o no; ello no sujeto a prueba alguna, sino a su entero

arbitrio. En el caso relatado, el bien no agradó a quien lo tuvo en su poder, y no se celebró la compraventa.

4. Celebración del contrato

Como ha sido dicho en reiteradas ocasiones a lo largo de este trabajo, el contrato de compraventa se celebra con el solo consentimiento de las partes, no requiriéndose para tal efecto del cumplimiento de formalidad alguna.[18]

De otro lado, debemos distinguir lo que significa la celebración de un contrato, propiamente dicha, del perfeccionamiento del mismo.

A través de la celebración se da vida al contrato. Sin embargo, ese momento de nacimiento del contrato puede coincidir o no con el momento en que dicho acto sea capaz de surtir efectos. De ahí que no debamos incurrir en el error de identificar los momentos de celebración y perfeccionamiento.

Este error, bastante frecuente, es cometido por el artículo 1571 del Código Civil, norma que señala que el contrato de «compraventa de bienes a satisfacción del comprador se *perfecciona* sólo en el momento en que éste declara su conformidad».

Decimos esto, porque de una lectura del primer párrafo del artículo 1571, se deduce claramente que aquello a lo que quiere hacer mención el referido numeral es a la celebración del contrato y no a su perfeccionamiento.

[18] En relación a este punto se puede mencionar un sinnúmero de Ejecutorias, entre ellas la Resolución Suprema del Expediente 753/34, de fecha 7 de noviembre de 1934, la cual dispuso que «La promesa de venta se perfecciona por consentimiento de las partes no requiriéndose el otorgamiento de documento escrito que sólo tiene importancia probatoria». En: POSTIGO CÁCERES, Roberto. *Jurisprudencia.* página 366. Imprenta Portugal, Santo Domingo N° 115, Arequipa, s/f.

5. «Comprador» o destinatario de la oferta

De otro lado, el Código Civil Peruano también comete un error cuando establece que esta compraventa se perfecciona (celebra) en el momento en el cual el *comprador* declara su conformidad.

Esto no es así, ya que no estamos en presencia de ningún comprador que declare su conformidad.

En todo caso, quien declara su conformidad es un eventual futuro comprador, que —en estricto— es el destinatario de la oferta conducente a celebrar un contrato de compraventa, la misma que ha sido formulada por el oferente, que —en este caso— será alguien que desea convertirse en el vendedor de dicho futuro contrato.

De esta forma, en la compraventa a satisfacción del comprador, estamos simple y llanamente (en el supuesto del artículo 1571) dentro de la etapa precontractual, en donde no podemos hablar ni de comprador ni de vendedor, sino de oferente y destinatario de la oferta (quien eventualmente podría convertirse en aceptante).

6. Declaración de conformidad

El primer párrafo del artículo 1571 señala que el contrato materia de análisis se perfecciona (celebra) sólo en el momento en el cual el comprador *declara* su conformidad.

Esta es otra situación en la cual el Código Civil ha tenido un desacierto.

Decimos esto, pues la norma antes citada no resulta concordante con lo dispuesto por los artículos 1373 y 1374 del propio Código Civil, preceptos que establecen que el contrato queda perfeccionado (aquí se comete otro error, pues debe ser «celebrado») en el momento y lugar en que la aceptación es conocida por el oferente.

Además se señala que la oferta, su revocación, la aceptación y cualquier otra declaración contractual dirigida a de-

terminada persona se consideran conocidas en el momento en que llegan a la dirección del destinatario, a no ser que este pruebe haberse encontrado, sin su culpa, en la imposibilidad de conocerla.

De la lectura de las normas antes citadas, se deduce claramente —punto en el cual coincide la doctrina nacional— que el Código Peruano ha adoptado, para regular el tema del consentimiento, las teorías de la recepción y de la cognición, de manera combinada.

Así, las declaraciones contractuales surten efecto desde el momento de su conocimiento por la contraparte, presumiéndose que dicha contraparte toma conocimiento de las mismas en el momento en que llegan a la dirección del destinatario, a no ser que este pruebe haberse encontrado, sin su culpa, en la imposibilidad de conocerlas.

De esta forma, es sabido también que el Código Civil ha desechado, con justos fundamentos, las otras dos teorías que la doctrina de nuestra tradición jurídica ha elaborado acerca de la formación del consentimiento. Nos referimos a las teorías de la declaración y de la expedición.

No olvidemos que todas estas teorías cobran una mayor importancia cuando nos encontramos frente a contratos celebrados entre personas que no se hallan en comunicación inmediata, o que hallándose en comunicación inmediata, no se encuentran en el mismo lugar.

Además, resulta necesario recordar que las teorías adoptadas por el Código Civil de 1984, es decir la de la cognición y la de la recepción, son aquellas que han recibido las opiniones más favorables de la doctrina. Como contrapartida, las teorías desechadas por el Código Civil, vale decir, aquella de la declaración y la de la expedición, son las que han recibido las más duras críticas de los diversos autores que se han ocupado del tema.

Sin embargo, sorprende cómo en el primer párrafo del artículo 1571 se ha adoptado la teoría de la declaración, la misma que, aparte de ser una de las menos sustentables, se

contradice abiertamente con lo establecido en los numerales 1373 y 1374 del Código Civil, normas generales sobre el consentimiento.

Sin duda, este es un error más del primer párrafo del artículo 1571.

En relación al tema del plazo para la declaración de satisfacción, De la Puente,[19] sostiene, en criterio que compartimos, que a diferencia de su antecedente inmediato, que es el artículo 1520 del Código Civil Italiano, la norma peruana (artículo 1571, segundo párrafo) no señala cuál es el efecto del vencimiento del plazo sin que el comprador haya manifestado si el bien le agrada o no, esto es si se considera que se ha celebrado el contrato de compraventa o si, por el contrario, se entiende que el vendedor queda liberado de celebrarlo.

El citado profesor recuerda que la Exposición de Motivos del artículo 1571 del Código Civil vigente dice que se ha fijado un plazo para que el comprador declare que el bien le agrada o le satisface, transcurrido el cual caducará la oferta del vendedor y el contrato dejará definitivamente de formarse en base a esa oferta; solución que a su entender resulta lógica, pues habiéndose adoptado la tesis de que la propuesta del vendedor para celebrar el contrato de compraventa tiene la naturaleza jurídica de una oferta irrevocable formulada por el vendedor al comprador, la declaración de agrado de este tiene el carácter de una aceptación.

Agrega que uno de los requisitos de la aceptación es que sea *oportuna*, lo que quiere decir que la aceptación debe ser hecha mientras la oferta se encuentre vigente. También quiere decir que debe ser hecha a tiempo, o sea dentro del plazo fijado por el oferente o por la ley para que ella sea formulada.

Refiere De la Puente que en el sistema peruano la falta de aceptación dentro del plazo respectivo da lugar, no a la

---

[19] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 149 y 150.

ineficacia de la aceptación, como ocurre en otros sistemas, sino a la caducidad de la oferta y, consecuentemente, la propuesta del vendedor caducará si la declaración de agrado del comprador no llega a conocimiento del vendedor dentro del plazo fijado en el segundo párrafo del artículo 1571 del Código Civil.[20]

7. Formalidad para la aceptación

Por otro lado, según refiere Wayar,[21] el comprador, para manifestar que la cosa es de su agrado, puede utilizar formas expresas o tácitas de comunicación de la voluntad, aplicándose los principios generales. Recuerda que Vélez Sarsfield, fiel al casuismo legislativo, enumera en el artículo 1378 de su Código, dos supuestos en los que se entiende que el comprador, tácitamente, acepta la cosa como de su agrado.

Por su parte, Luis Muñoz[22] señala que el comprador puede declarar expresa o tácitamente el agrado. Existiría manifestación tácita del comprador si pagase el precio de la cosa sin hacer reserva alguna; y es que en el supuesto de que al comprador no le hubiere agradado la cosa, sin duda

[20] Manuel de la Puente precisa que dicho párrafo tiene un error conceptual, pues establece, como primera posibilidad, que el comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato, siendo así que antes de la declaración de agrado del comprador no existe contrato sino únicamente una oferta que establece un plazo para ser aceptada mediante tal declaración, por lo que convendría hacer referencia al plazo señalado en la propuesta del contrato.

Anota que si el seudocomprador formula su declaración de agrado después de vencido el plazo que resulte de cualquiera de las maneras contempladas en el segundo párrafo del artículo 1571, tal declaración será considerada como una contraoferta, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 1376 del Código Civil. En tal caso, para que se forme el contrato será necesario que el seudovendedor acepte esta contraoferta.

[21] WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, páginas 514 y 515.

[22] MUÑOZ, Luis. *Op. cit.*, tomo II, páginas 222 y 223.

no hubiera pagado el precio; o al menos exteriorizaría alguna reserva. También es tácita la declaración del comprador, si habiendo plazo señalado para la declaración, terminase aquel sin haber hecho declaración alguna. En este caso —dice Muñoz—, la ley otorga valor al silencio, y lo considera manifestación de voluntad, de acuerdo a lo que establece el artículo 919 del Código Civil Argentino. Y es que cuando hay obligación de explicarse, a consecuencia de la vinculación entre el silencio y las relaciones contractuales existentes, surge la manifestación tácita: como en este caso, de la simple terminación del plazo sin haberse hecho declaración, no siendo preciso ni interpelación judicial ni extrajudicial, por eso —recuerda Luis Muñoz—, Machado afirma que el solo silencio concluye la venta.

Consideramos —coincidiendo con Wayar— que por ser la compraventa un contrato eminentemente consensual, estará sujeto —en principio— a las normas generales de contratos relativas a la manifestación de voluntad. En este sentido, somos del parecer que la aceptación podrá ser expresa (o tácita pero siempre teniendo en cuenta que dentro del régimen legal peruano el silencio, por si solo no importa manifestación de voluntad, a menos que las partes hubieran acordado otorgárselo); en todo caso, importará el plazo en el cual vaya a manifestarse dicha aceptación. Debemos tener en claro, que la norma (artículo 1571) del Código Civil es alternativa en cuanto a la oportunidad, pues concede al comprador tres opciones, a saber: 1° Que la declaración sea dentro del plazo convenido en el contrato; 2° que la declaración se haga en consideración a los usos (que podrían ser, por ejemplo, los usos comerciales del lugar) y 3° Que la declaración se haga en un plazo prudencial fijado por el vendedor (en este último supuesto la prudencia del vendedor atenderá además a su razonabilidad, pues existen otros factores que influirán en su decisión, como podría ser el caso de que aquello que deba entregar sean bienes perecibles).

8. Plazo para aceptar

De conformidad a lo establecido por el segundo párrafo del artículo 1571, bajo análisis, el comprador debe hacer su declaración dentro del plazo estipulado en el contrato o por los usos o, en su defecto, dentro de un plazo prudencial fijado por el vendedor.

En primer lugar, debemos recordar lo antes señalado, en el sentido que de acuerdo a lo prescrito por el supuesto del primer párrafo del artículo 1571, bajo comentario, no estamos todavía frente a un contrato de compraventa ni ante contrato alguno.

Por ello es que no resulta lógica la disposición del segundo párrafo del referido numeral, en el sentido que el comprador debe hacer su declaración dentro del plazo *estipulado en el contrato.*

Sí podría interpretarse, en cambio, que la declaración del destinatario de la oferta (eventual futuro comprador) deba hacerse dentro del plazo establecido por los usos (segunda hipótesis de la norma bajo comentario).

Pero no podría interpretarse que dicha declaración de aceptación deba hacerse *dentro de un plazo prudencial fijado por el vendedor*, pues —lo reiteramos— todavía no existe ningún vendedor. En todo caso lo que existe es un oferente que desea convertirse en vendedor del futuro contrato, y es respecto a él que debemos entender referida la norma.

Pero este segundo párrafo del artículo 1571, no representa algo novedoso en lo referente a los principios generales sobre la formación del consentimiento, pues de acuerdo a lo establecido por el artículo 1375 del Código Civil Peruano, la aceptación debe llegar a conocimiento del oferente dentro del plazo establecido por él.

Además, no deben olvidarse los supuestos de caducidad de la oferta contenidos en el artículo 1385, precepto que establece que la oferta caduca:

1. Si se hizo sin conceder plazo determinado o determinable a una persona con la que el oferente está en comunicación inmediata y no fue seguidamente aceptada.
2. Si se hizo sin conceder plazo determinado o determinable a una persona con la que el oferente no está en comunicación inmediata y hubiese transcurrido el tiempo suficiente para llegar la respuesta a conocimiento del oferente, por el mismo medio de comunicación utilizado por éste.
3. Si antes de recibida la oferta o simultáneamente con ésta llega a conocimiento del destinatario la retractación del oferente.

9. Diferencias entre la compraventa a satisfacción del comprador y la compraventa a prueba

Para Wayar,[23] el hecho condicionante en estas ventas, es que la cosa vendida «sea del agrado del comprador». Ahora bien, se pregunta ¿cuándo debe entenderse que la cosa es del agrado del comprador?

Explica que la doctrina tradicional distingue entre la venta *ad gustum* y la venta a ensayo. Se sostiene que en la primera el comprador tiene un derecho absoluto, de modo que es libre para decidir si la cosa le satisface o no; de nada valdrá probar que la cosa es técnicamente perfecta o que es idónea para satisfacer a cualquiera, si el comprador ha decidido rechazarla. Prima, para esta especie, la soberana, aunque sea caprichosa, voluntad del comprador; a tal extremo sería así, que la doctrina justifica el rechazo aun en el supuesto de que el comprador ni se haya tomado la molestia de probar la cosa. Recuerda que para la venta a ensayo, la misma doctrina entiende que las facultades del comprador se ven sensiblemente limitadas; ya no podrá obrar a su an-

[23] WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, páginas 513 y 514.

tojo, pues deberá ajustar su conducta a los mandatos de la buena fe; de ahí que si la cosa es apta para satisfacer a cualquiera, o es técnicamente perfecta, el comprador no podrá rechazarla.[24]

Para Francesco Degni,[25] la diferencia sustancial entre la venta con pacto de precedente ensayo y la venta subordinada a degustación, es que en la primera la cualidad de la cosa ha sido ya considerada por las partes como objeto del contrato de compraventa, mientras en la otra la cualidad pactada no es más que una simple referencia, y el consentimiento del comprador no se manifiesta hasta que la cosa sea degustada y encontrada de su agrado.

---

[24] Pero, reiterando su tesis, Wayar afirma que no hay razones para semejante discriminación. Debiendo tomarse pautas similares para medir una y otra venta. Señala que para López de Zavalía, la ley ha condicionado estas ventas, sin distinción, a que la cosa sea del gusto «personal del comprador»; de ahí deduce que la condición no es potestativa, no depende de un «si quiero» del comprador, sino que se trata de una condición causal: no depende de la voluntad del comprador, sino de su agrado, de la satisfacción que le produce la cosa.

Si bien admite que las dos especies de ventas sean tratadas unitariamente, no comparte la interpretación que se propone del hecho condicionante. Le parece que sujetar la eficacia de las ventas a que la cosa sea «del gusto personal» del comprador, limitándose a explicar que ello no equivale a un «si quiero» (expresión que, por otra parte, descalificaría la condición), sino al real sentimiento de agrado del comprador, es amparar un individualismo crudo e insostenible en los tiempos que corren.

Sostiene Wayar que el contrato cumple una función social; más aún, es un instrumento para la cooperación social, de tal suerte que no puede servir de medio para la satisfacción de intereses egoístas o puramente individuales, cuando con ello se vulnere el interés social. Por eso afirma que el hecho condicionante, si bien radica en la satisfacción o agrado del comprador, constituye una facultad que no puede ser utilizada, en ningún caso, con abuso o en desmedro del interés general; debiéndose tener en cuenta las circunstancias de cada caso y la economía general, a fin de determinar la validez o ineficacia de la condición; interesando poco que la venta sea *ad gustum* o a ensayo, pues en cualquier caso la interpretación del hecho condicionante será idéntica. La buena fe y la prohibición de ejercer con abuso los derechos subjetivos son los instrumentos de derecho positivo que invoca en apoyo de su tesis.

[25] DEGNI, Francesco. *Op. cit.*, páginas 184 a 186.

Si a pesar de las expresiones utilizadas, hablando de venta a degustación, las partes han podido querer una venta a prueba, entonces serán las reglas propias de ésta las que tendrán valor. Como es claro, se trata de una indagación sobre la voluntad real de los contrayentes y sobre el significado que han dado a las palabras.

De aquí derivan las sustanciales diversas consecuencias entre una y otra venta. El comprador en la venta a degustación no llega a ser propietario de las cosas sino cuando las ha degustado y encontrado de su agrado y ha notificado esto al vendedor. Sólo entonces se perfecciona la compraventa; pero si entre tanto las cosas han sido pignoradas por acreedores del vendedor o este ha sido declarado quebrado, el comprador no podrá pedir la separación, en el primer caso, o reivindicarlas, en el segundo caso, como hemos visto que puede pretender en la hipótesis de venta con pacto de ensayo precedente.

A la luz del Código Civil Peruano de 1984, la denominada venta a satisfacción del comprador, resulta ser —en el parecer mayoritario de la doctrina nacional— un contrato subjetivo, atendiendo a su naturaleza.

Dado que el contrato no se celebra sino hasta la declaración del comprador, antes sólo existe una oferta de vender un bien si este resulta del agrado del destinatario, oferta que solo dará lugar al contrato cuando ella sea aceptada por el destinatario declarando que el bien le gusta o le satisface.

El artículo 1571 de nuestro Código Civil fija un plazo para que el destinatario declare que el bien le agrada o satisface, transcurrido el cual caducará la oferta y el contrato dejará definitivamente de formarse.

En ese sentido, la denominada venta a satisfacción del comprador supone necesariamente un examen del bien, el mismo que puede ser realizado en el domicilio del vendedor o en el del comprador.

Por el contrario, la venta a prueba —regulada por el artículo 1572 del Código Civil— supone la existencia de un

contrato ya formado, con acuerdo entre las partes sobre todos los extremos del mismo, inclusive respecto de las cualidades y/o calidades que debe tener el bien; pero los efectos de dicho contrato están suspendidos hasta que se realice la prueba y el comprador verifique que el bien realmente tiene tales calidades.

Ahora, como los efectos del contrato no se pueden suspender definitivamente, el bien debe ser probado en el plazo determinado en el contrato o por los usos.

Si ello no ocurre o si el comprador no comunica al vendedor dentro de ese plazo el resultado de la prueba, la condición suspensiva se tiene por cumplida y el contrato cobrará plenos efectos, considerándose que el bien tiene las calidades pactadas.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1571

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

Nos remitimos a lo expuesto en el análisis del presente artículo.

COMPRAVENTA A PRUEBA O A ENSAYO

Artículo 1572.- «La compraventa a prueba se considera hecha bajo la condición suspensiva de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.

La prueba debe realizarse en el plazo y según las condiciones establecidas en el contrato o por los usos.

Si no se realiza la prueba o el resultado de ésta no es comunicado al vendedor dentro del plazo indicado, la condición se tendrá por cumplida».

Antecedentes nacionales del artículo 1572

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836.

El Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836, abordó el particular en su artículo 1008: «La venta hecha a prueba, se presume siempre hecha bajo una condición suspensiva»; en tanto el Código Civil de 1852, lo hizo en su artículo 1312: «La venta á prueba se reputa hecha bajo una condición suspensiva».

El Proyecto de Código Civil de 1890 trató el tema en sus artículos 1664: «Las cosas que antes de comprarlas, se acostumbra examinar al gusto no se consideran vendidas hasta que el comprador queda satisfecho, después de ha-

berlas gustado por sí, ó por su encargado.— Si el comprador es moroso en gustar ó probar la cosa, se entiende que está á su gusto, y la venta queda perfeccionada» y 1665: «Cuando las cosas no se venden á satisfacción del comprador, sino en el supuesto de tener determinada calidad, no puede aquel rehusar las que ha comprado si son de la calidad designada; y el vendedor, probando que la cosa vendida tiene la calidad contratada, puede pedir el pago del precio.— Se entiende por venta a satisfacción del comprador, la que se hace con la condición de que, si la cosa vendida no le agrada, no hay venta ó queda ésta deshecha».

Por su parte, el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, trató el tema en el numeral 131: «La venta a prueba se reputa hecha bajo condición suspensiva»; el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926, lo hizo en su artículo 371: «La venta a prueba se reputa hecha bajo una condición suspensiva»; el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora de 1936, trató la materia en el artículo 1373: «La venta a prueba se reputa hecha bajo condición suspensiva»; y el Código Civil de 1936, en el artículo 1384: «Las ventas a prueba o sobre muestra se reputan hechas bajo condición suspensiva».

En el proceso de reforma al Código Civil de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, trató sobre el particular en el artículo 46: «La compraventa a prueba se considera hecha bajo la condición suspensiva de que el bien tenga las calidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.— La prueba debe realizarse en el plazo y según las condiciones establecidas en el contrato, o por los usos.— Si no se realiza la prueba o el resultado de ésta no es comunicado al vendedor dentro del indicado plazo, la condición se tendrá por verificada»; mientras el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, lo hizo en el artículo 1602: «La compraventa a prueba se

considera hecha bajo la condición suspensiva de que el bien tenga las calidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.— La prueba debe realizarse en el plazo y según las condiciones establecidas en el contrato, o por los usos.— Si no se realiza la prueba o el resultado de ésta no es comunicado al vendedor dentro del indicado plazo, la condición se tendrá por verificada»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, en el numeral 1535: «La compraventa a prueba se considera hecha bajo la condición suspensiva de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.— La prueba debe realizarse en el plazo y según las condiciones establecidas en el contrato o por los usos.— Si no se realiza la prueba o el resultado de ésta no es comunicado al vendedor dentro del plazo indicado, la condición se tendrá por cumplida».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerdan con el artículo 1572 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, el Código Civil Francés (artículo 1588), el Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1009), el Código Civil Uruguayo (artículo 1685), el Código Civil Ecuatoriano (artículo 1790), el Código Civil Español (artículo 1453), el Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1388), el Código Civil Alemán (artículo 494), el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1478), el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1521), el Anteproyecto de Código Civil para Bolivia, elaborado por Ángel Ossorio y Gallardo, de 1943 (artículos 1053 y 1054), el Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 587), el Código Civil Venezolano de 1942 (artículos 1477 y 1478) y el Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993 (artículo 1347).[1]

---

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:

— *Código Civil Francés:*
Artículo 1588.- «La venta hecha en calidad de ensayo se presume realizada siempre bajo condición suspensiva».
— *Código Civil Boliviano de 1831:*
Artículo 1009.- «La venta hecha á prueba, se presume siempre hecha bajo una condición suspensiva».
— *Código Civil Uruguayo:*
Artículo 1685.- «Si se estipula que se vende a prueba, se entiende reservarse el comprador la facultad de rescindir libremente la convención, si no le conviniere la cosa de que se trata. La pérdida, daño o mejora pertenecerá entretanto al vendedor. Aunque no se estipule expresamente, se entiende hacerse a prueba la venta de todas las cosas que se acostumbran vender de ese modo. Así en uno como en otro caso, retardándose por el comprador el acto de la prueba más de tres días después de la interpelación hecha por el vendedor, se considerará el contrato sin efecto».
— *Código Civil Ecuatoriano:*
Artículo 1790.- «Si se estipula que se vende a prueba, se entiende no haber contrato mientras el comprador no declara que le agrada la cosa de que se trata; y la pérdida, deterioro o mejora pertenece, entre tanto al vendedor.

Sin necesidad de estipulación expresa se entiende hacerse a prueba la venta de todas las cosas que se acostumbra vender de ese modo».
— *Código Civil Español:*
Artículo 1453.- «La venta hecha en calidad de ensayo o prueba de la cosa vendida, y la venta de las cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibirlas, se presumirán hechas siempre bajo condición suspensiva».
— *Código Civil Venezolano de 1880:*
Artículo 1388.- «La venta sujeta á ensayo previo se juzga hecha siempre bajo condición suspensiva».
— *Código Civil Alemán:*
Artículo 494.- «En una compraventa según prueba o según muestra han de entenderse como afirmadas las cualidades de la prueba o de la muestra».
— *Código Civil Venezolano de 1942:*
Artículo 1478.- «La venta sujeta a ensayo previo se juzga hecha siempre bajo condición suspensiva».
— *Código Civil Italiano de 1942:*
Artículo 1521.- «Venta a prueba.— La venta a prueba se presume hecha bajo la condición suspensiva de que la cosa tenga las calidades pactadas o sea idónea para el uso a que está destinada.— La prueba se debe realizar en el término y según las modalidades establecidas por el contrato o por los usos».
— *Anteproyecto de Código Civil para Bolivia, elaborado por Ángel Ossorio y Gallardo, de 1943:*
Artículo 1053.- «La venta hecha en calidad de ensayo o prueba de la cosa vendida y la de las cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibirlas, se presumirá hecha siempre bajo condición suspensiva».

Análisis

El tema de la compraventa a prueba o ensayo ha sido tratado por un gran número de Códigos Civiles que establecen que se considera celebrada bajo condición suspensiva.[2]

De igual modo existen otros Códigos Civiles que establecen que la compraventa a prueba se considera hecha

Artículo 1054.- «Cuando las cosas se vendiesen como de una calidad determinada y no al gusto personal del comprador, no dependerá del arbitrio de éste rehusar la cosa vendida. El vendedor, probando que la cosa es de la calidad contratada, puede pedir el pago del precio».
— *Código Civil Boliviano de 1976:*
Artículo 587.- «(Venta a prueba)

La venta a prueba se presume hecha con la condición suspensiva de que la cosa sea apta para los servicios en que se le va a emplear o que tenga las cualidades pactadas».
— *Código Civil Venezolano de 1942:*
Artículo 1477.- «En cuanto a las mercancías que se acostumbra gustar o probar antes de comprarlas, no queda perfecta la venta hasta que el comprador no haya hecho conocer su aceptación en el plazo fijado por la convención o por el uso».
Artículo 1478.- «La venta sujeta a ensayo previo se juzga hecha siempre bajo condición suspensiva».
— *Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993:*
Artículo 1347.- «Tratándose de cosas muebles, la compra y venta estará sujeta a la condición suspensiva de la aceptación de la cosa por el comprador si:

1. El comprador se hubiera reservado la facultad de probar la cosa.
2. La venta se hubiera convenido o fuese, de acuerdo con los usos, 'a satisfacción del comprador'.
3. La cosa no se hubiese tenido a la vista al perfeccionarse el contrato, salvo que fuera de calidad determinada o conocida en el comercio, o conforme a muestras o especificaciones del comprador.

La cosa se considerará aceptada si el comprador no la rechaza dentro de los diez días de interpelado por el vendedor, salvo que otro plazo resulte de la convención, de los usos, o de las particularidades del caso».

[2] De este criterio son los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836 (artículo 1008), Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1312), Primer Anteproyecto de Libro Quinto del Código Civil Peruano elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925 (artículo 1373), Segundo Anteproyecto de Libro Quinto del Código Civil Peruano de la Comisión

bajo la condición suspensiva de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado. La prueba debe realizarse en el plazo y según las condiciones establecidas en el contrato o por los usos.[3]

Por otro lado, tenemos dos Códigos Civiles que establecen que si se estipuló que se vende a prueba, se entiende no haber contrato mientras el comprador no declara que le agrada la cosa de que se trata; y la pérdida, deterioro o mejora pertenece, entre tanto al vendedor. Sin necesidad de estipulación expresa se entiende hacerse a prueba la venta de todas las cosas que se acostumbra vender de ese modo.[4]

Asimismo, dentro de nuestra tradición legislativa encontramos Códigos Civiles que establecen que si no se realiza la prueba o el resultado de ésta no es comunicado al vendedor dentro del plazo indicado, la condición se tendrá por cumplida.[5]

Por último, encontramos Códigos que establecen que si se estipula que se vende a prueba, se entiende reservarse el

---

Reformadora de 1926 (artículo 371), Código Civil Francés (artículo 1588), Anteproyecto de Código Civil para Bolivia, elaborado por Ángel Ossorio y Gallardo, de 1943 (artículo 1053), Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 587), Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1478), Código Civil Español (artículo 1453), Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1388) y Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1009).

[3] Entre ellos se encuentran el Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle del año 1981 (artículo 46), el Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981 (artículo 1602), el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano del año 1984 (artículo 1535), el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1521), el Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 587), y el Código Civil Alemán (artículo 494).

[4] Los mencionados cuerpos legales son el Código Civil Ecuatoriano (artículo 1790) y el Código Civil Uruguayo (artículo 1685).

[5] Tal es el criterio por el que optan el Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle del año 1981 (artículo 46, tercer párrafo), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, del año 1981 (artículo 1602, tercer párrafo) y el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano, del año 1984 (artículo 1535, tercer párrafo).

comprador la facultad de rescindir libremente la convención, si no le conviene la cosa de que se trata.[6]

1. Delimitación conceptual

El artículo 1572 del Código Civil Peruano de 1984 aborda el tema de la compraventa a prueba, modalidad a la que asigna determinadas consecuencias.

Antes de pronunciarnos sobre el texto del artículo 1572, estimamos necesario considerar que la compraventa a prueba puede enfocarse desde dos perspectivas distintas.

Una primera que considere que antes de la celebración del contrato, el eventual futuro comprador (hipotético destinatario de la oferta de aquel que desea convertirse en vendedor) decide probar el bien objeto de dicha oferta, para verificar si tiene las cualidades pactadas o si es idóneo para la finalidad a la que está destinado.

En este supuesto, resulta claro que el destinatario de la oferta podría efectuar dicha prueba sin compromiso alguno que lo ate para celebrar el contrato de compraventa.

Esto equivale a decir que podría efectuar la citada prueba con éxito o verificar que el bien tiene las cualidades que afirme el oferente o que resulta idóneo para la finalidad a la que está destinado, y aunque dichas constataciones hubiesen dado resultados positivos, se encontraría en la más absoluta libertad de no aceptar la oferta.

Sin embargo, esta compraventa a prueba no se regiría por lo dispuesto en el artículo 1572 del Código Civil, sino por lo establecido en el numeral 1571 —relativo a la compraventa *ad gustum*—, antes comentado.

La compraventa a prueba de que trata el artículo 1572, parte del supuesto en el cual comprador y vendedor hayan

---

[6] Es el caso del Código Civil Uruguayo (artículo 1685, primer párrafo).

celebrado el contrato, bajo la condición suspensiva de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.

Esto equivale a decir que la compraventa a prueba se distingue de la compraventa *ad gustum* en que en esta última todavía no estamos en presencia de un contrato celebrado (argumento del artículo 1571 del Código Civil), pues, como ha sido dicho por nosotros en su oportunidad, aún nos encontramos dentro de la etapa precontractual.

La segunda diferencia estriba en que la compraventa a satisfacción del comprador no es un contrato sujeto a condición alguna, en tanto que la compraventa a prueba es un contrato sujeto a la condición suspensiva de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado (argumento del primer párrafo del artículo 1572).

En tercer lugar, podemos mencionar que la compraventa a prueba es un contrato en el cual sus efectos estarán sujetos a la verificación de dicha condición, en tanto la compraventa a satisfacción del comprador surtirá plenos efectos apenas el destinatario de la oferta (eventual futuro comprador) acepte y su aceptación llegue a conocimiento del oferente (eventual futuro vendedor).

2. Condición suspensiva

La compraventa a prueba se considera celebrada bajo la condición suspensiva de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.

En relación a este punto, debemos hacer mención de que el hecho de haber establecido que el contrato se encuentra sujeto a dicha condición suspensiva, significa que ya se ha celebrado el contrato; que estamos en presencia de un acto jurídicamente válido, y que únicamente sus efectos se encuentran sujetos a dicha condición, lo que equivale a

decir que surtirá efectos en la medida que se produzca o verifique el hecho materia de la condición.[7]

---

[7] Sobre el particular consideramos necesario recordar la posición discrepante sostenida por el Doctor Manuel de la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 152 a 154), cuando sostiene que se trataría de un acto sujeto a condición impropia:

«Se ha visto que de acuerdo con el texto del primer párrafo del artículo 1572 del Código Civil, la compraventa a prueba se considera hecha bajo condición suspensiva de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.

Se trata en primer lugar, pues de un contrato de compraventa válidamente celebrado, que reúne todos los requisitos necesarios para su *perfeccionamiento constitutivo*, en el sentido de ser un acuerdo de voluntades para crear la obligación del vendedor de transferir la propiedad del bien al comprador y la obligación de éste de pagar al vendedor el precio del bien en dinero.

Sin embargo, este contrato no es puro sino que está sujeto a una modalidad que el artículo 1572 califica como condición suspensiva, según la cual la eficacia del contrato depende de que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.

Se discute en doctrina si esta cláusula es propiamente una condición suspensiva, desde que la condición propia es un hecho futuro e incierto, mientras que la presencia de determinada cualidad del bien es un estado de hecho no futuro sino ya existente al momento de celebrarse el contrato.

Es por ello que se dice que se trata, en realidad, de una condición *in praeteritum relata*, o sea, una de aquellas condiciones que hacen depender la eficacia del contrato de un estado de hecho ya existente y objetivamente cierto (la cualidad del bien), pero subjetivamente incierto, esto es ignorado por las partes al momento del contrato.

ALBALADEJO nos dice que son condiciones impropias aquellas que no reúnen los requisitos de *incertidumbre y arbitrariedad* exigidos a la condición. En tal situación se encuentran las condiciones referentes a un hecho presente o pasado. Se puede querer un efecto si aconteció algo que se ignora. Tal figura, además de denominarla condición de pasado o de presente, se la ha designado con el nombre de 'suposición' y con el de 'presupuesto'. Entonces, agrega, el efecto se produce desde el momento en el que el negocio sería normalmente eficaz; mas, la *duda subjetiva* sobre el acontecimiento en cuestión, da lugar a que, hasta que llegue a disiparse, las partes deben proceder como procederían si el efecto se hallase pendiente de un acontecimiento que fuese incierto. Y a tal situación le son aplicables las reglas de las situaciones condicionales.

Tenemos, pues, que la condición suspensiva de la que habla el artículo 1572 del Código Civil es una condición impropia, en el sentido que el con-

A decir de Branca,[8] la venta a prueba surte efecto únicamente cuando la cosa vendida tiene, —juzgándola objetivamente— las cualidades requeridas o, dicho de otro modo, si resulta idónea para el uso al cual se destina. La prueba se hace conforme al contrato o de acuerdo con los usos y su resultado funciona como condición suspensiva.

Barassi[9] señala que en la venta a prueba (que el artículo 1521 del Código Civil Italiano de 1942, presume hecha bajo condición suspensiva), la prueba no es más que el reconocimiento, por el comprador, de las cualidades de la mercancía o de la idoneidad de las cosas para el uso a que estuviere destinada: una constatación objetiva que en caso de disconformidad puede suplirse por el juicio de un perito.

Por nuestra parte, debemos recordar que la condición es una de las modalidades del acto jurídico, consistente en un hecho futuro e incierto, cuya ocurrencia es ajena a la voluntad de las partes, o, por lo menos esa voluntad no es determinante o exclusiva para su plena ocurrencia. En tal sentido, resultan aplicables al caso las normas del Código Civil, contenidas en los artículos 171 a 177.[10]

---

trato de compraventa no queda supeditado a la ocurrencia de un acontecimiento futuro e incierto, como si ocurre en las condiciones propias, sino a una situación presente en el momento de celebrarlo (las cualidades del bien) pero que no va a ser conocida hasta el momento de la prueba.

Según GRECO y COTTINO, se recurre a la venta a prueba a lo más cuando, en relación al uso específico que intenta darle el comprador, no basta que el objeto vendido tenga la cualidad preventivamente determinable, sino que sea menester que se le someta a la prueba, de experimentarse en su funcionamiento práctico, en su aplicación a los negocios del comprador, eventualmente también con los medios de que éste dispone».

8 BRANCA, Giuseppe. *Op. cit.*, página 412.

9 BARASSI, Lodovico. *Op. cit.*, tomo II, página 233.

10 El texto de dichas normas es el siguiente:

Artículo 171.- «La condición suspensiva ilícita y la física o jurídicamente imposible invalidan el acto.

La condición resolutoria ilícita y la física o jurídicamente imposible se consideran no puestas».

Dentro de tal orden de ideas, queda claro del primer párrafo del artículo 1572, que la ocurrencia de dicha condición no debe depender de la voluntad exclusiva de una de las partes, sino que más bien debe consistir en hechos cuya producción no dependa —en exclusiva— de ninguno de los contratantes, vale decir, que consista en situaciones objetivas, de fácil y seria verificación.

Adicionalmente, debemos reparar en el hecho de que el primer párrafo de la norma bajo comentario señala que dicha condición suspensiva consista en que el bien tenga las cualidades pactadas o sea idóneo para la finalidad a que está destinado.

En ambos casos, podríamos encontrarnos en situaciones que requiriesen de la realización de determinados actos comprobatorios de esas situaciones. Por lo demás, estimamos que el tema de las cualidades pactadas o la idoneidad para el fin a que está destinado no constituyen comparti-

---

Artículo 172.- «Es nulo el acto jurídico cuyos efectos están subordinados a condición suspensiva que dependa de la exclusiva voluntad del deudor».

Artículo 173.- «Pendiente la condición suspensiva, el adquirente puede realizar actos conservatorios.

El adquirente de un derecho bajo condición resolutoria puede ejercitarlo pendiente ésta, pero la otra parte puede realizar actos conservatorios.

El deudor puede repetir lo que hubiese pagado antes del cumplimiento de la condición suspensiva o resolutoria».

Artículo 174.- «El cumplimiento de la condición es indivisible, aunque consista en una prestación divisible.

Cumplida en parte la condición no es exigible la obligación, salvo pacto en contrario».

Artículo 175.- «Si la condición es que no se realice cierto acontecimiento dentro de un plazo, se entenderá cumplida desde que vence el plazo, o desde que llega a ser cierto que el acontecimiento no puede realizarse».

Artículo 176.- «Si se impidiese de mala fe el cumplimiento de la condición por la parte en cuyo detrimento habría de realizarse, se considerará cumplida.

Al contrario, se considerará no cumplida, si se ha llevado a efecto de mala fe por la parte a quien aproveche tal cumplimiento».

Artículo 177.- «La condición no opera retroactivamente, salvo pacto en contrario».

mentos estanco, de modo tal que ambos supuestos son susceptibles de entrecruzarse.

A estas alturas de nuestra exposición estimamos necesario mencionar un ejemplo de compraventa a prueba.

El mismo podría consistir en la compraventa que tenga por objeto un automóvil usado cuyo propietario y vendedor ha afirmado al comprador —y ello se ha estipulado como condición suspensiva en el contrato— que el vehículo es capaz de desarrollar una velocidad de cien kilómetros por hora en diez segundos de aceleración, además de alcanzar una velocidad máxima de doscientos cincuenta kilómetros por hora.

Evidentemente, la prueba deberá ser realizada por una persona experta en el manejo de autos a grandes velocidades, que, por razones de objetividad, no debería ser el comprador. Podría ser el vendedor, en la medida que este contratante tendría todo el interés en que la prueba tenga un resultado positivo, pero ello —incluso— podría resultar cuestionable, pues podría arrepentirse del contrato celebrado.

Lo que queremos decir es que en el caso materia de nuestro ejemplo, como en cualquier otro en el cual se requiera de la realización de una prueba, las partes deberán rodear a la misma de todas las condiciones de objetividad e idoneidad para que dicha prueba se cumpla.

3. Concepto y naturaleza jurídica

Para Planiol y Ripert,[11] la venta a prueba siempre se presume hecha bajo una condición suspensiva. Esta condición establece que la cosa será ensayada y que la venta no llegará a ser definitiva, sino cuando se advierta que es apta para el servicio a que está destinada, y que reúne las condiciones requeridas. Esta condición suspende la formación de la venta, de suerte que, si la prueba es desfavorable, no se forma aquella.

Consideramos que esta apreciación no es del todo correcta, ya que en una compraventa a prueba, el contrato como tal ya existe, ya se ha celebrado, lo que sucede es que no surtirá efectos sino hasta que se verifique la condición.

A entender de Enneccerus, Kipp y Wolff[12] la compraventa a prueba es un contrato que depende suspensivamente de la aprobación o resolutoriamente de la desaprobación de la mercancía por parte del comprador. En la duda (como también según la opinión exacta en el derecho común), la compraventa ha de considerarse bajo condición suspensiva. Pero en ambos casos la aprobación no se deja al arbitrio equitativo del comprador, sino a su libre arbitrio. Por consiguiente —dicen los profesores citados—, si el comprador no aprueba la cosa, no hay lugar a una revisión posterior de su decisión por los tribunales.

Tampoco coincidimos con esta última afirmación, porque de ser solamente el comprador quien decida —en atención a su libre arbitrio—, finalmente si el bien ha pasado o no la prueba que a él le interesa, podríamos estar frente a un abuso, toda vez que al comprador se le podría ocurrir —precisamente obedeciendo a ese libre arbitrio— el ir siempre probando diversos bienes que a él le puedan servir para satisfacer sus necesidades sin contraer obligación alguna respecto del vendedor.

A decir de Enneccerus, Kipp y Wolff, la declaración del comprador de que aprueba o desaprueba la mercancía no es una declaración de voluntad, sino una «comunicación», pero que, al igual de otros actos parecidos a los negocios jurídicos, ha de tratarse por analogía de las declaraciones de voluntad.

---

[11] PLANIOL, Marcel y RIPERT, Georges. *Op. cit.*, tomo V, páginas 183 y 184 (Edición Mexicana).

[12] ENNECCERUS, Ludwig, KIPP, Theodor y WOLFF, Martin. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, páginas 92 y siguientes.

Agregan que si para la declaración del comprador no se ha fijado plazo y este no resulta tampoco de los usos del tráfico, el vendedor puede fijar un plazo prudencial al comprador y, una vez transcurrido el mismo sin resultado, se considera que falta la condición. Así, pues, si la condición es suspensiva, la compraventa no llega a tener estado y, si es resolutoria la condición, la compraventa no se extingue.

Finalizan el tratamiento del tema señalando que el vendedor está obligado a permitir al comprador el examen de la cosa.

A entender de Francesco Messineo,[13] la venta a prueba se presume (*iuris tantum*) hecha bajo la condición suspensiva de que la cosa vendida (de ordinario, productos industriales [máquinas, utensilios], o animales de silla o de tiro y similares) se manifieste, en la prueba, provista de las cualidades pactadas o (técnicamente) idónea para el empleo a que se la destina.

En la venta a prueba —dice Messineo—, la cosa debe ser apreciada por el comprador según el criterio de la normal correspondencia de la misma a su empleo (*arbitrium boni viri*), no pudiéndose admitir una apreciación hecha a base de mero arbitrio o a capricho.

Refiere que la prueba —que debe hacerse en el tiempo y con las modalidades establecidas por el contrato o por los usos— consiste en un control, o verificación, o experimento sobre la cosa, por obra del comprador. En su defecto, proveerá el juez a ordenar, en virtud de petición aun solamente del vendedor, que intervenga el consultor técnico.

Indica Messineo que puesto que la indicada condición se presume suspensiva, la venta no es eficaz mientras la prueba no dé un resultado favorable, pero se considera retroactivamente eficaz al momento de la estipulación, si la prueba es favorable.

---

[13] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, páginas 80 y 81.

Sobre este último punto, consideramos necesario hacer mención del artículo 177 del Código Civil Peruano de 1984, en el sentido de que el contenido de dicho numeral —en oposición a lo dicho por Messineo, respecto a la ley italiana—, prevé la irretroactividad de la condición; no obstante ello, deja siempre la posibilidad del pacto en contrario.

Por otra parte —expresa el profesor italiano— si se ha probado (por el vendedor) que, por el contrario, la condición es resolutoria, se tendrá el efecto de que la venta queda perfeccionada desde el momento de su estipulación, salvo su resolución, con eficacia retroactiva, si la prueba es desfavorable al vendedor.

Determinar si la condición es suspensiva o resolutoria, resulta —según Messineo— importante en la práctica, puesto que es diversa, en los dos casos, la incidencia del riesgo del perecimiento durante el tiempo que transcurre entre la entrega de la cosa y la prueba.

Por su parte, Emilio Langle y Rubio[14] advierte que es imperativo determinar si la compraventa a prueba es verdaderamente condicional, en rigor técnico. Para eso, alude las opiniones de aquellos tratadistas que niegan dicha condicionalidad, fundándose en que la compraventa a prueba no depende de un acontecimiento futuro e incierto y que la cosa reúna o no las cualidades determinadas, es un estado de hecho existente y cierto objetivamente, aunque el comprador lo ignore y examine las cosas para cerciorarse. Otro segmento de los tratadistas, por el contrario, dicen que es futuro e incierto el resultado de la prueba puesta por condición; a lo cual no deja de replicarse que esto es confundir un hecho con su simple comprobación. Lo que no puede ofrecer duda, es que si la eficacia del negocio solo depende del gusto del comprador, existe la condicionalidad.

---

[14] LANGLE Y RUBIO, Emilio. *Op. cit.*, páginas 116 y 120.

Asimismo, se pregunta el citado profesor si la cláusula de examen o ensayo representa una condición suspensiva o resolutoria. Con la finalidad de caer en esta cuenta —dice— se debe observar que la condición abarca dos casos diferentes. Si visto el resultado de la prueba, el comprador da su conformidad al objeto, conceptuándolo aceptable, el contrato se perfecciona, o, la venta queda «hecha» (*si placuerit erit res*); pero si el comprador lo considera inaceptable, sucede lo contrario (*si desplicuerit inempta erit res*).

Por último, según expresa Langle y Rubio, los efectos de este contrato condicional tampoco aparecen determinados. Solo se traducen en que, si la prueba es favorable, la compraventa queda reconocida como existente y válida, desde el momento mismo de la conclusión (*ex tunc*). Y a la inversa, o sea nula desde el comienzo.

En opinión del Doctor José León Barandiarán,[15] cuando se ha considerado una compra bajo prueba o ensayo, ello importa que el vendedor concede al comprador el probar, ensayar o examinar la cosa; de modo que solo después de hecha la prueba, el examen o ensayo, decida adquirir la cosa. Se trata, entonces (en cuanto solo debe referirse la indicación a compra a prueba, pero no a compra bajo muestra), de un contrato bajo condición. Se aplicará, por ende, la regulación propia de dicha modalidad. Agrega que la circunstancia condicional se presenta en atinencia al comprador interesado en probar, examinar o ensayar la cosa; no es el caso del vendedor, pues el objeto de la prestación por parte del comprador, pago de dinero, no queda sujeto a necesidad alguna de prueba. En verdad —dice León— en la hipótesis a que se contrae el artículo 1384 (del Código Civil de 1936) hay compra condicional antes bien que una venta condicional. El vendedor se ha obligado ya definitivamente en lo que hace a la venta de la cosa por el precio convenido;

[15] LEÓN BARANDIARÁN, José. *Op. cit.*, tomo I, páginas 34 y siguientes.

el comprador puede decidir que compra o no la cosa; pero si ocurre lo primero, lo hará por ese precio predeterminado. Hay una especie de opción concedida al comprador pendiente de su aceptación o desaprobación. Hay ya, pues —según León Barandiarán—, un convenio; pero sujeto a la eventualidad antes referida, que viene a constituir —en buena cuenta— un caso de condición potestativa *a parti creditoris* (esto último en cuanto a la prestación consistente en la entrega de la cosa; prestación de que es deudor el vendedor).[16]

[16] A decir del maestro sanmarquino, la venta a ensayo se refiere siempre a cosas individuales, pues la cosa es entregada al comprador antes de que el contrato sea definitivamente concluido, a fin de que el comprador pueda efectuar el ensayo.

Nosotros creemos que no siempre la compraventa a prueba o a ensayo recae en cosas individuales; así, por ejemplo, podría darse una compraventa que tenga como objeto un sistema de redes informáticas en donde no solo interesan las computadoras, sino también los sistemas propiamente dichos; en tal caso, pues, ambas cosas deben ser materia de prueba, con la finalidad de que el contrato se pueda perfeccionar.

Es de preguntarse —según León— si la decisión del comprador deviene en absolutamente discrecional, es decir, que el asunto queda librado enteramente a su criterio subjetivo, personal. Hay un criterio en sentido afirmativo conforme al artículo 495 del B.G.B., la aprobación del comprador depende de la voluntad (*in belleben*) de él. Lo único que se exige es que la aprobación se manifieste, ya que de otro modo no podría ser tomada en cuenta.

De lo anterior desciende —a decir de León— que no sería admisible, por lo tanto, que se objetase la decisión del comprador de rehusar la cosa, con el argumento de que la cosa es de buena calidad, para que pudiere este último asunto ser objeto de peritaje o consideración enjuiciatoria del tercero.

Pero refiere que entre los autores franceses hay, empero, discrepancias en cuanto al anterior modo de pensar, y así Laurent y Aubry y Rau son del parecer que si el comprador se niega a recibir la cosa, cabe se rearguya contra ello, quedando a los tribunales la solución del asunto; remarcando así una distinción entre el artículo 1587 (del Código Civil de 1936), sobre venta *ad gustum*, en que es absolutamente libre la decisión del comprador, y el artículo 1588, sobre la venta a ensayo, en que cabe discutir la decisión, y la venta a prueba (artículo 1521), con respecto a la cual, a decir de Messineo «la cosa debe ser apreciada por el comprador según el criterio de la normal correspondencia de la misma a su empleo (*arbitrium boni viri*) no pudiéndose admitir una apreciación hecha a base de mero arbitrio o a capricho».

Según Wayar,[17] cuando se vende una cosa, supeditando la eficacia de la venta a que el comprador pruebe si la cosa es o no de su agrado, se está ante una venta «a ensayo o prueba», también denominada «venta a satisfacción del comprador».

Recuerda León que en el mismo sentido Rubino escribe: «no se trata aquí de una apreciación librada al mero arbitrio del comprador, como en la venta con reserva de agrado, sino de un acertamiento objetivo, en cuanto responde a la presencia de al menos elementos objetivos predeterminados».

Resulta así —según León—, que dentro del criterio al que se adhiere, de que en la venta a prueba cabe reclamar contra una decisión que se estime arbitraria de parte del comprador, al rechazar la cosa, se remarca la diferencia entre tal tipo de venta y el de la venta a degustación. No obstante —dice León—, en lo que respecta a la venta a prueba no es siempre necesariamente supeditable la decisión del comprador. A decir de León, el asunto lo han juzgado Baudry-Lacantinerie, Barde y Saignat, lúcidamente. Refutando que en todo caso podría reclamarse contra la negativa de parte del comprador, escriben: «Esta solución absoluta iría a menudo contra la intención de las partes contratantes y restringiría más de lo que ellas lo han querido, el alcance de la cláusula de ensayo. Para apreciar el alcance es necesario precisar, indagar, según las circunstancias, según la naturaleza y el destino de la cosa vendida, si el comprador se ha reservado el ensayo en vista únicamente de su conveniencia personal o si se lo ha reservado para apreciar si la cosa vendida tenía las cualidades necesarias para el empleo en vista de las cuales la ha comprado; en este segundo caso una pericia puede ser ordenada para apreciar las cualidades de la cosa, en tanto que no se puede en el primer caso, controlar por una pericia la conveniencia personal del comprador».

Según León, es de toda evidencia, por lo demás, que el vendedor estará obligado a permitir que el comprador proceda a examinar la cosa (como lo previene el inciso 2 del artículo 495 del Código Civil Alemán).

Por regla —a decir de León Barandiarán— la venta a prueba se reputa hecha bajo condición suspensiva, pero podría también haberse convenido esa venta bajo condición resolutoria; y así el artículo 1.144 del Código Civil Brasileño dispone que «la venta a contento se reputará bajo condición suspensiva, si en el contrato no se le hubiera dado expresamente el carácter de condición resolutiva».

Finaliza León diciendo que la circunstancia de haberse ajustado la compraventa con la modalidad de «si dentro de tal plazo te hubiere agradado esto», no se presume, por lo mismo que se trata de una modalidad, o sea, de un elemento accidental en el acto jurídico, así, por regla debe, pues, haber sido pactado expresamente.

[17] WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, página 512.

Wayar entiende que, a diferencia de la anterior, no se trata de cosas que es costumbre gustar, sino de cosas que el comprador quiere probar antes de confirmar la compra. Por esta razón, precisamente, la condición no está impuesta por una cláusula natural, sino por una accidental. Advierte la diferencia: en la venta a ensayo o prueba, si se pretende condicionar el contrato al hecho de que el comprador se dé por satisfecho, así debe pactarse expresamente.

Refiere que aún es posible señalar una diferencia más. En la venta *ad gustum*, la degustación debe hacerse antes de recibir la cosa; en la venta a ensayo, en cambio, la prueba puede hacerla el comprador después de recibida la cosa, salvo, es obvio, un pacto en contrario.

4. Momento en que debe efectuarse la prueba

A decir del Doctor León Barandiarán,[18] la cosa entregada debe ser probada o examinada dentro de un plazo prudencial, si no se prefijó contractualmente uno a solicitud de cualesquiera de los contratantes y, sobre todo, lo que interesa es que se declare dentro de un plazo la aceptación o no por el comprador en lo concerniente a la cosa.

Agrega León Barandiarán que el comprador puede renunciar a la prueba; con lo cual la venta se convierte en una pura, pudiendo tal renuncia ser aun tácita, como si el comprador enajenara, consumiera o transformara la cosa, antes de someterla a prueba, tal como expresa Rubino.

Por su parte, el artículo 1572 del Código Civil de 1984, establece que la prueba debe realizarse en el plazo establecido en el contrato o en el que establezcan los usos.

Esto significa que la posibilidad de verificarse la condición a que hacemos referencia, no es eterna, ya que si así fuese, cualquiera de las partes —especialmente el compra-

---

[18] LEÓN BARANDIARÁN, José. *Op. cit.*, tomo I, páginas 36 y 37.

dor—, al negarse a la realización de dicha prueba, podría obstaculizar eternamente el que se verifique la condición pactada.

5. Manera en que debe realizarse la prueba

Tal como establece el segundo párrafo del artículo 1572, bajo comentario, la prueba debe realizarse según las condiciones establecidas en el contrato o por los usos.

De lo expresado puede deducirse que la realización de dicha prueba deberá encontrarse revestida de todos los elementos que garanticen su autenticidad y veracidad, lo que equivale a decir que las partes deben tomar todas las precauciones para que —efectivamente— ellas garanticen la posibilidad real de que la prueba se cumpla, a fin de que se pueda demostrar en la práctica que el bien tiene las cualidades pactadas o es idóneo para la finalidad a que está destinado.[19]

[19] Sobre la apreciación del resultado de la prueba, el Doctor De la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 156 y 157) manifiesta las siguientes expresiones:

«La actuación de la prueba corresponde por regla general al comprador, aunque DEGNI admite que puede ser confiada a un tercero, elegido o a elegir por las partes.

Para la actuación de la prueba deberá seguirse el procedimiento señalado en el contrato, en su defecto, el que, según los usos, resulte adecuado para la finalidad de la prueba. Generalmente este procedimiento consiste en un control, o verificación, o experimento sobre el bien, aunque puede consistir en una serie de experimentos, por un cierto tiempo de duración fijado por las partes o por los usos.

Es obligación del vendedor prestar todas las facilidades para la actuación de la prueba, entre las cuales se encuentra la tenencia del bien por parte del comprador o de la persona que éste designe.

Importa dejar bien claro, como dice GARCÍA CANTERO, que el resultado de la prueba no se remite al libre arbitrio del comprador sino que, en caso de discrepancia, debe ser objetivamente valorado, si preciso fuere, mediante una prueba pericial judicialmente ordenada.

BADENES sostiene que el comprador no es libre para no hacer la prueba, pues si él no es definitivamente comprador antes de ella, está obligado definitivamente al experimento; el no hacerlo es un incumplimiento de su obligación, que permitiría al vendedor reclamar la resolución del contrato, además de resarcimiento de los daños.

El tercer párrafo del artículo 1572 del Código Civil no comparte este parecer pues dispone que si no se realiza la prueba o el resultado de ésta no se comunica al vendedor dentro del plazo señalado, la condición se tendrá por cumplida, o sea que el contrato de compraventa cobra plena eficacia.

Pienso que no hay inconveniente para que el comprador renuncie a la prueba, siempre que declare que el bien es idóneo al uso, pues de esta manera no perjudicará al vendedor».

6. Consecuencias de la no realización de la prueba

El tercer párrafo del artículo 1572 del Código Civil Peruano de 1984 establece que si la prueba no se realiza, la condición se tendrá por cumplida. Esta solución resulta de plena coherencia con la naturaleza de la modalidad de compraventa sub estudio, siempre y cuando la no realización de la prueba pactada se deba a causa imputable a alguno de los contratantes, pues resulta obvio que si la falta de cumplimiento de la prueba obedeciese a causas no imputables a las partes (como son el caso fortuito, la fuerza mayor o el que no se haya podido cumplir a pesar de que las mismas —o alguna de ellas o incluso el tercero eventualmente designado— hubiesen empleado la diligencia ordinaria requerida por las circunstancias), de manera alguna podría considerarse que la condición se ha cumplido.

6.1. Consecuencias de la realización de la prueba, con resultado positivo, que no fuere comunicado al vendedor dentro del plazo estipulado

En este caso, ya se habría ejecutado la prueba y ella habría dado un resultado positivo. De esta forma, se habría cumplido la condición pactada, siendo accesorio el hecho de que el resultado de la misma se comunique o no a la contraparte, vale decir, a aquel contratante que no hubiera te-

nido la oportunidad de presenciar o verificar el cumplimiento de la citada condición.

La comunicación de ese hecho resulta importante, en la medida que la misma será necesaria para que ambas partes tengan pleno conocimiento de que el acto ha empezado a surtir efectos, pues en el caso contrario solo uno de los contratantes (o ninguno, en la eventualidad de que la prueba la hubiese realizado un tercero en ausencia de ambas partes) conocería de dicha situación.

Por otra parte, esta norma se dirige muy claramente a evitar la ocurrencia de actos fraudulentos, a través del ocultamiento de la condición ya producida (al haberse cumplido la prueba pactada).

6.2. Consecuencias de la realización de la prueba, pero que ésta tenga un resultado negativo, el mismo que se comunique al vendedor dentro del plazo convenido

Resulta obvio que si la prueba ha dado un resultado negativo, no se habría verificado la condición; y si dicho resultado es comunicado oportunamente a la contraparte, no habría razón alguna para que la ley variase los efectos del no cumplimiento de la prueba convenida.

6.3. Consecuencias de la realización de la prueba con resultado negativo, pero que el mismo no se comunique al vendedor dentro del plazo convenido

Podría ocurrir que se lleve adelante la prueba, arrojando la misma un resultado negativo, pero que dicho resultado no sea puesto en conocimiento de la contraparte (o de ambas, si la prueba la realiza un tercero sin presencia de las partes).

En tal sentido, la ley, a través del tercer párrafo del artículo 1572, contempla una ficción, por medio de la cual, a

pesar de no haberse cumplido con la prueba pactada (es decir, que no se ha verificado la condición), si el resultado negativo de dicha prueba no fuese comunicado a la(s) parte(s) de manera oportuna, la condición se tendrá por cumplida.

Decimos que se trata de una ficción, por cuanto la condición en realidad no se ha cumplido, pero la ley la da por cumplida, con la finalidad de evitar que la parte que conoce del no cumplimiento de la prueba intente dilatar los plazos en perjuicio del otro contratante.

Sin embargo, este precepto incurre en un error, pues presume que la prueba es realizada por uno solo de los contratantes, cuando lo común en estos casos será que se realice en presencia de ambos (supuesto en el cual las dos partes conocerán —en el acto— si la prueba tuvo un resultado positivo o negativo); o que ambas partes encarguen a un tercero, que comparta su confianza y que sea un entendido en la materia, la realización de la prueba. En este último caso, si la prueba es realizada por dicho tercero y el mismo no comunica a ninguno de los contratantes su resultado, sea este positivo o negativo —o lo hace solo respecto de uno de ellos—, no se entiende por qué si la prueba no ha dado un resultado positivo, es decir, si la condición no se ha cumplido, la ley dé por cumplida dicha condición, aplicando una especie de sanción a los contratantes o a alguno de ellos.

Decimos esto, en la medida que si ha habido negligencia, ella no tuvo su causa en ninguna de las partes, sino en el dolo o la culpa de ese tercero.[20]

---

[20] Finalmente, resulta necesario reparar en lo sostenido por el Doctor Manuel de la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, página 157), quien manifiesta que una vez efectuada la prueba de la manera pactada en el contrato o la decidida por el perito, quedan por determinar los resultados de ella; pudiendo ocurrir las siguientes posibilidades:

6.4. Diferencias entre la compraventa a satisfacción del comprador y la compraventa a prueba

Señala Messineo que entre la venta a ensayo o agrado y la venta a prueba, existen diferencias. En el primer caso, el agrado se deja por entero a las preferencias y al gusto del comprador, y puede dar lugar legítimamente al rechazo de la cosa, aun cuando ésta sea de óptima calidad. En el segundo caso, es menos amplio el poder de apreciación del comprador.

Además —refiere Messineo—, en el primer caso, el agrado se manifiesta antes de la formación del contrato y es determinante de esta última: en el segundo caso, la prueba se realiza a contrato ya perfeccionado.

Desde el punto de vista de los efectos —dice— en el primer caso (venta con reserva de agradar), el perfeccionamiento de la venta no tiene carácter retroactivo (opera *ex nunc*), mientras que, en el segundo caso (venta a prueba), la eficacia de la misma tiene carácter retroactivo (opera *ex tunc*).

Refiriéndose al régimen jurídico del Código Civil Argentino, Wayar[21] expresa que la doctrina tradicional sostiene

---

1).- Que el comprador considere que el bien materia de la compraventa tiene las cualidades pactadas en el contrato, eventualidad en la cual la condición suspensiva queda cumplida, con lo que el contrato adquiere plena eficacia.

2).- Que el comprador declare que el bien es idóneo pero que no le agrada. En tal caso también se considera cumplida la condición suspensiva, desde que el agrado del comprador no es significativo.

3).- Que el comprador manifieste que la prueba ha demostrado que el bien no tiene las cualidades pactadas. El vendedor puede aceptar o no esta decisión del comprador. Si la objetara, podría recurrir a una apreciación pericial ordenada judicialmente.

4).- Que el comprador, pese a no encontrar la prueba satisfactoria, declare que está dispuesto a adquirir el bien; caso en el cual debería entenderse —según De la Puente— que el comprador renuncia a la condición.

Agrega el citado profesor que si el resultado final de la prueba fuera negativo y, por ello, la condición suspensiva no se verificara, que es lo que en doctrina se considera «defecto de la condición», el contrato de compraventa carecería de eficacia.

[21] WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, páginas 512 y 513.

que entre la venta *ad gustum* y la venta a ensayo o prueba, media esta fundamental diferencia: mientras en la primera se confiere al comprador la facultad absoluta de aceptar o rechazar la cosa, en la segunda ese mismo derecho debe ser ejercido dentro de ciertos límites, pudiendo, incluso ser suprimido.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1572

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

No vemos una razón especial para regular un contrato común y corriente como este.

COMPRAVENTA SOBRE MUESTRA

Artículo 1573.- «Si la compraventa se hace sobre muestra, el comprador tiene derecho a la resolución del contrato si la calidad del bien no es conforme a la muestra o a la conocida en el comercio».

Antecedentes nacionales del artículo 1573

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836; ni en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836; el Código Civil de 1852; el Proyecto de Código Civil de 1890; el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925; el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926; ni en el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora, de 1936.

En cambio, el Código Civil de 1936, sí reguló el tema en su artículo 1384: «Las ventas a prueba o sobre muestra se reputan hechas bajo de condición suspensiva»; en tanto el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, lo hizo en el numeral 47: «Si la compraventa se hace sobre muestra, el comprador tendrá derecho a la resolución del contrato si la calidad del bien no es conforme a la muestra o a la calidad conocida en el comercio»; el Proyecto de la Co-

misión Reformadora, del año 1981, abordó la materia en el artículo 1603: «Si la compraventa se hace sobre muestra, el comprador tendrá derecho a la resolución del contrato si la calidad del bien no es conforme a la muestra o a la calidad conocida en el comercio»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, lo hizo en su artículo 1536: «Si la compraventa se hace sobre muestra, el comprador tiene derecho a la resolución del contrato si la cualidad del bien no es conforme a la muestra o a la conocida en el comercio».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerdan con el artículo 1573 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil de la República Socialista Federativa Soviética de Rusia de 1922 (artículo 201), Código Civil Mexicano de 1927 (artículo 2258), Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1522), Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1800).[1]

---

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:

— *Código Civil de la República Socialista Federativa Soviética de Rusia, de 1922:*

Artículo 201.- «En caso de compraventa por muestra, el vendedor será responsable de la carencia de las cualidades de la muestra, en la mercancía efectivamente entregada».

— *Código Civil Mexicano de 1927:*

Artículo 2258.- «Cuando se trate de venta de artículos determinados y perfectamente conocidos, el contrato podrá hacerse sobre muestras.

En caso de desavenencia entre los contratantes, dos peritos, nombrados uno por cada parte, y un tercero, para el caso de discordia, nombrado por éstos, resolverán sobre la conformidad o inconformidad de los artículos con las muestras o calidades que sirvieron de base al contrato».

— *Código Civil Italiano de 1942:*

Artículo 1522.- «Venta sobre muestra y sobre tipo de muestra.— Si la venta se hace sobre muestra, se entiende que ésta debe servir como exclusivo término de comparación para la calidad de la mercadería, y en tal caso cualquier diversidad atribuye al comprador el derecho a la resolución del contrato.

Sin embargo, cuando de la convención o de los usos resulte que la muestra debe servir únicamente para indicar de modo aproximativo la calidad, se puede pedir la resolución solamente si la diversidad de la muestra es notable.

En todo caso la acción está sujeta a la decadencia y a la prescripción establecidas por el artículo 1495».

— *Código Civil Guatemalteco de 1973:*

Artículo 1800.- «La compra sobre muestras, lleva implícita la condición de resolver el contrato si las cosas no resultaren conformes con las muestras».

Análisis

Respecto al tema de la compraventa sobre muestra, hallamos cuatro tendencias legislativas, representadas por distintos Códigos Civiles.

En primer lugar están aquellos Códigos que establecen que si la compraventa se hace sobre muestra, el comprador tiene derecho a la resolución del contrato si la calidad del bien no es conforme a la muestra o a la conocida en el comercio.[2]

En nuestra legislación nacional encontramos otra tendencia, la misma que está representada por un Código Civil, que señala que las ventas a pruebas o sobre muestra se reputan hechas bajo de condición suspensiva.[3]

Según otro parecer, en caso de compraventa por muestra, el vendedor será responsable de la carencia de las cualidades de la muestra, en la mercancía efectivamente entregada.[4]

Por último, tenemos una tendencia que establece que en caso de desavenencia entre los contratantes, dos peritos,

---

[2] Dentro de esta línea, tenemos al Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 47), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano del año 1981 (artículo 1603), el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano, del año 1984 (artículo 1536), el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1800) y el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1522).

[3] Es el caso del Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1384).

[4] Así lo dispone el Código Civil de la República Socialista Federativa Soviética de Rusia, de 1922 (artículo 201).

nombrados uno por cada parte, y un tercero, para el caso de discordia, nombrado por estos, resolverán sobre la conformidad o inconformidad de los artículos con las muestras o calidades que sirvieron de base al contrato.[5]

1. Consideraciones generales

Ahora nos corresponde analizar la última de las modalidades de compraventa contempladas por el Capítulo Séptimo del Título del Contrato de Compraventa en el Código Civil Peruano de 1984, vale decir, la compraventa sobre muestra, tema regulado en el artículo 1573 del Código nacional.[6]

---

5 Asume este criterio el Código Civil Mexicano de 1927 (artículo 2258).

6 Creemos que el artículo 1573 regula una figura unitaria, no siendo posible —más allá de la redacción que contengan las normas de algunos Códigos Civiles— distinguir entre la «compraventa sobre muestra» y la «compraventa sobre tipo de muestra», criterio interpretativo a favor del cual se pronuncia el Doctor De la Puente y Lavalle (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 160 y 161), en expresiones que nos permitimos reproducir:

«Se trata, en realidad, de una modalidad del contrato de compraventa que, a su vez, reconoce dos variantes: la compraventa sobre muestra propiamente dicha, que es aquella en que, según el artículo 1522 del Código Civil italiano, se entiende que la muestra debe servir como exclusivo término de comparación para la calidad de la mercadería; y la compraventa sobre tipo de muestra, en la que la muestra sirve únicamente para indicar de modo aproximado la calidad.

Me voy a referir en primer lugar a la compraventa sobre muestra, que es la típica, para tratar luego sobre la compraventa sobre tipo de muestra, que es un derivado de aquella.

a).- Noción.-

La compraventa sobre muestra es una compraventa que está sujeta a la contingencia de ser rescindida a solicitud del comprador si el bien materia de la venta no guarda absoluta conformidad con una muestra previamente determinada por las partes.

La compraventa sobre muestra reúne las siguientes características:

1).- La existencia de un contrato de compraventa cabalmente celebrado, de tal manera que goza del *perfeccionamiento constitutivo*. Existe un acuerdo total sobre todos los extremos del contrato.

Esta compraventa implica que comprador y vendedor celebran el contrato en consideración a una muestra del bien materia de dicho contrato, que el vendedor ha puesto a disposición del comprador y sobre la cual dicho comprador ha manifestado su asentimiento.

En otras palabras, el comprador da su conformidad para la celebración de este contrato, luego de haber procedido a verificar la muestra sobre la cual el vendedor se obliga a transferir la propiedad de uno o más bienes.

Se comprende que dichos bienes a entregar deberán ser idénticos al de la muestra, ya que el comprador celebró el contrato en este entendido, y en plena aplicación del principio de identidad en el pago, recogido en el artículo 1132 del Código Civil, norma propia de las obligaciones de dar bienes ciertos, pero que resulta también aplicable a las obligaciones de dar bienes de cualquier naturaleza, además de las obligaciones de hacer y de no hacer.

Es evidente que en estricto cumplimiento del mencionado principio de identidad en el pago, el vendedor deberá cumplir con entregar al comprador bienes idénticos al de la muestra, y que si no lo hiciese en tales términos, estaríamos en presencia de un cumplimiento defectuoso de la obligación, el mismo que puede ser rechazado por el comprador, negándose a recibir el pago, por diferir éste de la muestra.

Ahora bien, dicho comprador tendría dos caminos.

El primero de ellos consistiría en exigir que el vendedor le entregue bienes idénticos a la muestra.

---

2).- La eficacia de dicho contrato, de tal manera que el vendedor ha quedado obligado a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero.

3).- La elección previa a la ejecución del contrato de una muestra que servirá de exclusivo parangón para apreciar la calidad del bien materia de la compraventa.

4).- El derecho del comprador de resolver la compraventa si la calidad del bien no es conforme a la muestra».

El segundo consistiría en resolver el contrato ante la eventualidad de que el vendedor intentara efectuar un cumplimiento defectuoso (que al fin y al cabo es una forma de incumplimiento). Ello, bajo el amparo de lo dispuesto por los artículos 1428, 1429 y —eventualmente— 1430 (de haberse contemplado esta posibilidad) del Código Civil, ya que como ha sido dicho en reiteradas ocasiones a lo largo de este trabajo, la compraventa es un contrato con prestaciones recíprocas y la resolución por incumplimiento constituye uno de sus efectos naturales.

Para Francesco Degni[7] la venta sobre muestra es aquella en que las partes determinan las cualidades o al menos algunas cualidades de la cosa vendida, refiriéndose a un ejemplar determinado (*per relationem*). Ella —continúa Degni— difiere de la venta a degustación y a prueba porque es perfecta y tampoco está subordinada a condición. La propiedad de la cosa, pues, pasa al comprador en el momento de la conclusión del contrato, y con ella, el riesgo y peligro de la cosa misma.

Para Degni, la eficacia de la venta no depende de un acontecimiento futuro e incierto, sino solo de la comprobación de un dato objetivo, de hecho, esto es, que la cosa que el vendedor entrega al comprador sea idéntica a la muestra, es decir, a una pequeña cantidad de mercancía retirada como término de comparación con aquella que ha sido objeto de la compraventa, y a la que debe precisamente corresponder con un determinado grado de aproximación, porque de otro modo el comprador tiene derecho a rechazarla, pidiendo la resolución del contrato, y esto aun cuando la mercancía entregada tenga las cualidades necesarias para hacerla idónea al uso a que era destinada. No excluye la garantía por los vicios redhibitorios, mas tal garantía está limitada a los vicios no existentes en la muestra, o existentes, pero ignorados por el comprador.

Se entiende —dice Degni— que el comprador de cosa sobre muestra tiene derecho de verificarla en el acto de la entrega. Si el vendedor opone obstáculos a tal comprobación, por esto mismo incumple y hace responsable de la inejecución del contrato.

De otro lado, para Degni no es necesario que la muestra sea sellada o entregada a una tercera persona para la custodia, bastando que pueda ser identificada de modo que pueda excluirse el peligro de sustracción o alteración. El sello de la muestra o su entrega a un tercero representa una facilidad para quien debe probar la constitución de la muestra (prueba que de ordinario está a cargo del comprador) y un obstáculo para quien quiera probar la no identidad de la muestra, prueba que está a cargo de quien la combate.

Tampoco es indispensable —finaliza Degni— que la muestra se entregue antes de la celebración del contrato; esto sucede de ordinario, pero puede también ser enviada posteriormente. Lo que es indispensable es que sea designada primero. Puede suceder, además, que al garantizar la conformidad de las mercaderías a una muestra determinada se garanticen otras cualidades. En tales casos el Tribunal de Casación de su país ha decidido repetidamente (y a Degni parece correcto) que la venta cesaría de ser sobre muestra y sería, en cambio, una venta ordinaria.[8]

---

[7] DEGNI, Francesco. *Op. cit.*, páginas 186 a 189.

[8] Este criterio es compartido por el Doctor Manuel de la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 161 y 162), quien expresa lo siguiente:

«Indica CAPOZZI que, la venta sobre muestra es un contrato perfecto, inmediatamente eficaz, cuyo objeto no es determinado sino determinable a través de la referencia a la muestra, que representa, como se ha dicho, un medio de comparación. Trátase, según él, de un contrato *per relationem*, figura que ocurre, como es sabido, cuando las partes no expresan una voluntad autosuficiente, sino hacen referencia para la determinación de su contenido a una fuente extraña, cual es, en la economía del contrato en examen, la muestra. En sentido parecido opina BOCCHINI.

Para Luis Muñoz,[9] la venta sobre muestra se caracteriza porque después de la ejecución del contrato, que tiene lugar mediante la entrega de la cosa, puede resolverse la venta a petición del comprador si la cosa además de ser idéntica no es rigurosamente conforme con la muestra, que sirve, a la exclusiva, de término de comparación *relatio*.[10]

En cambio, BIANCA considera que tal encuadramiento parece todavía discutible si la noción del negocio *per relationem* se entiende fijada como un llamamiento a una fuente extrínseca del negocio: esto es a un factor externo a la declaración y del cual se hace depender el contenido del negocio mismo. En tal caso es fácil observar que la referencia a una muestra no remite a una fuente extrínseca a la declaración sino que contiene más bien la indicación de una cosa concreta como modo directo de descripción del bien debido.

La conformidad del bien con la muestra no es una condición impuesta a la compraventa, sino la exacta ejecución de ésta. En efecto, la eficacia de la compraventa no depende de un hecho futuro e incierto, sino, como dice DEGNI, sólo de la comprobación de un dato objetivo, de hecho, esto es, que la cosa que el vendedor entrega al comprador sea idéntica a la muestra, es decir, a una pequeña cantidad de mercancía retirada como término de comparación con aquélla que ha sido objeto de la compraventa».

[9] MUÑOZ, Luis. *Op. cit.*, tomo II, páginas 258 a 262.

[10] La muestra —según Muñoz— es un particular modo de determinar *per relationem* el objeto del contrato de compraventa, ya sea por lo que hace al género, ahora en cuanto a la calidad y requisitos queridos.

En un plano de menor importancia —dice Muñoz—, la muestra cumple función preconstitutiva de prueba de la calidad convenida para las mercancías.

Refiere Muñoz que en las compraventas internacionales, escribe De Gregorio, se suele depositar la muestra en algún lugar a fin de que el vendedor pueda utilizarla para todas las ventas del mismo género de productos. Y es que la eficacia de la venta sobre muestra depende de que se compruebe que la cosa que el vendedor entrega al comprador es idéntica a la muestra.

Asquini —citado también por Luis Muñoz—, ha sostenido que en la venta de *genus*, la disparidad de la cosa vendida con la muestra es un supuesto de incumplimiento; en tanto que en la venta de especie tal disparidad produce acción para anular el negocio jurídico bilateral.

El comprador tiene derecho a rechazar la mercancía cuando no corresponde a la muestra, aunque reúna las cualidades necesarias para el uso a que esté destinada.

Así, en opinión de Muñoz, la muestra debe ofrecer el mínimo de individualización necesaria a fin de que sea apta para la función que debe cumplir; y como quiera que está destinada a ser confrontada con la cosa objeto del contrato, preciso es asegurar la individualización de la muestra y la imposibilidad de que sea sustraída, sustituida o alterada, criterio éste que sostienen, además, la pluralidad de los autores.

Por lo que hace a la elección de la muestra, sostiene Muñoz que deberá ser hecha de acuerdo por ambas partes. Ahora bien, si el vendedor eligió la muestra, deberá ser ésta aceptada por el comprador. También cabe la posibilidad de que la muestra la suministre el comprador y la acepte el vendedor, de tal suerte que no sea necesaria su entrega a un tercero para su custodia. No es necesario que la muestra se entregue antes de la estipulación, podrá hacerse después, mas sí es necesario que haya sido individualizada antes de la constitución del negocio jurídico bilateral.

Entiende que si no se observa una debida cautela para individualizar la muestra o para conservarla, ello no debe comportar la nulidad de la cláusula respectiva, y mucho menos del contrato, a pesar de que semejante insuficiencia sin duda difultará la prueba.

Afirma Luis Muñoz que la carga de la prueba de la cláusula sobre muestra compete a quien la afirma, de ordinario el comprador. Empero, si se entiende que este tipo de contrato se basa en la confianza entre las partes respecto de la conservación de la muestra, deberá presumirse que la exhibida es la misma que la elegida, en cuyo caso corresponderá la carga de la prueba al que niegue la identidad de la muestra en relación con los bienes objeto del contrato.

Recuerda que algunos autores, por ejemplo Gorla, piensan que al comprador compete probar la disconformidad con la muestra, si alega dicha inconformidad en juicio, aunque el vendedor sea actor en el proceso. Otros entienden que al actor es a quien incumbe la prueba, como por ejemplo Tartufari, Pacifici-Mazzoni, etc.

En el supuesto de que se verifique la conformidad con la muestra, el comprador tiene derecho —según Degni— a que la cosa sea consignada, y como afirma Gorla, quien tiene la muestra debe exhibirla en juicio, exhibición que puede obtenerse incluso coactivamente.

Asimismo, sostiene Muñoz que puede acontecer que el contratante que tenga la muestra pida dolosamente que se verifique la identidad o confrontación de las cosas objeto del contrato, en cuyo caso deberá ser responsable por inejecución del negocio jurídico bilateral.

Según Muñoz, en el supuesto de que la muestra perezca de modo fortuito por simple culpa del que la tiene en su poder, la prueba se dificultará extraordinariamente; mas si se llega a reconstruir la calidad de la muestra, la venta será válida y eficaz, sin perjuicio de la responsabilidad del culpable por gastos y expensas judiciales. Ahora bien, si no es posible reconstruir la muestra en su cualidad, el contrato deberá resolverse por imposibilidad fortuita y sobrevenida de la prestación, en el caso de que el perecimiento no sea imputable a ninguna de las partes. Si la muestra ha perecido por dolo o culpa de alguno de los contratantes, el negocio jurídico bilateral deberá resolverse por incumplimiento.

Emilio Langle y Rubio,[11] dice que cuando se compran géneros que no se tienen a la vista, ni pueden clasificarse por una calidad determinada y conocida en el comercio, se entenderá que el comprador se reserva la facultad de examinarlos y de rescindir libremente el contrato si los géneros no le convinieren.

Asimismo, sostiene que la referencia, en el contrato, a una muestra o un tipo de mercancía garantiza a una y otra parte: el vendedor queda seguro de que no será rehusada si cumple sus obligaciones, y el comprador, a su vez, puede resolver fácilmente el vínculo en caso contrario.

Según expresa De la Puente[12] existen varias posiciones respecto a la función de la muestra.

Piensan algunos, como Mirabelli que la prueba tiene una doble función: de determinación del objeto de la compraventa y de comprobación de la exactitud del cumplimiento.

Otros, como Bianca, consideran que la función probatoria no es esencial a la muestra. Lo que caracteriza a la muestra es sobre todo su función de determinación de la prestación traslativa.

Agrega De la Puente que, por su parte, Bocchini opina que la función asignada a la muestra es unitaria, o sea la representación de determinadas características de la cosa vendida. Solo que tal función se revela jurídicamente en dos momentos diversos: en la fase de conclusión del contrato, como instrumento de determinación del programa contractual; y en aquella de la ejecución, cual instrumento de verificación de la prestación exigida.

Es indudable —finaliza Muñoz—, que las partes podrán libremente transformar la venta sobre muestra en venta ordinaria y ejecutar el contrato, no obstante la imposibilidad de reconstruir la muestra.

[11] LANGLE Y RUBIO, Emilio. *Op. cit.*, páginas 73, 135 y 136.

[12] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 162 y 163.

El citado profesor peruano se inclina por la posición de Messineo, quien estima que la función de la muestra es servir de término exclusivo de comparación de la cualidad de la cosa. Ello, porque estima que, a diferencia de la compraventa a satisfacción del comprador y de la compraventa a prueba, donde el aspecto subjetivo cobra un valor importante pues la formación o eficacia del contrato dependen, en mayor o menor grado, de la voluntad del comprador, (recuérdese que aun en la compraventa a prueba el comprador tiene facultad bastante amplia de apreciación), en la compraventa sobre muestra ésta es el único parangón al que se puede recurrir para apreciar la cualidad del bien. Es acertado Borda cuando dice que la venta sobre muestra es una especie de la venta de calidad determinada, pero en la cual no se considera ya una calidad genérica, apreciada según la buena fe y de acuerdo con los usos del comercio, sino de la precisa calidad que tiene la muestra. No se cumple por tanto con la entrega de una calidad análoga, ni de valor similar; es necesario que sea *igual*.

Por nuestra parte, somos del parecer que si bien la «muestra» es un elemento de condición relevante para la plena satisfacción de los intereses de los contratantes, lo será también para efectos probatorios en caso de resolución del contrato.

Es menester tener en consideración que la muestra deberá ser elegida (o sino la elige, aceptada) por el comprador toda vez que será a él a quien finalmente interese la utilidad del bien que desea adquirir bajo estas condiciones. Ello es lo usual en la práctica.

No obstante, podría presentarse el caso en el cual el vendedor sea quien proporcione la muestra, lo cual no significa que la elija, pues en todo caso, lo que hará es presentar al comprador diversas opciones y será él quien finalmente elegirá entre éstas a la que eventualmente podría ser la muestra sobre la que se celebre el contrato.

En este orden de ideas, inclusive podría presentarse el

supuesto en el cual sea un tercero quien elija la muestra, ello sin embargo obedecerá también a una autorización que al respecto haga el comprador. Nos explicamos: el comprador a quien le es indiferente la muestra «a» o «b», podrá encargar a quien crea conveniente la elección de la muestra; este tercero obviamente observará a su vez, a fin de cumplir con su obligación, las indicaciones que sobre la muestra deben recaer y que serán previstas por el comprador. Vemos, pues, que en todo caso es el comprador quien de una u otra forma, define la elección de la muestra, contradiciendo así lo dicho por Luis Muñoz a raíz de los comentarios sobre este tema.

De otro lado, coincidimos con De la Puente,[13] cuando afirma que si bien la ley nada dice respecto a la conservación de la muestra, es indiscutible que es esencial a la figura de la compraventa sobre muestra que esta sea conservada con la debida cautela para que pueda cumplir su función de ser parangón exclusivo de las cualidades del bien.

2. Disconformidad de la calidad del bien

El artículo 1573, bajo comentario, establece que si la compraventa se hace sobre muestra, el comprador tiene derecho a resolver el contrato *si la calidad del bien no es conforme a la muestra o a la conocida en el comercio.*

Esto nos lleva a pensar que existen dos posibilidades contempladas por la ley en lo referente a una eventual disconformidad.

La primera de ellas estaría referida a que la calidad del bien que el vendedor pretende entregar no concuerde con la muestra respecto de la cual el comprador manifestó su asentimiento.

---

[13] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa,* página 163.

La segunda posibilidad no pasaría por el hecho de que el vendedor haya proporcionado al comprador un muestrario, sino que el contrato se haya celebrado en el entendido de que los bienes corresponden a una muestra de conocimiento generalizado en el mercado (comercio).

3. Magnitud de la disconformidad

Uno de los puntos más controvertidos en doctrina en lo referente a la posiblidad que tiene el comprador de resolver el contrato, al existir una disconformidad entre la muestra y el bien con el cual el vendedor ofrece cumplir, es el relativo a la magnitud de la disconformidad.

Un sector de la doctrina es de opinión que la disconformidad tiene necesariamente que ser relevante, ya que estima que una disconformidad mínima, de permitirse como causal de resolución del contrato, estaría configurando una situación de abuso del derecho.

Otro sector estima que no tiene mayor relevancia si la disconformidad es de mayor o menor grado, ya que podríamos estar en presencia de una disconformidad mínima, pero que sea importante para los intereses de la parte compradora.

Y como «Para muestra basta un botón», citaremos un ejemplo en el cual el comprador ha efectuado una orden de compra al vendedor por cantidad muy apreciable de botones, para emplearlos en la línea de producción de unos ternos color azul marino. Los botones encargados son del mismo color que los trajes. Sin embargo, el vendedor pretende entregar la cantidad de botones solicitada, pero de una tonalidad ligeramente más clara.

En el ejemplo citado, si bien la disconformidad entre la muestra y los bienes que se pretende entregar, será mínima, a pesar de ello, tal circunstancia podría resultar importante para el comprador, en la medida que ese ligero tono más

claro puede hacer que un terno elegante se convierta en uno huachafo.[14]

[14] A continuación citaremos algunos pareceres representativos de la doctrina consultada, respecto a este tema.

Explica Pothier (POTHIER, Robert Joseph. *Op. cit.*, tomo I, página 135), que cuando la cosa vendida no es de la misma calidad expresada en el contrato como si se dijera, por ejemplo, que una madera es de diez años, y que tuviera menos, en cuyo caso tendrá obligación de hacer al comprador una rebaja de precio.

A decir de Enneccerus, Kipp y Wolff (ENNECCERUS, Ludwig, KIPP, Theodor y WOLFF, Martin. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, páginas 91 y 92), si se venden cosas sobre muestra, habrá de considerarse asegurado el suministro conforme a la misma. Si no se suministra conforme a la muestra y se trata, como por regla general, de compraventa de cosa genérica, el comprador podrá, en consecuencia, a su elección exigir la redhibición o la reducción del precio, la indemnización o el suministro posterior, si se trata de compraventa de cosa específica, solo la redhibición, reducción o indemnización.

Ahora bien —según los profesores alemanes citados—, en el caso de que la cosa suministrada se aparte de la muestra en términos de tan poca consideración que no se toman en cuenta en el tráfico, sería contrario a la buena fe el ejercicio de esas pretensiones y, por consiguiente, está excluido.

Precisan que si ha vendido sobre muestra tiene que probarlo, —cuando se trata de compraventa de cosa genérica— aquel que invoca el contrato de compraventa, o sea, el comprador que exige la prestación conforme a la muestra y el vendedor que reclama el precio, pues en este caso la estipulación sobre la conformidad con la muestra constituye una determinación del objeto del contrato. Por el contrario, si se trata de compraventa de cosa específica, la carga de la prueba incumbe al comprador, pues en este caso el objeto del contrato está individualmente determinado, constituyendo, por consiguiente, un pacto secundario el convenio sobre la conformidad con la muestra. En rigor —agregan—, el que tiene que probar que se ha vendido sobre muestra, tiene que demostrar también sobre qué muestra. Pero si una de las partes ha dejado a la otra (el vendedor al comprador) la muestra, sin especial aseguramiento de la prueba, tendrá que pasar por que la muestra que éste presente, se considere también como idéntica a la convenida, si no puede probar la falta de identidad.

Precisan también que si la prestación no se ajusta a la muestra, tiene que probarlo el comprador cuando haya de derivar de esa circunstancia un derecho, esto es, una pretensión de prestación de garantía. Por el contrario, si en el caso de compraventa genérica, el comprador alega solamente su derecho al cumplimiento (o sea, si exige la prestación de una cosa exenta de vicios u opone la *exceptio non adimpleti contractus*), compete al

vendedor demostrar que su prestación es conforme con la muestra. Anotan que si no obstante, el comprador ha aceptado la prestación como cumplimiento, le incumbirá en este caso la carga de la prueba. Si una de las partes estaba obligada a conservar la muestra y, en virtud de infracción culposa de este deber, ha hecho imposible la prueba a la otra parte, obligada a probar, la carga de la prueba se invierte en contra de ella.

Colin y Capitant (COLIN, Ambroise y CAPITANT, Henri. *Curso Elemental de Derecho Civil*, tomo IV, página 150) expresan que la rescisión en este caso solo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda de la décima parte del precio convenido.

Por otro lado, José León Barandiarán (LEÓN BARANDIARÁN, José. *Op. cit.*, tomo I, páginas 34 y siguientes) anota que la venta sobre muestra no es una venta *sub conditione*.

Recuerda que sobre la venta a muestra hay indicación en el B.G.B. en su artículo 494, que dice que entonces se consideran garantizadas las cualidades de la muestra. El mismo artículo habla de compra conforme a modelo (usa los términos *nach Probe, nac Muster*).

León agrega que cuando se ha considerado una compra bajo muestra o modelo, ello importa que el vendedor debe hacer entrega de la cosa conforme a calidad y características idénticas a las que aparecen de la muestra o modelo. Si no, el vendedor no cumple con el contrato y habrá lugar a que el comprador obtenga la rescisión consiguiente o el cumplimiento normal (es decir, de acuerdo a la muestra), con daños y perjuicios.

Según León Barandiarán, si se entrega la cosa que se ajusta a la muestra, el contrato se ejecuta de parte del vendedor, y el comprador, a su vez, queda obligado al pago del precio, lo que significaría que este pago —por regla— ha de hacerse con la entrega de la cosa, y no antes, o cuando menos con la verificación de la conformidad de la cosa con la muestra, tal como señala Rubino; y por lo demás, como se comprende, la propiedad y con ella el riesgo y peligro de la cosa misma, pasan —sin más— al comprador desde el momento de la individualización de la cosa.

Refiere León que al comprador corresponde el derecho como un dato de funcionamiento propio del tipo de contrato que ahora nos ocupa, de verificar la conformidad o no, de la cosa con la muestra.

Mas, se pregunta ¿qué ocurriría si la muestra se ha perdido? Recuerda el maestro de San Marcos, que Rubino se ha detenido en este punto. Si la reconstrucción de la muestra no es posible, y el contrato se disuelve; considerándose que ha sobrevenido una imposibilidad que no hace responsable al comprador, si la destrucción se ha producido sin culpa de éste, y que se ha producido inejecución del contrato con responsabilidad del comprador, si ha habido culpa en éste en cuanto a la pérdida de la muestra.

Expresa León, que como la compra a muestra es una circunstancia que se puede añadir al convenio, corresponde a quien le interesa, el probar tal circunstancia, como asimismo lo relativo a si la mercadería entregada es igual o se diferencia de la muestra o modelo.

Según observa León Barandiarán, el contrato de compra sobre muestra no es bajo condición suspensiva, como equivocadamente lo calificaba el artículo 1384 del Código Civil de 1936. El contrato —dice—, ya está definitivamente concertado: ya se ha preindicado la cosa y el precio; no hay ninguna eventualidad de la cual dependa la ejecución del contrato. Solo es el caso de esa ejecución, que ha de hacerse de modo tal que la cosa sea entregada de conformidad con la muestra convenida.

León anota que, en efecto, como dice Staudinger, la compra en el caso referido, «exige el acuerdo de las partes contratantes: que el vendedor debe entregar un objeto correspondiente a la muestra o modelo, entendiéndose pues que el objeto a la muestra corresponda».

Por lo demás —según León—, si resulta demostrado que se concertó una compra como la que venimos tratando, refiérese a la seguridad (mentada en el artículo 494 del Código Civil Alemán) a todas las cualidades de la muestra, que conforme a la lealtad comercial y en consideración a las reglas del tráfico deben ser tenidas como esenciales, según precisa Warneyer.

Y, por otra parte, nada impide que las partes «limiten la conformidad de la muestra a determinativamente especiales cualidades» (tal como refiere el propio Warneyer); en cuya hipótesis —según León Barandiarán— hay que suponer que debe todo ello preindicarse con precisión, pues de otro modo la regla es que la cosa no se diferencia sustancialmente de la muestra.

El tratadista argentino Luis María Rezzónico (REZZÓNICO, Luis María. *Op. cit.*, tomo II, páginas 126 a 128) señala que el Código Civil de su país contempla también la posibilidad, efectivamente muy frecuente, de que una cosa sea vendida entendiendo los contratantes que tiene «una determinada calidad». Así, por ejemplo: si se vende un motor «de 200 caballos de fuerza»; tal buque o vapor que «hace X millas o nudos por hora»; este automóvil «con una velocidad posible de 180 kilómetros por hora»; si se vende este reloj «de oro 18 kilates»; etc.

Refiere que es el caso típico de las ventas o compras «según muestras» o «por muestra», tan frecuentes en el comercio.

Para Rezzónico se trata de «ventas condicionales»: los contratantes entienden comprar y vender, respectivamente, bajo la condición de que la cosa vendida «tiene la calidad señalada o determinada».

Pero agrega que, mientras que en la venta con sujeción a ensayo o prueba puede decirse, como Llerena, que la venta es «bajo condición suspensiva potestativa del comprador», en la venta de calidad determinada la condición suspensiva es por decirlo así «pura y simple»: la realización de la venta no depende ya del agrado personal del comprador, sino de la existencia de la calidad convenida, que es circunstancia esencialmente objetiva. (El subrayado es nuestro)

En opinión de Rezzónico, como consecuencia de esa naturaleza jurídica surge este efecto importante: el comprador no puede a su arbitrio rechazar la cosa, y deberá aceptarla si ella tiene la calidad convenida en forma explícita o tácita.

Recuerda que así lo establece expresamente el Código Civil Argentino en su artículo 1338: «Cuando las cosas se vendiesen como de una calidad determinada, y no al gusto personal del comprador, no dependerá del arbitrio de éste rehusar la cosa vendida. El vendedor, probando que la cosa es de la calidad contratada, puede pedir el pago del precio».

Según el citado profesor, esto quiere decir que si el comprador rechaza la cosa arguyendo que no tiene la calidad convenida, deberá establecerse cuál es la calidad verdadera, por intermedio de peritos o expertos, y si resulta probado que la cosa tiene la calidad estipulada, está obligado a recibirla y pagar su precio.

Pero si resulta probado que la cosa no tiene la calidad determinada, se pregunta si ¿puede el comprador exigir la entrega de otra que tenga tal calidad, y si tiene correlativamente el vendedor obligación de sustituirla por otra?

Recuerda que el Código de Vélez Sarsfield no contiene disposición expresa que resuelva este caso, pero de acuerdo con Planiol y Ripert y Salvat y con la jurisprudencia francesa en esa materia afirma que si la mercadería entregada no es conforme a la «muestra», o en general no tiene la calidad determinada, el comprador puede, a su elección: 1) pedir la entrega de una cosa de la calidad convenida, so pena de daños y perjuicios; o 2) pedir la resolución del contrato por incumplimiento del vendedor, y ser indemnizado de los daños y perjuicios que pruebe haber sufrido por efecto de ese incumplimiento.

Según Rezzónico, como dicen los autores franceses citados, sería demasiada ventaja para el vendedor el poder eximirse de la venta con solo entregar una mercancía de calidad inferior, que sería rechazada por el comprador.

Para Francesco Messineo (MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, página 81), venta sobre muestra es aquella en la cual, en lo que se refiere a la formación del contrato de venta, no hay ninguna peculiaridad que impida su inmediato efecto traslativo si el objeto de la venta es cosa determinada; solo después de la ejecución, realizada mediante entrega de la cosa, puede haber lugar a resolución de la venta, a instancia del comprador, si no resulta (además de la identidad de la cosa) la rigurosa conformidad (por «cualquier» diversidad) de la cosa a la muestra, que sirve de término exclusivo de comparación de la cualidad de la cosa.

La venta sobre muestra —agrega— concierne a la determinación de la cualidad de la cosa, la cual tiene lugar, no ya mediante la visión o la inspección por parte del comprador, sino mediante *relatio,* o sea, referencia a la muestra; aplicándose este instituto especial, aunque no exclusivamente, a las ventas de cosas de futura fabricación, o sea de cosas futuras.

En opinión de Barassi (BARASSI, Lodovico. *Op. cit.*, tomo II, página 234), si la venta es sobre muestra o sobre tipo de muestra, debe entenderse que cualquier diferencia con la misma da derecho a la resolución, salvo que la muestra indique solo aproximadamente la calidad, en cuyo caso la diferencia ha de ser notable.

A decir del profesor Ernesto Clemente Wayar (WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, página 517), como una variedad de la venta de calidad determinada, se presenta la llamada «venta sobre muestra»; ésta tiene lugar cuando se vende una cosa cuyas cualidades y condiciones resultan de una muestra que el comprador puede apreciar y valorar en el momento de celebrar el contrato; por ende, tiene derecho a que se le entregue una cosa de igual calidad que la señalada en la muestra. A la inversa —dice Wayar—, el vendedor no podrá liberarse entregando una cosa aun de mayor calidad, si ella es diferente a la ofrecida en la muestra.

A entender del citado tratadista, en cualquier caso, las diferencias entre la calidad ofrecida en la muestra y la que realmente tenga la cosa, serán valoradas según los postulados de la buena fe y de acuerdo con las circunstancias de cada caso. Si la diferencia es mínima, no será lícito que el comprador se niegue a recibir la cosa, salvo que, por mínima que sea la diferencia, la cosa no sirva para el destino que tuvo en mira el comprador.

Por lo demás —anota—, debe puntualizarse que se trata de una venta válida desde su celebración, es decir, no está sujeta a condición alguna; por ello, sus efectos se producen normalmente desde la concertación del vínculo; aplicándose las reglas señaladas para la venta de cosas de calidad determinada.

Refiere que es también frecuente en el tráfico comercial la venta de cosas sobre «muestra tipo»; en tal caso, ya no es imprescindible que la cosa tenga las mismas condiciones y calidades de la muestra, pues ésta solo cumple una función referencial; es decir, indica condiciones aproximadas de la cosa, de tal suerte que en la apreciación de la calidad ofrecida se debe ser flexible.

El Doctor Max Arias-Schreiber (ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max. *Contratos*, página 70. Copias mimeografiadas del curso dictado en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, s/f.), explica que la venta sobre muestra es similar a las anteriores y opera, en consecuencia, bajo una condición suspensiva, con la diferencia de que obedece a un factor objetivo —identidad entre la especie y calidad de la muestra con el bien que se vende— y no simplemente subjetivo como la venta *ad gustum* y, en menor grado, la venta por ensayo (satisfacción personal del comprador). Según él, por esta razón es que se encontraba en el artículo 322 del Código de Comercio una regla que debió hacerse extensiva al artículo 1384 del Código Civil (de 1936), y según la cual el comprador no puede rehusar el recibo de los géneros contratados si fueron conformes a las muestras o a la calidad prefijada en el contrato, designándose en todo caso a peritos cuyo dictamen obligaría a los contratantes.

Luis Muñoz (MUÑOZ, Luis. *Op. cit.*, tomo II, página 224) refiere que cuando la venta se hubiese hecho sobre muestras, o determinando una calidad conocida en los usos de comercio, no puede el comprador rehusar el recibo de los géneros contratados, siempre que sean conforme a las mismas muestras, o a la calidad prefijada en el contrato. En caso de resistirse a recibirlos por falta de esta conformidad, se reconocerán los géneros

4. Diferencias entre la compraventa a prueba y la compraventa sobre muestra

A decir de Guillermo A. Borda,[15] la compraventa sobre muestra tiene un punto de contacto con la venta a prueba o ensayo: el vendedor tiene derecho a demostrar que la cosa entregada tiene las calidades prometidas y como consecuencia, a exigir del comprador el cumplimiento del contrato. Pero estima que las diferencias son sustanciales:

4.1. En la venta a prueba, el comprador tiene una facultad, en cierta medida discrecional, de apreciación de las calidades o méritos de la cosa y el juez no podrá obligarlo a adquirirla si él ha manifestado no ser de su agrado, salvo en el caso de que su actitud sea evidentemente injusta o abusiva. En la venta de cosa de calidad determinada, el criterio de apreciación del mérito de ella es estrictamente objetivo;

4.2. En la venta a prueba, al comprador que no le satisface la cosa le basta con rechazarla; y si el vendedor pretende que su conducta ha sido abusiva, será a él a quien corresponda tomar la iniciativa para demostrarlo; en cambio, cuando se ha prometido calidad determinada, y el comprador entendiera que la cosa que se le ha entregado no la tiene, es él quien debe accionar;

4.3. En la venta a prueba, si la cosa no satisface al comprador, el contrato queda sin efecto, sin lugar a indemnización

por peritos, quienes atendiendo los términos del contrato y confrontando aquellos con las muestras, si se hubieren tenido a la vista para su celebración, declararán si los géneros son o no de recibo. En el primer caso, se tendrá por consumada la venta, quedando los efectos por cuenta del comprador; y en el segundo, se rescindirá el contrato, sin perjuicio de las indemnizaciones a que tenga derecho el comprador por los pactos especiales que hubiere hecho con el vendedor.

[15] BORDA, Guillermo A. *Op. cit.*, páginas 270 y 271.

entre las partes y sin que el comprador pueda exigir la entrega de cosas que le satisfagan; siendo muy distintas las consecuencias de la venta de cosa determinada.

Y es que mientras la venta a prueba es un acto sujeto a una condición suspensiva (que la cosa resulte del agrado del comprador), la venta de cosa de calidad determinada es perfecta desde el momento de la celebración.

Para Ernesto Clemente Wayar,[16] cuando se vende una cosa cuyas cualidades han sido tenidas en cuenta por el comprador para adquirirla, se está ante una venta de cosa de «calidad determinada»; en tal caso, el vendedor se libera entregando una cosa de las calidades requeridas, sin que sea dado admitir al comprador derecho a negarse a recibirla. Esta figura guarda —según Wayar— cierta semejanza con la venta a ensayo o prueba, pues en ambas la cosa debe satisfacer el gusto, agrado o requerimiento del comprador.

Pero puntualiza que entre ellas existe una notable diferencia: la venta a ensayo o prueba es condicional; la venta de cosa de calidad determinada es perfecta desde el momento mismo de su celebración. Es claro —dice—, en la primera la eficacia del negocio depende de la voluntad del comprador; en la segunda, solo se trata de que la cosa comprada reúna las cualidades requeridas, pero el negocio es plenamente válido desde su nacimiento.

Por su parte, Francesco Messineo[17] señala que la venta a prueba y la venta sobre muestra difieren en el sentido de que, en la venta a prueba, la determinación de la presencia de las cualidades pactadas (o la idoneidad de la cosa para el uso a que está destinada) depende de la apreciación, aunque no meramente arbitraria, del comprador, mientras que,

[16] WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, páginas 515 y 516.
[17] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, página 82.

en el segundo caso, hay un seguro y objetivo término de comparación dado por la muestra.

A la luz del artículo 1573 del Código Civil Peruano, bajo análisis, la compraventa sobre muestra es aquella que se celebra teniendo en cuenta a la vista catálogos, figurines, muestrarios y otros elementos afines que sirven como modelo; en ese sentido, la muestra se presenta o sirve como un parangón objetivo de carácter previo para calificar al bien que se compra.

Por el contrario, en la compraventa a prueba, la determinación de la calidad de la cosa depende de aquella apreciación —si bien objetiva— que se haga de la cosa cuando se realice la prueba a que se refiere el artículo 1572 del referido cuerpo legal, y es de carácter posterior a la celebración del contrato.

5. Diferencias entre la compraventa sobre muestra y la compraventa con muestra-tipo

A decir de Messineo,[18] diversa de la venta sobre muestra, es la venta sobre tipo de muestra (o sobre muestra-tipo), estipulada por medio de empleados o agentes del vendedor; en la que la función de la muestra-tipo es la de servir para dar al futuro comprador la indicación solo aproximativa de la cualidad de la cosa que se le ofrece (artículo 1522, segundo apartado del Código Civil Italiano de 1942); la resolución de la venta solo se admite si la diversidad es notable. También aquí, sin embargo, la venta es inmediatamente perfeccionada, cuando las partes estén de acuerdo sobre la cosa, en cuanto ésta pertenezca al género indicado por la muestra-tipo y sea determinada.

Agrega que cuando haya venta sobre tipo de muestra (y no venta sobre muestra) depende de cláusula contractual o,

[18] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, páginas 81 y 82.

en su defecto, de los usos (según argumento del artículo 1522, segundo apartado, del Código Civil Italiano).

Messineo estima conforme a la naturaleza de dichos tipos de venta el que, en el documento contractual, se haga mención de la realizada entrega de la muestra al comprador y que la muestra sea sellada, para que no sea posible su alteración, o en general marcada por el vendedor, para que quede excluida la eventual sustitución por parte del comprador.

Sobre el particular, Francesco Degni[19] expresa que en la venta sobre muestra, la mercadería debe corresponder perfectamente a la muestra, y en caso de falta de correspondencia, compete al comprador la acción contractual, mientras en la venta sobre tipo de muestra que los viajantes de comercio o los representantes suelen mostrar a los clientes para que éstos tengan una idea del género y de la naturaleza de la mercadería que adquieren, la muestra no es contemplada por la parte como único y exclusivo término de comparación entre la mercadería vendida y aquella por entregar, sino que sirve únicamente para dar al vendedor una indicación genérica de la cualidad de la mercadería pactada, o de su origen, y si ésta no corresponde tampoco aproximadamente a la muestra, no tiene determinadas cualidades, esto es, aquellas que la hagan clasificar en la categoría representada por el tipo, al comprador solo corresponde la acción redhibitoria, no la contractual, la cual podrá corresponderle solamente en caso la mercadería comprada no tenga las cualidades sustanciales, tales, estos, para hacerle asignar a una categoría distinta de aquella pactada.

En el Derecho Peruano tales distinciones no tienen mayor importancia práctica (más allá de que también resulte discutible el tema en su aspecto teórico). En todo caso, si alguna distinción, en cuanto a efectos, cabría formular, es

[19] DEGNI, Francesco. *Op. cit.*, páginas 188 y 189.

la que hace Manuel de la Puente,[20] cuando afirma que la compraventa determinando calidad conocida en el comercio, conocida por la doctrina como «compraventa sobre tipo de muestra», si bien está sujeta, como lo dice la Exposición de Motivos del artículo 1573 del Código Civil, a la misma regla que la venta sobre muestra, existe una diferencia de grado, pues la venta sobre muestra determina una conformidad concreta y exacta del bien con la muestra, mientras la venta determinando calidad conocida en el comercio implica una conformidad aproximada, menos estricta, que está referida a una mercadería tipo *standard*.

Según De la Puente, como consecuencia de aquella mayor largueza, dice Rubino, el comprador tiene derecho a la resolución solo si la disconformidad de la cosa respecto al tipo de muestra es «notable». Para establecer cuándo ocurre esto —agrega—, debe averiguarse ante todo las eventuales cláusulas contractuales que precisarán el límite de tolerancia; a falta de tales cláusulas, debe recurrirse a los eventuales usos en la materia. Si tampoco existieran usos, o no son suficientes para solucionar el supuesto concreto, procede tomar en consideración todas las circunstancias del caso (grado de la disconformidad, naturaleza de la cosa), apreciando sea en base a las evaluaciones corrientes sobre la materia en la vida empírica, sea en base a los factores subjetivos y peculiares del caso concreto.

En nuestra opinión —lo reiteramos—, nos encontramos frente a dos matices de una misma figura, los cuales resultarán, a la larga, de escasa o nula trascendencia para cualquier distinción práctica.

[20] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 163 y 164.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1573

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

Se arriba a idénticas conclusiones a través de las normas generales de contratos con prestaciones recíprocas, en especial los artículos 1428, 1429 y 1430, referidos a la resolución contractual.

CAPÍTULO OCTAVO

Compraventa sobre medida

COMPRAVENTA POR EXTENSIÓN O CABIDA

Artículo 1574.- «En la compraventa de un bien con la indicación de su extensión o cabida por un precio en razón de un tanto por cada unidad de extensión o cabida, el vendedor está obligado a entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato. Si ello no fuese posible, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos».

Antecedentes nacionales del artículo 1574

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836.

El Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836, abordó el tema en su artículo 1035: «Si se ha vendido un inmueble indicando lo que contiene en razón de su mensura, el vendedor está obligado, si el comprador lo exige, a entregar la cantidad indicada en el contrato; pero si esto no le es posible, o carece de la medida que se decía tener, sufrirá una disminución proporcional en el precio»; en tanto el Código Civil Peruano de 1852, lo hizo en el artículo 1397: «Si una cosa se vendió fijando el precio no por el todo, sino con arreglo a su extensión o cabida, como por ejemplo a tanto por fanegada, el comprador está obligado a pagar lo que se halle demás, y el vendedor a

devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos.— Solo tiene lugar esta disposición, cuando el exceso o falta no pasa de la décima parte del todo vendido»; y el Proyecto de Código Civil de 1890 legisló sobre el particular, en los artículos 1662: «La venta que se hace de las cosas por peso, número ó medida queda perfeccionada desde que se conviene en la cosa y en el precio; pero la propiedad no se trasmite ni pasa el riesgo al comprador hasta que se pesen, cuenten o midan.— Si esas cosas se venden en conjunto sin relación de su número, peso ó medida, se trasmite la propiedad y pasan los riesgos, al comprador, desde que se conviene en la cosa y en el precio», 1666: «La venta puede celebrarse en conjunto, ó por número, peso ó medida; lo primero, cuando las cosas se venden, formando de ellas un todo y por un solo precio, y lo segundo, cuando no se venden en masa por un solo precio ó aunque el precio es uno, no hay unidad en el objeto; ó cuando no hay unidad en el precio, aunque las cosas sean indicadas en masa», 1687: «La venta de un inmueble determinado puede hacerse: 1° Sin indicar área, pero por un precio determinado para toda ella; 2° Sin indicación de área, pero á razón de cierto precio por cada unidad ó medida superficial; 3° Con indicación de área, y bajo cierto número de unidades superficiales que se hayan de tomar de un terreno mayor, del cual aquella forma parte; 4° Con indicación de área y por cierto precio cada medida superficial, ya se exprese, ó nó el precio total; 5° Con indicación de área y por un precio único; y 6° Con indicación de área pero bajo condición de que no garantiza el contenido y que ninguno de los contratantes puede reclamar porque el área resulte ser mayor o menor que la indicada». y 1688: «Si la venta se ha celebrado con indicación de área que contiene el inmueble, y fijando el precio por unidad superficial, el comprador tiene derecho, caso de resultar mayor superficie para quedarse con el exceso, abonando su valor al precio estipulado; y, si resulta superficie menor, tiene derecho para que se le devuelva parte proporcional del

precio. En ambos casos, si el exceso ó la falta llegan a un décimo del área total designada por el vendedor, puede el comprador exigir rescisión del contrato».

Por su parte, el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, abordó el tema en el numeral 1397: «Si una cosa se vendió fijando el precio no por el todo, sino con arreglo a su extensión o cabida, como por ejemplo a tanto por fanegada, el comprador está obligado a pagar lo que se halle demás, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos. Sólo tiene lugar esta disposición, cuando el exceso o falta no pasa de la décima parte del todo vendido»; mientras el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926, lo hizo en su artículo 432: «Si una cosa se vendió fijando el precio no por el todo, sino con arreglo a su extensión o cabida, como por ejemplo a tanto por fanegada, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos.— Sólo tiene lugar esta disposición, cuando el exceso o falta no pasa de la décima parte del todo vendido» (Olaechea colocó las palabras «por ejemplo», entre comas, en su ejemplar de uso personal).

Por otra parte, el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936 trató sobre el particular en el artículo 1408: «Si una cosa se vendió fijando el precio no por el todo, sino con arreglo a su extensión o cabida, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos.— Sólo tiene lugar esta disposición cuando el exceso o falta no pasa de la décima parte del todo vendido»; en tanto el Código Civil Peruano de 1936, lo hizo en el artículo 1419: «Si una cosa se vendió fijando el precio no por el todo, sino con arreglo a su extensión o cabida, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos.—

Sólo tiene lugar esta disposición cuando el exceso o falta no pasa de la décima parte del todo vendido».

Ya dentro del proceso de reforma al Código Civil de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, abordó el punto en el artículo 48: «En la compraventa de un bien con la indicación de su extensión o cabida y por un precio no por el todo sino en razón de un tanto por cada unidad de extensión o cabida, el vendedor está obligado a entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato. Si ello no fuese posible el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos»; el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, en su artículo 1604: «En la compraventa de un bien con la indicación de su extensión o cabida y por un precio no por el todo sino en razón de un tanto por cada unidad de extensión o cabida, el vendedor está obligado a entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato. Si ello no fuese posible el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, en el numeral 1537: «En la compraventa de un bien con la indicación de su extensión o cabida y por un precio en razón de un tanto por cada unidad de extensión o cabida, el vendedor está obligado a entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato. Si ello no fuese posible, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerdan con el artículo 1574 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil Francés (artículo 1617), Código Civil Belga (artículo 1617), Código Civil Boliviano de 1831 (artículos 1035 y 1036), Proyecto Inédito de Código Civil de Andrés Bello (artículo 1574), Código Civil Chileno (artículo 1832), Código Civil Salvadoreño de 1860 (artículo 1635), Código Civil de la Provincia de Québec de 1866 (artículo 1501), Código Civil Uruguayo (artículo 1692), Código Civil Argentino (artículo 1345), Código Civil Colombiano (artículo 1888), Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1406), Código Civil Ecuatoriano (artículo 1799), Código Civil Costarricense de 1888 (artículo 1075), Código Civil Español (artículo 1469), Código Civil Nicaragüense de 1903 (artículo 2551), Código Civil Hondureño de 1906 (artículos 1626 y 1627), Código Civil Cubano de 1912 (artículos 1469 y 1470), Código Civil Brasileño (artículo 1136), Proyecto Franco-Italiano de las Obligaciones y Contratos de 1927 (artículos 344 y 345), Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico de 1930 (artículos 1358 y 1359), Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1936 (artículo 917), Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1496), Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1537), Anteproyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1954 (artículo 1103), Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1820), Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 601), Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 748).[1]

---

[1] Los textos de los numerales citados son los siguientes:
— *Código Civil Francés:*
Artículo 1617: «Si la venta de un inmueble se ha hecho con la indicación de la cabida, a razón de tanto la medida, el vendedor está obligado a entregarle al adquirente, si lo exige, la cuantía indicada en el contrato.

Y si no le resulta posible la cosa, o si el adquirente no lo exige, el vendedor está obligado a sufrir una disminución proporcional del precio».
— *Código Civil Belga:*
Artículo 1617.- «Si la venta de un inmueble se ha hecho con la indicación de la cabida, a razón de tanto la medida, el vendedor está obligado a entregarle al adquirente, si lo exige, la cuantía indicada en el contrato.

Y si no le resulta posible la cosa, o si el adquirente no lo exige, el vendedor está obligado a sufrir una disminución proporcional del precio».

— *Código Civil Boliviano de 1831:*
Artículo 1035.- «El vendedor está obligado a entregar la cosa, de la manera que se ha expresado en el contrato, pero bajo las modificaciones siguientes».
Artículo 1036.- «Si se ha vendido un inmueble indicando lo que contiene en razón de su mensura, el vendedor está obligado, si el comprador lo exige, a entregar la cantidad indicada en el contrato; pero si la cosa no le es posible, o carece de la medida que se decía tener, sufrirá una disminución proporcional en el precio».
— *Proyecto Inédito de Código Civil de Andrés Bello:*
Artículo 1832.- «Si se vende el predio con relación a su cabida, y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador proporcionalmente el precio; salvo que el precio de la cabida que sobre, alcance a más de una décima parte del precio de la cabida real; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato; y si desiste, se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla; y si esto no le fuere posible, o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio».
— *Código Civil Chileno:*
Artículo 1832.- «Si se vende el predio con relación a su cabida, y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio; salvo que el precio de la cabida que sobre, alcance a más de una décima parte del precio de la cabida real; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato; y si desiste, se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla; y si esto no le fuere posible, o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio; pero si el precio de la cabida que falte alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa, podrá el comprador, a su arbitrio, o aceptar la disminución del precio, o desistir del contrato en los términos del precedente inciso».
— *Código Civil Salvadoreño de 1860:*
Artículo 1635.- «Si se vende el predio con relación a su cabida y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio, salvo que el precio dé la cabida real, pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato, y si desiste se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla, y si esto no le fuere posible o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio, pero si el precio de la cabida que falte alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa, podrá el comprador a su arbitrio o aceptar la disminución del precio o desistir del contrato en los términos del precedente inciso».

— *Código Civil de la Provincia de Québec de 1866:*
Artículo 1501.- «Si un inmueble es vendido con indicación de su contenido de superficie, cualquiera que sean los términos, sea a tanto la medida, o mediando un solo precio por el todo, el vendedor está obligado a entregar toda la cantidad especificada en el contrato; si esta entrega no es posible, el comprador puede obtener una disminución del precio, según el valor de la cantidad que no ha sido entregada.

Si el contenido de superficie excede la cantidad especificada, el comprador debe pagar por tal exceso; o él puede, a su elección, remitirla al vendedor».
— *Código Civil Uruguayo:*
Artículo 1692.- «En los casos de los números 1° y 6° del artículo anterior, la venta es perfecta y pura desde su otorgamiento en la forma de ley, sin que los contratantes puedan hacerse cargo alguno en razón de la cabida que se encuentre.

En los casos de los números 2° y 3° del mismo artículo, la venta es condicional, como subordinada a la operación de mensura del precio, que debe practicarse.

En el caso del número 4° de dicho artículo, el vendedor es obligado a dar la superficie indicada en el contrato. Resultando una superficie menor, el vendedor debe completarla, si la otra parte lo exige. Pero si esto no es posible, o si el comprador no lo exige, debe el vendedor rebajar proporcionalmente el precio».
— *Código Civil Argentino:*
Artículo 1345.- «Si la venta del inmueble se ha hecho con indicación de la superficie que contiene, fijándose el precio por la medida, el vendedor debe dar la cantidad indicada. Si resultare una superficie mayor, el comprador tiene derecho a tomar el exceso, abonando su valor al precio estipulado. Si resultare menor, tiene derecho a que se le devuelva la parte proporcional al precio.

En ambos casos, si el exceso o la diferencia fuese de un vigésimo del área total designada por el vendedor, puede el comprador dejar sin efecto el contrato».
— *Código Civil Colombiano:*
Artículo 1888.- «Si se vende el predio con relación a su cabida, y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio; salvo que el precio de la cabida que sobre, alcance en más de una décima parte del precio de la cabida real; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio, o desistir del contrato, y si desiste, se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla; y si esto no le fuere posible, o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio».
— *Código Civil Venezolano de 1880:*
Artículo 1406.- «El vendedor está obligado a entregar la cosa en toda la cantidad expresada en el contrato, salvo las modificaciones siguientes:

Si la venta de un inmueble se ha hecho con expresión de su cabida, a razón de tanto por medida, el vendedor está obligado a entregar al comprador que lo exija la cantidad expresada en el contrato.

Cuando esto no es posible o el comprador no lo exige, el vendedor está obligado a sufrir una disminución proporcional en el precio.

Si se encuentra que la cabida del inmueble es superior a la expresada en el contrato, el comprador debe pagar la diferencia del precio; pero puede desistir del contrato, si el excedente del precio pasa de la veintena parte de la cantidad declarada».

— *Código Civil Ecuatoriano:*

Artículo 1799.- «Si se vende el predio con relación a su cabida, y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio, salvo que el precio de la cabida que sobre, alcance a más de una décima parte del precio de la cabida real; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato; y si desiste, se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla; y si esto no fuese posible, o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio; pero si el precio de la cabida que falte alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa; podrá el comprador, a su arbitrio, aceptar la disminución del precio o desistir del contrato, en los términos del precedente inciso».

— *Código Civil Costarricense de 1888:*

Artículo 1075.- «En la venta de bien mueble determinado a razón de tanto la medida, si se hubiere indicado en el contrato el precio total, toda diferencia da lugar a una disminución o aumento proporcional del precio».

— *Código Civil Español:*

Artículo 1469.- «La obligación de entregar la cosa vendida comprende la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato, mediante las reglas siguientes:

Si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si éste lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero, si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcional del precio o la rescisión del contrato, siempre que, en este último caso, no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Lo mismo se hará, aunque resulte igual cabida, si alguna parte de ella no es de la calidad expresada en el contrato.

La rescisión en este caso, sólo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda de la décima parte del precio convenido».

— *Código Civil Nicaragüense de 1903:*

Artículo 2551.- «Si la venta del inmueble se ha hecho con indicación de la superficie que contiene fijándose el precio por la medida, el vendedor

debe dar la cantidad indicada. Si resultare una superficie mayor, el comprador tiene derecho a tomar el exceso, abonando su valor al precio estipulado. Si resultare menor tiene derecho a que se le devuelva la parte proporcional al precio. En ambos casos, si el exceso fuese de un vigésimo del área total designada por el vendedor, puede el comprador dejar sin efecto el contrato».

— *Código Civil Hondureño de 1906:*

Artículo 1626.- «La obligación de entregar la cosa vendida comprende la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato, mediante las reglas siguientes:

Si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si éste lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcionada del precio o la rescisión del contrato, siempre que en este último caso no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Lo mismo se hará, aunque resulte igual cabida, si alguna parte de ella no es de la calidad expresada en el contrato.

La rescisión en este caso sólo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda la décima parte del precio convenido».

Artículo 1627.- «Si en el caso del artículo precedente resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio, si la mayor cabida o número no pasa de la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato; pero, si excediesen de dicha vigésima parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble o desistir del contrato».

— *Código Civil Cubano de 1912:*

Artículo 1469.- «La obligación de entregar la cosa vendida comprende la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato, mediante las reglas siguientes:

Si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si éste lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero, si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcional del precio o la rescisión del contrato, siempre que, en este último caso, no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Esto mismo tendrá lugar cuando sean dos o más fincas las vendidas por un solo precio; pero si además de expresarse los linderos, indispensables en toda enajenación de inmuebles, se designaren en el contrato su cabida o número, el vendedor estará obligado a entregar todo lo que se comprenda dentro de los mismos linderos, aun cuando exceda de la cabida o número en el contrato; y si no pudiere, sufrirá una disminución en el precio, proporcional a lo que falta de cabida o número, a no ser que el

contrato quede anulado por no conformarse el comprador con que se deje de entregar lo que se estipuló».

Artículo 1470.- «Si, en el caso del artículo precedente, resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio si la mayor cabida o número no pasa de la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato».

— *Código Civil Brasileño:*

Artículo 1136.- «Si, en la venta de un inmueble, se estipulase un precio por medida de extensión, o se determinase la respectiva área, y ésta no correspondiese, en cualquiera de los casos, las dimensiones dadas, el comprador tendrá el derecho de exigir el complemento del área, y no siendo eso posible, reclamar la rescisión del contrato o la rebaja proporcional del precio.

No le corresponde, entonces, ese derecho, si el inmueble fue vendido como cosa cierta y determinada, habiendo sido sólo enunciativa la referencia a sus dimensiones».

— *Proyecto Franco-Italiano de las Obligaciones y Contratos, de 1927:*

Artículo 344.- «Si la venta de un inmueble ha sido hecha con indicación del contenido, a razón de tanto la medida, el vendedor está obligado a entregar al comprador, si él lo exige, la cantidad indicada en el contrato.

Si esto no le es posible, o si el adquirente no lo exige, el vendedor está obligado a sufrir una disminución proporcional del precio».

Artículo 345.- «Si, por el contrario, en el caso del artículo precedente, se encuentra un contenido más grande que aquel expresado en el contrato, el adquirente tiene la opción entre suministrar el suplemento del precio, o de rescindir el contrato si el exceso sobrepasa la veinteava parte de la cantidad declarada en el contrato».

— *Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, de 1930:*

Artículo 1358.- «Obligación comprendida en la de entregar la cosa vendida.—

La obligación de entregar la cosa vendida comprende la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato, mediante las reglas siguientes:

Cuando la venta es de bienes inmuebles con expresión de su cabida.

Si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si éste lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcional del precio, o la rescisión del contrato, siempre que en este último caso, no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Lo mismo será aunque resulte igual cabida si alguna parte de ella no es de la calidad expresada en el contrato.

La rescisión en este caso sólo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda de la décima parte del precio convenido».

Artículo 1359.- «Obligación del comprador si la cabida resulta mayor que la expresada en el contrato.— Si en el caso del artículo precedente resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio si la mayor cabida o número no pasa la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato; pero si excediere de dicha vigésima parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble, o desistir del contrato».

— *Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1936:*

Artículo 917.- «Si la venta del inmueble fuere con designación del área, y el precio a tanto la medida, el vendedor deberá entregar dicha superficie. Cuando resultare una mayor, el adquirente tomará el exceso pagándolo al tipo fijado. Si fuere menor, tendrá derecho a la restitución proporcional del precio; pero en ambos casos, si la diferencia alcanzase al vigésimo, podrá dejar sin efecto el contrato. Le asistirá igual facultad, aunque el déficit fuere menor, siempre que acreditare la insuficiencia del área existente para llevar el fin a que destinaba el inmueble».

— *Código Civil Venezolano de 1942:*

Artículo 1496.- «El vendedor está obligado a entregar la cosa en toda la cantidad expresada en el contrato salvo las modificaciones siguientes:

Si la venta de un inmueble se ha hecho con expresión de su cabida, a razón de tanto por medida, el vendedor está obligado a entregar al comprador que lo exija, la cantidad expresada en el contrato.

Cuando esto no sea posible, o el comprador no lo exija, el vendedor estará obligado a sufrir una disminución proporcional en el precio.

Si se encuentra que la cabida del inmueble es superior a la expresada en el contrato, el comprador debe pagar la diferencia del precio; pero puede desistir del contrato si el excedente del precio pasa a la veintava parte de la cantidad declarada».

— *Código Civil Italiano de 1942:*

Artículo 1537.- «Venta sobre medidas.— Cuando un determinado inmueble se vende con indicación de su medida y por un precio establecido en razón de un tanto por cada unidad de medida, el comprador tiene derecho a una reducción, si la medida efectiva del inmueble es inferior a la indicada en el contrato.

Si la medida resulta superior a la indicada en el contrato, el comprador debe abonar el suplemento del precio, pero tiene la facultad de separarse del contrato cuando lo que exceda supere la vigésima parte de la medida declarada».

— *Anteproyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1954:*

Artículo 1103.- «Cuando la venta del inmueble fuere con designación del área, y el precio a tanto la unidad, si resultase luego una superficie mayor, el comprador deberá tomar el exceso, pagándolo al tipo fijado. Si la extensión resultare menor, tendrá derecho a la reducción proporcional del precio. En ambos casos, si la diferencia excediere el vigésimo del área convenida, podrá dejar sin efecto el contrato.

Análisis

De la legislación citada podemos apreciar que las tendencias respecto al tratamiento legislativo de este tema son variadas. Así, por ejemplo, existe aquel criterio que establece que en la compraventa de un bien indicando su extensión o cabida y por un precio en razón de un tanto por cada unidad de extensión o cabida, el vendedor está obligado a entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato. Si ello no fuese posible, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos.[2]

Otro parecer,[3] señala que si una cosa se vendió fijando el precio no por el todo, sino con arreglo a su extensión o cabida, como por ejemplo a fanegada, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos; disposición que solo tiene lugar, cuando el exceso o falta no pasa de la décima parte del todo vendido.

Un tercer criterio,[4] entiende el tema en el sentido que si se ha vendido un inmueble indicando lo que contiene en razón de su mensura, el vendedor está obligado, si el comprador lo exige, a entregar la cantidad indicada en el contrato;

En cualquier caso, queda a salvo el derecho de las partes para obtener la anulación del contrato, si hubiesen padecido error esencial».

— *Código Civil Guatemalteco de 1973:*

Artículo 1820.- «Si la venta fuere de bienes inmuebles y se hubiese hecho fijando su área, o a razón de un precio por unidad de medida, el comprador está obligado a pagar lo que se halle de más y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos, siempre que el exceso o falta no pase de la décima parte del todo vendido.

La acción para ejercitar este derecho prescribe en un año contado desde la fecha del contrato o del día fijado por las partes para verificar la medida».

— *Código Civil Boliviano de 1976:*

Artículo 601.- «(Venta con inidcación de medida)

I. Cuando se vende un inmueble con indicación de su medida y por un precio establecido en razón de tanto por cada unidad, si resulta que la medida efectiva es inferior a la indicada en el contrato el comprador tiene derecho a pedir una reducción proporcional del precio.
II. Si, por el contrario, la medida resulta superior a la indicada en el contrato, el comprador debe abonar un suplemento del precio, pero tiene la facultad de desistir si el exceso supera la vigésima parte de la medida declarada».

— *Código Civil Paraguayo de 1987:*

Artículo 748.- «Si la venta del inmueble fuere con designación del área, y el precio a tanto la medida, el vendedor deberá entregar dicha superficie. Cuando resultare una mayor, el adquirente tomará el exceso pagándolo al precio fijado. Si el área fuere menor, tendrá derecho a la restitución proporcional del precio; pero en ambos casos, si la diferencia alcanzare al vigésimo, podrá dejar sin efecto el contrato.

Le asistirá igual facultad, aunque el déficit fuere menor, siempre que acreditare la insuficiencia del área existente para llenar el fin a que destinaría el inmueble».

[2] Así establecen, entre otros, el Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1397, primer párrafo), el Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925 (artículo 1397), el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926 (artículo 432, primer párrafo), el Proyecto del Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1408, primer párrafo), el Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1419, primer párrafo), el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 48), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil, del año 1981 (artículo 1604), el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano, del año 1984 (artículo 1537), el Código Civil Francés (artículos 1585 y 1617), el Anteproyecto de Código Civil Argentino, de 1954 (artículo 1103), el Código Civil Paraguayo de 1987 (artículos 747, literales b y c) y el Código Civil Ecuatoriano (artículo 1798).

[3] Tal es el caso del Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1397, segundo párrafo), el Primer Anteproyecto del Libro Quinto del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925 (artículo 1397, segundo párrafo), el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926 (artículo 432, segundo párrafo), el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1408, segundo párrafo), el Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1419, segundo párrafo), el Código Civil Ecuatoriano (artículo 1799) y el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1820).

[4] Bajo esta línea de pensamiento, encontramos al Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836 (artículo 1035), el Anteproyecto de Código Civil Argentino de 1954 (artículo 1103) y el Código Civil Francés (artículo 1617, segundo párrafo).

pero si esto no le es posible, o carece de la medida que se decía tener, sufrirá una disminución proporcional en el precio.

1. Antecedentes

El Doctor Manuel Augusto Olaechea[5] explica que el Proyecto de Código Civil de 1936, elaborado por la Comisión Reformadora, complementa los dispositivos concernientes a la estabilidad de la compraventa que fue estipulada sobre la base de la unidad de medida y de la que se verificó con la calidad de «*ad corpus*». Según el artículo 1397 del Código Civil de 1852, si se vendió una cosa por unidad de medida, el comprador está obligado a pagar lo que resulte de más, y el vendedor a devolver lo que se encuentre de menos; y si la diferencia hallada excede de un décimo, el comprador podía pedir la rescisión del contrato. Refiere Olaechea que nada establecía el Código Civil de 1852 para el caso en que la venta tuviese lugar «*ad corpus*», y aunque no era dudoso que debía resolverse por analogía del artículo 1574 que formaba parte del título de la locación-conducción, se ha contemplado directamente la hipótesis. Agrega que el Proyecto suscitaba una cuestión de hecho, para decidir si la intención de las partes fue vender en bloque por un precio único, o si fue vender a tanto por la unidad de extensión o cabida, en cuyo evento la dimensión es dato eminente del problema y no meramente enunciativo como en el primero.

Por su parte, el Doctor León Barandiarán,[6] refiere que el artículo 1419 del Código de 1936 se ocupa de la venta de un inmueble en que el precio se ha fijado con arreglo a su extensión o cabida. Considera que en este caso, la venta no es *ad corpus*, que es el caso tratado en el artículo 1423. En la venta *ad mensuram* —dice León— se garantizan recíprocamente las partes, vendedor y comprador, que el precio equivale a la extensión del inmueble determinada en el contrato, y que cualquiera diferencia de más o de menos obliga, ya al comprador o ya al vendedor, a satisfacer al otro el valor de tal diferencia. La venta por cabida se produce cuando señalándose el número de medidas de la extensión del inmueble (por ejemplo, por hectáreas o por metro cuadrado y así, *verbi gratia*) y fijándose el precio por unidad de medida (una cantidad de dinero por cada unidad), viene a quedar el precio determinado por la cantidad que resulte de multiplicar los dos datos. Ahora bien, si se encuentra una extensión mayor, ese exceso debe ser abonado por el comprador al vendedor; estableciéndose la cantidad correspondiente que resultará de multiplicar el dato del precio determinado en el contrato por unidad de extensión por el número de éstas que represente el exceso. Y agrega que si por el contrario, se encuentra una extensión menor, por el defecto calculado idénticamente a la forma como se ha dicho antes, el vendedor debe abonar la diferencia del precio que recibiera de más, devolviendo esa diferencia al comprador. Según León es en sí irrelevante que en el contrato se haya dicho o no cuál es el precio total considerado sobre el bien. Lo esencial es que no se haya considerado el precio *per aversionem*, de modo que el exceso o la falta en la cabida pueda producir el pago de la respectiva diferencia que resulte entre el número de unidades de extensión indicadas en el contrato a un precio unitario predeterminado y el número que efectivamente tiene el inmueble.

2. La compraventa sobre medida en el Código Civil de 1984. Generalidades

De las obligaciones que la ley impone al vendedor, podría sostenerse que la principal consiste en transferir la propiedad del bien (artículo 1549). Esta obligación se cumplirá de acuerdo a lo prescrito por los artículos 947 y 949 del propio Código, los mismos que establecen que la propiedad

---

5 OLAECHEA Y OLAECHEA, Manuel Augusto, *Op. cit.*, página 39.
6 LEÓN BARANDIARÁN, José. *Op. cit.*, tomo I, página 68.

mueble se transfiere por la entrega, en tanto la propiedad inmueble se transfiere por el solo consentimiento de las partes, salvo disposición legal o pacto diversos.

Pero, como se recuerda, la otra obligación —también muy importante— que tiene el vendedor con respecto al comprador es la de entregar el bien.

No obstante que la entrega no es siempre necesaria para que opere la transferencia de propiedad (en el caso de los inmuebles), no es menos cierto que dicha entrega será absolutamente necesaria para que el nuevo propietario pueda ejercer sobre el bien todos los atributos que le confiere el derecho de propiedad adquirido.

A pesar de que nuestro Código Civil hace referencia, en diversas ocasiones, dentro de las normas de obligaciones del vendedor, al término «entrega» (artículos 1550 a 1557), no existe una sola que aluda directamente al contenido de dicha entrega.

Sin embargo, en tal sentido debemos señalar que el artículo 1550 aclara un poco el panorama. Este numeral establece que «El bien debe ser entregado en el estado en que se encuentre en el momento de celebrarse el contrato, incluyendo sus accesorios», lo que equivale a decir que el bien debe ser entregado tal como se encontraba cuando se celebró el contrato, o sea, ni en mayor ni en menor cantidad, así como tampoco ni en mejor ni en peor estado de conservación.

3. Los principios de identidad e integridad del pago en las obligaciones de dar

Estrecho vínculo con la obligación que asume el vendedor, de entregar un bien al comprador y transferirle la propiedad del mismo, tienen los principios de identidad e integridad en el pago de las obligaciones de dar.

La obligación de entregar en propiedad es, sin duda, una de dar. Esta obligación asume, por consideraciones privativas a la transferencia de propiedad que ella implica, características especiales. No obstante, se trata, como hemos dicho, de una obligación de dar, y a ella resultan pertinentes los principios antes anotados —de aplicación, por lo demás, a la generalidad de obligaciones civiles—.

El principio de identidad está contemplado en el artículo 1132 del Código Civil Peruano, el mismo que establece que «El acreedor de bien cierto no puede ser obligado a recibir otro, aunque éste sea de mayor valor». La importancia de este principio en relación al tema de la compraventa sobre medida estriba, fundamentalmente, en el hecho de que el vendedor se encuentra obligado a entregar el bien convenido y no otro. Decimos esto, porque podría sostenerse que en el caso de obligarse el vendedor a transferir la propiedad de un bien de determinadas dimensiones, y luego entregar otro de dimensiones distintas, se estaría trasgrediendo el principio de identidad en el pago de la prestación, ya que, en buena cuenta, lo entregado (pagado) no equivaldría al objeto de la prestación convenida. Se trataría de un bien distinto.

No obstante ello, consideramos que la apreciación que acabamos de anotar, no resulta válida, ya que en realidad el principio de identidad de la prestación a lo que apunta es al pago con idéntica prestación que la convenida, mas no al pago con la prestación convenida, pero en la hipótesis de que tenga dimensiones distintas.

Dentro de tal orden de ideas, creemos que el principio que estaría en juego en el tema de la compraventa sobre medida, sería, no el de identidad en el pago de la prestación, sino el de integridad en el pago de la misma.

Como es sabido, el principio de integridad en el pago está recogido por los artículos 1220 y 1221 del Código Civil Peruano. La primera de las normas citadas establece que «Se entiende efectuado el pago sólo cuando se ha ejecutado íntegramente la prestación», en tanto que el segundo de los referidos preceptos señala que «No puede compelerse al acreedor a recibir parcialmente la prestación objeto de la

obligación, a menos que la ley o el contrato lo autoricen. [...]».

Decimos que resulta relevante para el tema de la compraventa sobre medida el análisis del principio de integridad en el pago de la prestación, ya que en realidad aquello que se va a discutir es, precisamente, si se ha efectuado o no un pago idóneo.

El supuesto ideal en toda obligación de dar y, específicamente, en toda obligación de transferir la propiedad y entregar el bien por parte del vendedor al comprador, es que aquel entregue el bien exactamente de conformidad con lo pactado. Pero podrían ocurrir, por las más diversas causas, situaciones de excepción en las cuales, no obstante que se entregue el bien objeto de la prestación de dar, la entrega del mismo revista cantidades o dimensiones distintas o diversas a las originalmente convenidas.

Creemos que aquí, en el último de los supuestos anotados, el deudor iría contra el principio de integridad en el pago, pues estaría pagando con cantidades diversas a aquellas que se obligó a entregar.

Pero aun en este caso, el tema revestiría ciertos matices, pues cabría la posibilidad de que el bien entregado tenga dimensiones mayores o menores a las pactadas.

Nos referiremos en forma separada a cada una de estas hipótesis.

(a) En el supuesto que el bien entregado tenga mayores dimensiones que las convenidas, consideramos que podría concluirse en que el pago se ha producido, y, por tanto, dicho exceso podría representar —de ser el caso— una situación de pago indebido, si es que se configurasen los requisitos que el Código Civil contempla para el mismo.

(b) En la eventualidad de que el bien entregado tenga dimensiones o cantidades inferiores o menores a las convenidas, sin lugar a dudas se podría configurar un supuesto de trasgresión al principio de integridad en el pago, ya que —en buena cuenta— no se estaría efectuando un pago íntegro.

Dentro de tal orden de ideas, el comprador podría negarse a recibir el bien, en estricta aplicación de lo establecido por el primer párrafo del artículo 1221 del Código Civil Peruano; en tanto que el vendedor no podría compeler al comprador a recibir dicho bien, en razón de lo prescrito por la aludida norma.

Vemos, pues, que el tema de la compraventa sobre medida, tiene estrecha relación con principios de la teoría general de las obligaciones, y —en especial— con el principio de integridad en el pago.

Pero resulta imprescindible aclarar que el principio de integridad en el pago, y el derecho que otorga el artículo 1221 del Código Civil Peruano al acreedor para negarse a recibir un pago parcial, tienen estricta vigencia en tanto estemos en momentos previos a la verificación o ejecución de dicho pago. No será de aplicación el derecho del acreedor a negarse a recibir el pago —por razones obvias— luego de verificado éste, pues en tal supuesto no cabría negativa alguna a dicha recepción, en tanto que la misma ya se habría producido.

En tal situación, lo único que sería factible, es que el acreedor —que luego de recibir el bien objeto de la prestación descubre que el mismo ha trasgredido el principio de integridad— efectúe un reclamo al deudor, de acuerdo a los principios generales recogidos en las normas del Código sobre Derecho de Obligaciones y Contratos — Parte General, en especial los preceptos relativos al contrato con prestaciones recíprocas.

No está demás decir que para el caso del contrato de compraventa, todas las expresiones señaladas deberán concordarse con los principios relativos al Capítulo de la compraventa sobre medida.

4. Bienes susceptibles de constituir objeto de la prestación del vendedor en la compraventa sobre medida

Consideramos pertinente, en este punto de nuestro trabajo, hacer mención a que dentro de los conceptos anotados hasta este momento, vemos que cualquiera de los bienes contemplados por los artículos 885 y 886 del Código Civil Peruano podría constituir objeto de la prestación del vendedor, vale decir que éste podría consistir en cualquier bien mueble o inmueble de los ahí enumerados.

Pero además de estas características, dicho bien podría ser uno cierto, incierto o fungible.

Independientemente de si se trata de la obligación de dar un bien o de dar cantidades de bienes, los problemas que eventualmente suscita la compraventa sobre medida, serán pasibles de presentarse en ambos supuestos; vale decir, se trate de una divergencia entre las dimensiones verdaderas del único bien entregado, en relación a la obligación de la cual constituye objeto, o se trate de una divergencia de cantidades respecto de los diferentes bienes que constituyan la prestación ejecutada (sobre todo en las obligaciones que consisten en dar cantidades de cosas).

5. Concepto

Se define a la compraventa sobre medida como aquella en la cual los elementos esenciales-especiales, como lo son el bien y el precio, se van a determinar de acuerdo a la extensión o cabida que tenga el bien objeto de la obligación del vendedor y al número de unidades de extensión o cabida que se tomen como referencia.

De acuerdo a lo enunciado, esta venta podría establecerse fijando un precio en razón de cada unidad de extensión o cabida, de modo que el precio total, señalado o no, sea el simple resultado de una operación matemática, consistente en multiplicar el precio pactado para cada unidad de extensión o cabida por el número de unidades de que está compuesto el bien. Es decir, que en un caso se conoce el precio a pagar por cada unidad de extensión o cabida, la extensión total del bien, y el precio global, y en el otro, el precio global —aún desconocido— resulta de multiplicar esos dos factores.[7]

Como puede advertirse, los dos supuestos mencionados cuentan con un elemento común constituido por la expre-

[7] A pesar de haber compartido este criterio en la época en que se elaboró el Código Civil de 1984, el Doctor Manuel de la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 166 a 169) considera que el artículo 1574 no regula un supuesto de compraventa por cabida. Discrepamos de su actual parecer, ya que creemos que la expresión «compraventa sobre medida» es aplicable a bienes cuya mensura se debe hacer en dos dimensiones (por ejemplo terrenos) y la expresión «compraventa por cabida» debe emplearse referida a bienes cuya mensura deba hacerse en tres dimensiones (por ejemplo litros o galones de algún producto).

Seguidamente las palabras del Doctor Manuel de la Puente y Lavalle:

«Algunos autores, cuya posición compartí en el pasado, consideran que este artículo consagra la compraventa *ad mensuram*, pero conviene tomar en consideración que en este tipo de compraventa el precio resultará de la medición del bien, de tal manera que habrá que recurrir primero a la mensura y, practicada ésta, multiplicar la medida resultante por el precio por unidad convenido, lo que determinará el precio total de la compraventa. Por ejemplo, se vende el fundo 'Santa María', cuya área no se conoce, a S/. 100,000.00 la hectárea. Si de la mensura resulta que el fundo tiene 100 hectáreas, el precio total será de S/. 10'000,000.00.

Esto no ocurre en el caso del artículo 1574, que se refire a la compraventa de un bien con la indicación de su extensión o cabida, que se conoce, y por un precio en razón de un tanto por cada unidad de extensión o cabida. La operación es más sencilla pues basta multiplicar la cabida por el precio de cada unidad de cabida para obtener el precio total. Es lo que en doctrina se conoce generalmente como 'compraventa por cabida'.

Supongamos el caso de la compraventa de un terreno que se indica que tiene un área de 15,000 metros cuadrados, cuyo precio es de S/. 100.00 por metro cuadrado. Al momento de hacer la entrega del terreno al comprador se descubre que sólo tiene un área de 14,000 metros cuadrados.

Aplicando los principios generales sobre el derecho de las obligaciones, se tendria que, de conformidad con el artículo 1220 del Código Civil, se

entendería que el vendedor no habría ejecutado íntegramente la prestación a su cargo, cuya consecuencia sería no dar por efectuado el pago, lo que daría lugar, a su vez, a que el comprador pudiera pedir la resolución de la relación jurídica obligacional creada por el contrato de compraventa por cumplimiento parcial o defectuoso de la obligación del vendedor, o la excepción de incumplimiento de que trata el artículo 1426 del Código Civil.

Inspirándose en el principio de conservación del contrato, el artículo 1374 del Código Civil evita estas consecuencias estableciendo que en la compraventa con expresión de cabida si no fuese posible que el vendedor entregue al comprador la cantidad indicada en el contrato, el vendedor está obligado a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos, sin resolverse la relación jurídica obligacional creada por el contrato. El Código presume que el comprador siempre habría adquirido el terreno aun teniendo 14,000 metros cuadrados en vez de 15,000, condicionado a que el vendedor le abone la diferencia de precio ascendente a S/. 100,000.00.

Similar solución se daría si el terreno tuviera 16,000 metros cuadrados en lugar de 15,000; en este caso el contrato de compraventa conservaría su eficacia, pero el comprador estaría obligado a pagar lo que se halle de más, o sea S/. 100,000.00.

Para que opere esta excepción a la regla general de la resolución de la relación jurídica obligacional creada por el contrato y de la excepción de incumplimiento no sólo es necesario, como se verá después, que la diferencia de cabida sea de poca entidad, sino también tanto que las partes declaren que desean celebrar un contrato de compraventa a un precio por unidad de medida cuanto que hagan en el contrato expresión de la cabida. Faltando uno u otro requisitos la regla del artículo 1374 del Código Civil no sería aplicable. Esto es así porque las partes deben estar conscientes de que se están sometiendo a un régimen singular, con consecuencias jurídicas diferentes a las reglas generales.

Puede celebrarse un contrato de compraventa de un bien en el que se expresa la cabida del mismo y el precio de la unidad de cabida, no obstante lo cual no será una compraventa por cabida sujeta a las reglas de los artículos 1574 a 1576 del Código Civil si no se manifestara, expresa o tácitamente, que la operación se hace por un precio en razón de un tanto por cada unidad de medida. Se trataría de una simple compraventa en la que la cabida se multiplicaría por el precio de la unidad de cabida, lo que daría un precio total, pero que no estaría sujeto a reajuste si la cabida real fuera diferente de la indicada en el contrato. Simplemente se daría lugar, como se ha visto, a una resolución por incumplimiento parcial o defectuoso de la obligación, o a la excepción de incumplimiento.

Asimismo serían de aplicación estas últimas consecuencias si pese a expresarse en el contrato el precio por unidad de cabida, no se indicara ésta.

El Código Civil peruano no se ha colocado en el caso de que cualquier diferencia de menor cabida pueda determinar que el comprador no pueda destinar el bien a la finalidad que pretende darle. Por ejemplo, el comprador adquiere un terreno con determinada área y medidas perimétricas

sión del número de unidades de extensión o cabida del bien, su extensión o cabida total y el precio por cada unidad de extensión o cabida del mismo.

Es por eso que esta modalidad de compraventa debe su nombre a la extensión, elemento de identificación obligatorio.

La compraventa sobre medida fue concebida solo para ser aplicable a la venta de predios, terrenos y edificaciones, porque para determinar un precio debe delimitarse su medida. Así lo entienden Códigos como el Español, que habla de la venta de inmuebles; haciendo lo propio el Código Italiano y el Argentino. En el otro extremo tenemos a los Códigos Civiles Portugués y Peruano. Así, el Peruano utiliza el término genérico de «bien», sin distinción alguna, por lo que incluye a los bienes muebles.

La Comisión Revisora del Código Civil Peruano,[8] establece los siguientes conceptos a manera de Exposición de Motivos del artículo 1574:

> Este artículo regula la modalidad de compraventa que la doctrina conoce con el nombre de *ad-mensuram,* por unidad de extensión o cabida y se establece la obligación del vendedor de entregar en propiedad la cantidad de unidades de extensión o cabida acordada por las partes.
>
> Esta modalidad es aplicable a todos aquellos bienes susceptibles de ser medidos con unidades de extensión o cabida, sean éstos muebles o inmuebles corporales.

para construir sobre él un edificio que requiere ocupar la totalidad del terreno, sin disminución alguna. En tal caso, no debería ser de aplicación el artículo 1574, sino permitir al comprador solicitar la rescisión del contrato, lo que sólo se permite, como se verá más adelante, en el artículo 1575 cuando el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es mayor que un décimo de la indicada en el contrato. Sería conveniente salvar esta omisión en una futura reforma del artículo 1574 del Código vigente».

[8] COMISIÓN REVISORA DEL CÓDIGO CIVIL PERUANO. BIGIO CHREM, Jack. *Exposición de Motivos Oficial del Código Civil Peruano de 1984. Compraventa Sobre Medida.* En: Diario Oficial *El Peruano,* martes 20 de septiembre de 1988, separata especial, páginas 11 y 12.

Tal como expresó José León Barandiarán, en la venta *admensuram* se garantizan recíprocamente las partes, vendedor y comprador, que el precio equivale a la extensión del inmueble determinada en el contrato, y que cualquier diferencia de más o de menos obliga, ya al comprador o ya al vendedor, a satisfacer al otro el valor de tal diferencia.

Ante la circunstancia que el vendedor no pueda entregar al comprador el bien en la medida acordada, el legislador quiere, con esta regla, permitir la subsistencia del contrato, señalando, en consecuencia, que el precio se pagará en relación a la medida verdadera del bien materia del contrato que sí puede ser entregado. De este modo, si se pagó de menos, el comprador deberá abonar el reintegro correspondiente y si se pagó de más el vendedor deberá restituir el exceso que recibió, tal como lo prevé la Ejecutoria Suprema de 1972, la misma que señaló: 'No habiéndose probado la posibilidad de que el vendedor entregue al comprador la diferencia de menos en el área del terreno vendido, debe devolver el equivalente del precio.'

Nótese que, para la aplicación de este artículo se debe cumplir con dos requisitos copulativos: por un lado, se debe haber hecho indicación de la extensión o cabida correspondiente, y por otro, el precio debe haber sido fijado en relación a cada tanto de extensión o cabida. *Sin embargo, se debe entender que también se debe aplicar este artículo en los casos en que el precio haya sido señalado por el todo, por cuanto bastará una simple operación matemática para conocer el precio correspondiente a cada unidad (para lo cual se requiere que se haya especificado la extensión o cabida), con lo que se cumplirá el requisito establecido.* (La cursiva es nuestra)

Es claro que el vendedor, como cualquier parte contratante, se obliga en los términos señalados en el contrato, por lo que deberá, en principio, entregar las unidades pactadas.

Por ejemplo, 'A' se obliga a transferir en propiedad a 'B' una parte determinada de un lote de terreno (el cual forma parte de otro de mayor área) y establecen que el área del lote materia de la venta es de 1,000 metros cuadrados. Es evidente que si 'A' entrega en propiedad el lote con un área de 850 metros cuadrados, 'B' tiene derecho a requerir a aquel, la entrega de los 150 metros cuadrados faltantes, ya que tal exigencia es físicamente posible.

Es de advertir que el vendedor no siempre se encuentra en aptitud de entregar al comprador la cantidad prometida en el contrato, pues podría encontrarse ante una situación de imposibilidad material.

Pero ¿qué debe entenderse por imposibilidad? No debe ser considerada como imposibilidad la circunstancia de que el vendedor no pueda transferir la propiedad de todas las unidades, porque algunas de ellas sean de propiedad de terceros. En dicho caso se aplicarán las reglas de la venta de bienes parcial o totalmente ajenos. Debe tenerse presente que con arreglo a lo dispuesto en el Código Civil vigente, la compraventa de bien ajeno es legalmente posible, pues el vendedor se encuentra en aptitud de adquirirla (por compraventa, permuta, donación, adjudicación en pago, herencia, legado, prescripción adquisitiva, etc.) y luego enajenarla al comprador.

Tampoco debe interpretarse por imposibilidad, la pérdida, después de la conclusión del contrato, de los bienes vendidos, porque en dicho caso se aplican las reglas del riesgo del contrato por la pérdida del bien.

Por imposibilidad se debe entender la circunstancia de que la unidad del bien se vea afectada o que él no exista en mayor o menor extensión. Así, si 'A' debe entregar a 'B' un lote de terreno de 200 metros cuadrados y éste existe con 196 ó 204 metros cuadrados, no es posible separar los 4 metros de más, ni obtener los 4 metros menos, por cuanto la unidad del lote de terreno no lo permite. O, si 'A' debe entregar en propiedad a 'B' una mesa determinada, sobre la que el vendedor ha declarado una cierta extensión, que resulta en realidad no tener.

Es importante tener en cuenta, que la solución del reajuste del precio, prevista en este precepto, no es el único remedio al que pueden acudir las partes. En efecto, cuando concurran los requisitos del error o del dolo, el perjudicado por dichos vicios del consentimiento puede plantear la correspondiente acción de anulabilidad.

Finalmente, debe advertirse que el aumento o disminución del precio, como consecuencia de la diferencia en la extensión o en la cabida, debe efectuarse teniendo en cuenta el

precio pactado, aunque el valor del bien haya aumentado o disminuido con posterioridad a la fecha de celebración del contrato o que en dicho momento el valor real del bien fuera diferente al convenido.

Hasta aquí las expresiones de la Comisión Revisora del Código Civil.

Por nuestra parte, discrepamos del pensamiento de la Comisión Revisora en los términos subrayados, pues ella confunde a la compraventa sobre medida con la compraventa en bloque.

A nuestro entender, con el artículo 1574 el Código Civil Peruano inicia el tratamiento del tema de la compraventa sobre medida, propiamente dicha, más conocida como compraventa *ad mensuram*.

Cuando se vende un bien cualquiera sin indicación de su extensión o cabida, ocurre que estamos ante una compraventa en bloque o *ad corpus*, que podría ser calificado como el supuesto general de este contrato.

Con ello queremos expresar que la compraventa sobre medida representa una manera especial, pero no por ello extraña, de celebrar un contrato de compraventa. No se entiendan estas palabras en el sentido errado de suponer que la compraventa sobre medida es un supuesto de excepción. Todo lo contrario, se trata de una modalidad muy difundida en relación a la manera o forma de celebrar los contratos de compraventa.

Es por ello que la compraventa sobre medida no deja de ser eso: una compraventa; con la salvedad de que la ley desea brindar soluciones específicas al tema, dada la posibilidad de ocurrencia de diversas hipótesis susceptibles de generar confusión, y en aras de resolver eventuales conflictos entre los contratantes, buscando obtener —dentro de lo posible— la mayor equidad entre las partes.

El artículo 1574, bajo análisis, tiene, como puede deducirse claramente de su texto, dos elementos fundamentales:

(a) En el contrato se ha señalado la extensión o cabida del bien.
(b) El precio total —señalado o no— se ha pactado en razón de un tanto por cada unidad de extensión o cabida, tanto que sí consta en el contrato.

Como puede apreciarse, los elementos anotados son los dos únicos que marcan la diferencia entre una compraventa en bloque o *ad corpus* y una compraventa sobre medida o *ad mensuram*. En la compraventa *ad corpus* no estaremos en presencia de esos dos elementos.

El rasgo distintivo de la compraventa sobre medida está dado —fundamentalmente— por haber celebrado el contrato teniendo especial consideración en el número de unidades de extensión o cabida que posea el bien o los bienes vendidos, y asignando o no un precio al todo, pero relacionando directamente ese precio con cada unidad de extensión o cabida que posea dicho bien.

Lo que queremos expresar, es que el precio que se obtenga por el mismo no es, de manera alguna, resultado de una apreciación global del bien.

El precio de la venta es resultado de una simple operación aritmética, consistente en la multiplicación del número de unidades de extensión o cabida que tenga el bien por el precio pactado en razón de cada unidad de extensión o cabida.

Con ello queremos decir que lo fundamental para los contratantes (comprador y vendedor) ha sido asignar un precio a cada unidad de extensión o cabida, mas no asignar un precio al bien en su conjunto, independientemente de que el mismo se hubiera consignado o no en el contrato.

No obstante lo que acabamos de señalar, debe precisarse que no será irrelevante el precio total —señalado o no— (independientemente de haber anotado el que corresponde a cada unidad de extensión o cabida), ya que en buena cuenta será dicho precio el que deba abonar el comprador

al vendedor, en razón de la multiplicación antes mencionada, razón por la cual en la práctica también revestirá importancia el monto total obtenido, pues el mismo constituye el precio total a pagar.

Lo que queremos dejar en claro es que dicho precio, sobre el cual evidentemente también existe un acuerdo entre los contratantes, se obtiene a través de una operación matemática y no en base a un simple cálculo sobre el bien en su conjunto.

Dentro de tal orden de ideas, vemos que para el caso de la compraventa sobre medida tiene especial relevancia el que se haya celebrado el contrato de acuerdo a los elementos anotados en el propio artículo 1574, bajo análisis.

Decimos esto, pues de lo contrario no resultaría imaginable que dicho contrato fuese una compraventa sobre medida, al no estar presente alguno de los dos factores que hacen posible la realización de la operación aritmética aludida en párrafos anteriores; o, incluso, poder presentar el supuesto en que no estemos en presencia de ninguno de los dos factores anotados, caso en el cual resultaría evidente que se trataría de una compraventa *ad corpus* o en bloque y no de una compraventa sobre medida o *ad mensuram*.

Consideramos pertinente detenernos en el punto del artículo 1574, en el cual se establece la obligación del vendedor de entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato.

Estimamos innecesario el argumento mencionado, por la sencilla razón de que resulta evidente que el vendedor se encuentra obligado a entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato. Esto no es novedoso, pues anteriormente nos referimos al punto, al tratar acerca del principio de integridad en el pago.

El deudor está siempre obligado a entregar la cantidad en que consiste la prestación debida; y aplicando este principio general del Derecho de las Obligaciones al punto específico del contrato de compraventa, podríamos decir que el vendedor se encontrará obligado a entregar el bien en sus

dimensiones exactas, tal como haya sido pactado en el contrato (esto, a pesar de que no se hubiesen establecido numéricamente dichas dimensiones).

Por ello es que consideramos resulta un tanto peligrosa la afirmación efectuada sobre el artículo 1574, en el sentido que en la compraventa sobre medida el vendedor está obligado a entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato, debido a que podría deducirse de la misma —en una interpretación asistemática de la norma—, que si no se tratara de una compraventa sobre medida, el vendedor no estaría obligado a entregar la cantidad pactada. Es evidente que sí lo estaría. Lo que ocurre en la compraventa sobre medida, es una especie de reafirmación de este principio, pudiéndose sostener que en la compraventa sobre medida el vendedor se encuentra obligado —por excelencia—, a entregar la cantidad pactada.

Por lo demás, nos ratificamos en la percepción de que deviene en impertinente haber señalado la frase aludida en el primer párrafo, *in fine*, del artículo 1574, bajo comentario.

6. Obligación de reintegro de parte del bien o devolución de parte del precio

Ahora nos corresponde analizar el sentido que debe darse al segundo párrafo del artículo 1574, cuando establece que si no fuese posible entregar al comprador la cantidad indicada en el contrato, aquel estará obligado a pagar lo que se halle de más, y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos.[9]

---

[9] Según el Doctor Manuel de la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 171 a 173), al referise al fundamento del sistema adoptado por el Código nacional a este respecto, estima que la diferencia entre la cabida real del bien y la señalada en el contrato de compraventa constituye, sin duda, un error.

Estimamos que el problema radica en establecer si se trata de un error vicio, que según el artículo 201 del Código Civil es causa de anulación del contrato cuando sea esencial y conocible de la otra parte, o un mero error de cálculo, que de acuerdo con el artículo 204 del mismo Código, no da lugar a la anulación del contrato sino solamente a su rectificación, salvo que consistiendo en un error sobre la cantidad, haya sido determinante de la voluntad.

Recuerda De la Puente que Borrel considera que tal diferencia constituye un error vicio, de igual modo que viciaría el consentimiento un error sobre el precio. «En rigor —dice—, por consiguiente, procedería la nulidad o la anulabilidad del contrato; mas, para evitar que deba llevarse a este extremo, el Código (español) ha creído preferible adoptar soluciones justas, bien que menos trascendentales; pero no ha seguido el mismo criterio en este caso que en el de que el error verse sobre el precio, sin duda porque, para fijar un precio distinto del consignado, no suele encontrarse en el mismo contrato un término de comparación, como el que existe en el error sobre la cuantía de la cosa, que puede controlarse comparando lo debido conforme al contrato y la extensión de la cosa entregada».

Expresa que Greco y Cottino consideran que salvo el caso, no frecuente, de una venta inmobiliaria genérica, la eventual diferencia cuantitativa de la cosa en exceso o en defecto respecto a lo pactado preexiste a la entrega. La superficie del inmueble vendido es aquella que fue. El legislador regula la consecuencia de esta discrepancia en el error presuntivo de cálculo de ambas partes o de una de ellas.

De la Puente anota también que Bianca y Rubino opinan, por su parte, que cuando el vendedor no garantiza la medida del inmueble, la indicación de la cantidad es entendida como no vinculante y la divergencia respecto a la cantidad efectiva se traduce, pues, en un error de cálculo y de cantidad. La hipótesis del error de cálculo se explica en base al asunto de que el precio es presumiblemente establecido por las partes teniendo en cuenta la entidad del inmueble. Si esto es como consecuencia de una mensura inexacta se lleva a fijar un cierto precio, este último resulta erróneamente calculado, por lo que procede su rectificación conforme a la más exacta verificación de la medida del inmueble.

Según el profesor peruano, es indudable que la solución dada por el artículo 1574 del Código nacional a la compraventa sobre medida, en el sentido de obligar al comprador a pagar el precio de lo que se halle de más y al vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos, se inspira en el trato que da el artículo 204 del mismo Código al error de cálculo, o sea que no da lugar a la anulación del contrato sino solamente a su rectificación, lo que le lleva a afirmar que en realidad, el artículo 1574 establece un mecanismo de rectificación del precio; pero anota que lo que no contempla este artículo es que la exacta cabida del bien haya sido considerada determinante de la voluntad del comprador, lo cual solo se soluciona en el artículo 1575 cuando la diferencia de cabida es superior al décimo de la indicada en el contrato.

Dentro de tal orden de ideas, haremos un estudio detallado del precepto.

Como ha sido dicho, en la compraventa sobre medida —al igual que en todo contrato de compraventa— el vendedor tiene que entregar la cantidad convenida, y —a su vez— el comprador deberá pagar la integridad del precio pactado.

Si ello resultara imposible, se podrían presentar dos supuestos distintos:

6.1. Que el bien entregado no tenga las dimensiones pactadas, sino dimensiones mayores

En este caso resulta lógico pensar que el comprador se estaría beneficiando más allá de lo debido, puesto que no estaría recibiendo la cantidad pactada en el contrato, sino una cantidad mayor. El beneficio adicional, es decir el exceso, estaría generando un enriquecimiento indebido en el comprador, enriquecimiento que podría solucionarse jurídicamente en base a los principios que rigen, dentro de las normas del Libro de Obligaciones, el tema del pago indebido, o, de no presentarse los elementos constitutivos de esta figura, por la acción derivada del enriquecimiento sin causa.

6.2. Que el bien entregado no tenga las dimensiones pactadas, sino dimensiones menores

En este caso se estaría produciendo un supuesto inverso al descrito en el numeral 6.1., vale decir que se estaría presentando un enriquecimiento indebido del vendedor, al haber entregado el bien o bienes en cantidades o dimensiones menores a las originalmente pactadas, y recibir, no obstante ello, el íntegro del precio convenido.

Con lo expresado en los numerales 6.1. y 6.2., queremos dejar establecido que ambas situaciones representan supuestos de injusticias cuya solución contempla el Derecho en preceptos generales, aplicables a la totalidad de actos. Sin em-

bargo, el Código Civil, al regular el tema de la compraventa sobre medida, lo que está haciendo realmente es establecer pautas especiales de solución a los mencionados problemas, referidas al contrato de compraventa en particular.

Debe quedar claro que el principio fundamental estipulado por el artículo 1574 consiste en que el comprador se encuentra en la obligación de pagar lo que se halle de más, en tanto que —de ser el caso— el vendedor se encontrará obligado a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos.

En lo que respecta al artículo 1574, propiamente dicho, no podríamos interpretar sus verdaderos alcances sin adelantar lo establecido por el artículo 1575, en el sentido de que «Si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es mayor que un décimo de la indicada en el contrato, el comprador puede optar por su rescisión».

Dentro de una interpretación conjunta de los artículos 1574 y 1575, podríamos llegar a concluir en que el artículo 1574 contempla, adicionalmente, los siguientes supuestos:

6.3. Si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es menor o igual que un décimo de la indicada en el contrato

En este caso, el comprador estaría obligado a pagar lo que se halle de más; y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se halle de menos.

6.4. Si el exceso o falta en la extensión o cabida es mayor que un décimo de la indicada en el contrato

En este supuesto, el comprador tiene una opción entre:

6.4.1. Pagar lo que se halle de más, o exigir al vendedor que le devuelva el precio correspondiente a lo que se halle de menos (argumento del artículo 1574).

6.4.2. Demandar la rescisión del contrato (argumento del artículo 1575).

7. La compraventa sobre medida en otros ordenamientos jurídicos

Sobre el particular, Troplong,[10] recuerda lo dispuesto por el artículo 1617 del Código Civil Francés,[11] el mismo que se ocupa de un cuerpo cierto, vendido a tanto la medida. En ese sentido, se pregunta, si una venta tal es perfecta antes de la medida. Refiere que existe discrepancia a este respecto. Sin embargo, la mayor parte de los autores llega a la conclusión de que la venta es perfecta.

De otro lado, y siguiendo con el comentario al artículo 1617 del Code, señala, que puede venderse un cierto número de arpendes de tierra en tal campo, a tanto la medida. En este caso —dice Troplong—, la cosa vendida es incierta en tanto que no ha habido medición. Por ello, el comprador no sabe todavía positivamente cuáles serán las partes del campo que entrarán en su dominio; igualmente, el vendedor todavía no ha separado nada de su propiedad. El no puede decir: ésto ya no es mío. Así, pues —dice—, la venta es condicional, ella está regida por los principios sobre las enajenaciones de este género.

Si, en efecto, la cosa es cierta, pero el precio es absolutamente desconocido, por ello, el comprador no puede decir: yo he comprado este inmueble por tal suma; pues, ignorando cuántas hectáreas tiene este inmueble, permanece en una vaguedad, ya que no tiene sino el arpendaje que pueda

---

[10] TROPLONG, C. *Op. cit.*, tomo I, páginas 419 y siguientes.

[11] *Artículo 1617.-* «Si la venta de un inmueble se ha hecho con la indicación de la cabida, a razón de tanto la medida, el vendedor está obligado a entregarle al adquirente, si lo exige, la cuantía indicada en el contrato.

Y si no le resulta posible la cosa, o si el adquirente no lo exige, el vendedor está obligado a sufrir una disminución proporcional del precio».

obtener, de modo que —según Troplong—, antes de la medición, no se transmite propiedad; y la cosa perece para el vendedor.

Cuando yo compro un tanto de arpendes a tomar en un campo, mediando un tanto por arpende, ésta es una venta inmobiliaria a medida, y ciertamente la cosa no está en los riesgos del comprador; la pérdida recae sobre el vendedor, tanto como en la venta de mercancías vendidas a cuenta, a peso, a medida.

Respecto al partido que debe tomarse sobre el precio, Troplong opina que es correcto aquello que reconoce el artículo 1617 del Código Francés, cuando dice: El adquirente está obligado a sufrir una disminución proporcional del precio. El precio existe pues: él no está sujeto a futuras contingencias. Hay una certidumbre provisoria.[12]

---

[12] Según Troplong, es cierto que, en la hipótesis que él discute, la venta es perfecta, pero anota que solamente ella está sujeta a modificación (como en una cuenta donde habrían errores), que el artículo 1622 abre al comprador una acción de rescisión a partir del contrato, si él debe pagar un excedente de precio más fuerte que el veinteavo del precio convenido. Ahora bien —dice—, una acción de rescisión supone un contrato perfecto, y no un contrato suspendido por una condición. La cláusula de medición es tan poco suspensiva, que, si ella no se ejecuta, el contrato continúa subsistiendo, e igualmente él deviene en puro y simple al cabo de un año.

Sobre esto, Troplong subraya que quedaría claro que antes de la medición, el cuerpo cierto es debido al comprador, antes de la medición nada le impide entrar en posesión; pero a pesar de la falta de dicha medición, la venta no es menos perfecta.

En ese sentido, el convenio de medición tiene por objeto impedir que las partes sean engañadas respectivamente por un error de cálculo. Ella les abre una vía para hacerlo corregir; pero considera que sería exagerar su alcance, haciendo para el comprador un medio de garantizarse de la fuerza mayor. En la intención de los contratantes, es imposible que ella esté presente. Propone ver, pues, cual será la posición de las partes. Constatando la operación de arpendaje un déficit, el comprador demandará una disminución del precio; pero el vendedor tendrá la facultad de probar que este déficit proviene de un evento posterior a la venta y del cual él no es responsable; y él tiene los medios para establecer los antiguos límites; el comprador deberá pagar el precio de todo lo que ellas contienen. *Res perit*

Por último, lo que acaba de confirmar esta argumentación, es que el Código no otorga al comprador sino una acción de disminución del precio o de resolución, si el contenido es mayor. Pero él no le concede ningún derecho para exceptuarlo de pagar el precio en su totalidad.

Finalmente, Troplong anota que el artículo 1618 se ocupa del caso en el cual hay exceso sobre el contenido prometido.

Como la venta es a la medida —dice—, es evidente que el comprador debe pagar lo que ahí hay demás; siendo esta la regla.

Sobre el aludido artículo 1617 del Código Napoléon, François Laurent[13] expresa que toda diferencia es tomada

---

domino. Este resultado será justo; pues la medición releva de un error, de una falsa enunciación, y no de la fuerza mayor.

Troplong, finalmente, llega a una última suposición, y admite que antes de la medición el inmueble había perecido por completo. A primera vista, parece que el comprador pueda decir: Yo he comprado a condición de que podría medir; la pérdida de la cosa me coloca en imposibilidad de hacer esta operación, que solo puede constatar aquello que debo pagar. Estoy, pues, enteramente liberado.

Pero precisa que es necesario, sin embargo, responder que el comprador debe el precio. Por lo demás, él encuentra aquí la razón que siempre hace valer, es decir que la cláusula de medición no concierne sino a los errores de contenido, y no a los eventos de fuerza mayor que, después de la venta, han cambiado el estado de los lugares. El vendedor ha abdicado en favor del comprador un inmueble teniendo un contenido cierto; no es algo problemático lo que ha constituido el objeto del contrato. Este dominio ha sido transmitido al comprador por un acto que no estaba suspendido por ninguna condición. No es justo, pues, que un hecho posterior e imprevisto lo prive del precio con el cual él ha debido contar.

Agrega Troplong que vanamente el comprador se coge del argumento que él no puede hacer la medición, y que está expuesto a pagar más de aquello que el verdadero contenido exigía, ya que sería posible que, en la práctica, el dominio vendido haya tenido menos extensión que aquella que ha sido declarada. Se le responde que si él está expuesto a pagar más, el vendedor puede temer, de su parte, haber fijado un precio inferior al verdadero contenido; pues él tiene la acción *quanti majoris*, al igual que el comprador tiene la acción *quanti minoris*. Así, hay igualdad de temores. Una *chance* compensa la otra, y la equidad no podría cambiar en nada la regla *res perit domino*.

[13] LAURENT, François. *Op. cit.*, tomo XXIV, páginas 185 y siguientes.

en consideración cuando la venta es hecha en razón de tanto la medida, porque, en este caso, hay tanto de precio como de medidas.

Por su parte, Théophile Huc[14] sigue la misma tónica de análisis de la norma civil francesa, pero adicionalmente a lo señalado por los anteriores juristas, Huc agrega que cuando el comprador ha adquirido un bien bajo este tipo de contrato, para determinado acto, como por ejemplo construir una fábrica y, por el déficit del inmueble vendido este fin no puede concretarse, entonces el comprador podría obtener eventualmente la resolución del contrato, contemplada por el artículo 1184 del Código Francés, esto, en la medida que se declare dentro del contrato el destino futuro del inmueble (construcción de la fábrica), pues la condición resolutoria tácita contemplada por el artículo 1184 es un elemento intencional que debe ser común a las dos partes.

Similar es la opinión que sostienen Colin y Capitant[15] y Planiol,[16] en el sentido que, en el caso de la compraventa a razón de tanto la medida, toda diferencia de más o de menos, por mínima que sea, da lugar a una modificación correspondiente del precio (artículos 1617 y 1618). El precio fijado será pues aumentado o disminuido, según la naturaleza del error y en la proporción en la cual este error ha sido constatado.

Este parecer es ratificado por Planiol en la obra escrita con Ripert,[17] para quienes los artículos 1617 y 1618 están consagrados a las ventas a tanto por medida; pero apuntan además que aunque la venta de cosas que deban medirse no existe mientras no se haga esta operación, existe, sin embargo, una convención obligatoria de la que no pueden retractarse las partes libremente. La medida no es sino una operación material, que determinará el objeto vendido y su precio.

[14] HUC, Théophile. *Op. cit.*, tomo X, páginas 127 a 129.
[15] COLIN, Ambroise y CAPITANT, Henri. *Cours Élémentaire de Droit Civil Français*, tomo II, páginas 474 y 475.
[16] PLANIOL, Marcel. *Op. cit.*, tomo II, página 489.
[17] PLANIOL, Marcel y RIPERT, Georges. *Op. cit.*, tomo X, páginas 276 a 278 (Edición Cubana).

Por consiguiente, el comprador puede demandar la entrega o los daños y perjuicios en caso de incumplimiento de la obligación del vendedor. Igualmente, aunque la ley no lo diga, el vendedor puede forzar al comprador a recibir la cosa y a pagarle el precio.

Autores italianos como Barbero[18] y Messineo[19] han seguido al Derecho Francés respecto del contrato por extensión o cabida, en el sentido de darle importancia relevante a la acción de medir el bien objeto del contrato de modo tal que finalmente se pueda determinar la medida real en relación de aquella declarada en el contrato y así, finalmente establecer el precio equitativo del bien vendido (artículo 1537 del Código de 1942).

Además, tal como expresa Giussepe Branca[20] también en el Derecho Italiano existe un tope (la veinteava parte de lo establecido en el contrato) respecto del cual deberá fluctuar el exceso o defecto del inmueble que se vende por medida, de tal forma que una vez establecido el error, el comprador tendrá derecho a la reducción del precio o el deber de abonar al mismo por el excedente o —por último— podrá retractarse del contrato tomando de nuevo el precio y los gastos.

Sobre el tema en cuestión, existen dos supuestos distintos comentados por la doctrina española, a saber:

El primero de ellos es la compraventa de un bien cierto, con indicación del área y a razón de un precio la unidad de medida.

Calixto Valverde y Valverde[21] señala que si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su ca-

[18] BARBERO, Domenico. *Op. cit.*, tomo IV, página 37.
[19] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, Tomo V, página 94.
[20] BRANCA, Giussepe. *Op. cit.*, página 406.
[21] VALVERDE Y VALVERDE, Calixto. *Op. cit.*, tomo III, páginas 328 y 329.

bida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si este lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero, si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcional del precio o la rescisión del contrato, siempre que, en este último caso, no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Lo mismo se hará aunque resulte igual cabida, si alguna parte de ella no es de la calidad expresada en el contrato.

La rescisión, en este caso, solo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda de la décima parte del precio pactado.

Agrega —al igual que en los sistemas legislativos antes citados—, que si en el caso precedente, resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá obligación de pagar el exceso de precio si la mayor cabida o número no pasa de la veinteava parte de los señalados en el mismo contrato; pero, si excedieren de dicha veinteava parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble, o desistir del contrato.

Por su parte, Jaime Santos Briz[22] hace una crítica sobre los preceptos legales que regulan este tema, básicamente acerca de dos puntos: primero, el hecho de referirse únicamente a la venta de bienes inmuebles y segundo, que se contempla solo el supuesto de error cuantitativo, y no el cualitativo o de calidad de la cosa, error —este último— que podría dar lugar a la nulidad del contrato por aplicación del artículo 1266 del Código Civil Español, no a su rescisión.

Alfonso de Cossío[23] y Manuel Albaladejo[24] desarrollan apreciaciones semejantes respecto al contenido de los artículos 1469 y 1470 del Código Civil Español.

---

22 SANTOS BRIZ, Jaime. *Op. cit.*, tomo IV, página 66.

23 DE COSSÍO, Alfonso. *Op. cit.*, Derecho de Obligaciones, página 362.

24 ALBALADEJO, Manuel. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, página 46.

El segundo supuesto contemplado por el Derecho de ese país es el de la compraventa de un bien incierto, con indicación del área, pero bajo un cierto número de medidas que se tomarán de un terreno —o bien— más grande.

A decir de Badenes Gasset,[25] el caso inverso es el contemplado por el artículo 1471 del Código Civil Español: la venta de inmuebles indeterminados en sus límites, pero con especificación concreta de su cantidad superficial, es decir, con determinación de contenido pero sin determinación de continente. Es el caso de la venta de un determinado número de hectáreas de tierra que han de tomarse de una finca de mayor extensión. Es la venta llamada comúnmente, venta a medida, la cual se caracteriza por el hecho de que la medición es necesaria para la individualización de la cosa, pero no para la fijación del precio; en tanto este queda ya precisado de momento, de manera que es indiferente su forma de expresión, pues ya se cifre en una cantidad global, ya se fije a tanto por unidad de medida, la venta siempre es venta a medida.

Explica Badenes Gasset que la venta a que se refiere, ha de considerarse nula si no queda fijado implícita o explícitamente el lugar de la situación —por lo menos de la finca madre que ha de separarse—.

Puntualiza que la determinación de los inmuebles se efectúa tanto por su especificación (como en los muebles) como por su situación.

Puntualiza el referido profesor que para que sea individualizada la extensión vendida, precisa una operación de medición y separación material del conjunto. En este sentido, estima que puede parangonarse con el caso en que la venta comprenda solamente la mitad, el tercio de la masa. También en este supuesto la intención de las partes es, más que contratar una cuota indivisa, contratar una fracción

---

25 BADENES GASSET, Ramón. *Op. cit.*, tomo I, páginas 556 y siguientes.

real separada de la masa; de modo que, según Pacifici—Mazzoni, precisa primero calcular la masa o totalidad de la finca, y luego determinar la cuota convenida para que la porción de tierra enajenada pueda individualizarse.[26]

---

[26] Recuerda Badenes Gasset que en la práctica no es corriente esta clase de venta. No es nunca objeto de escritura pública, pero —como advierte Sanahuja— sucede a veces que el propietario de una gran finca en tanto se efectúan operaciones de parcelación, no quiere vender piezas determinadas del inmueble, y se compromete únicamente en forma privada a la entrega de una extensión tal o cual que ha de segregarse de la finca. Acontece también, este supuesto en lugares en abundancia de tierras, que una compañía de colonización promete a emigrantes un cierto número de hectáreas de terreno de que la compañía es concesionaria, la cual tiene varios lotes equivalentes que son fungibles entre sí.

Explica además que las legislaciones no regulan esta venta en cuanto afecta a los inmuebles, salvo algunos Códigos de Repúblicas sudamericanas.

Continúa diciendo el profesor español que la venta hay que estimarla perfecta desde el primer momento, puesto que las operaciones de medición e individualización de la parcela vendida son de simple cumplimiento del contrato.

Según él, la compraventa es perfecta en el sentido de que ambos contratantes pueden exigirse inmediatamente las prestaciones a que se han obligado, si bien no lo es en el sentido de que los riesgos (el daño o provecho) de la cosa no se transmiten al comprador hasta que se haya efectuado la medición y separación. Como hasta tanto que la medición no se efectúa, no tiene lugar la separación y la parte del predio vendida no queda individualizada, cuando un evento casual —la fuerza de las aguas, por ejemplo— destruya una parte de aquel, la pérdida la sufrirá el vendedor, quien estará obligado a entregar de la parte restante la extensión de terreno vendido en lo que quepa.

Expone Badenes Gasset que en cuanto a la transferencia de la propiedad, los países que siguen el principio del Código de Napoléon de que la propiedad pasa de derecho al comprador apenas haya acuerdo sobre la cosa, y el precio, se plantearon la cuestión de la transmisión del dominio en las ventas a medida. Dice Planiol, que si bien el Código Civil Francés no se ha expresado acerca de este extremo, resulta de los trabajos preliminares y del artículo 1586 sobre la venta en bloque, que en las ventas a medida la transmisión de la propiedad de la cosa vendida se pospone a la medición. Así resulta también de la jurisprudencia francesa.

Recuerda que en Italia, el primitivo Código Civil de 1865 reprodujo el artículo 1585 francés, guardando silencio sobre el traspaso de la propiedad al comprador, siendo la doctrina predominante la misma que en Francia. No obstante, Gasca sostiene la tesis de que el fraccionamiento de la masa para

Dadas las diferencias existentes en el tratamiento legislativo del tema en el Derecho Argentino (sobre todo en lo que respecta a la línea divisoria entre la compraventa sobre medida y la compraventa en bloque, consideramos indispensable recordar las palabras de Fernando J. López de Zavalía,[27]

---

determinar la porción vendida es necesario para efectuar la entrega, pero no precisa para operar el traspaso de la propiedad al comprador. La venta hecha a medida, *emptio et venditio mensuram*, siempre que constituya su objeto una cantidad que hay que separar de una masa mayor, es perfecta —dice Gasca—, y el comprador apenas celebrado el contrato adquiere la copropiedad de la masa por la parte convenida, y como ocurre en la copropiedad de copartícipes, solo adquiere de momento una porción ideal, hasta que efectuadas las operaciones de numeración y medición le sea atribuída la propiedad exclusiva de la parte que ha comprado. Es decir, que en sentir de Gasca el comprador adquiere inmediatamente no solo un derecho personal contra el vendedor para exigir la cosa vendida, sino un derecho contra los sucesivos adquirentes de la masa, el derecho real a tener aquella parte de la cosa o del fundo que corresponde a la cantidad convenida. El comprador —añade— tiene ya la posesión de derecho de la cosa comprada porque la posesión no es solo corporal, sino también de derecho, y posee igualmente el que confía la custodia de la cosa a otra persona.

Pero precisa Badenes Gasset que en España, teniendo en cuenta que la propiedad no se transmite con el solo consentimiento, sino mediante la tradición, no hay transmisión de la propiedad en tanto no haya entrega y por tanto medición. Aun suponiendo que la venta a medida se hiciera en escritura pública, tampoco habría cuestión, pues la escritura, según el sistema del Código Español, equivale no a la transmisión de la propiedad, sino a la entrega de la cosa si de la misma escritura no se deduce lo contrario, y en la especie de venta a que Badenes Gasset se refiere, la entrega no puede efectuarse mediante la medición.

De otro lado, expresa que puede ocurrir que en la finca madre exista una porción de cabida menor que la contratada. En estos casos, según Sanahuja, el contrato se considera estipulado por la cantidad efectivamente existente. El error en la cantidad —dice— no vicia el contrato, sino que éste se reduce a la cantidad existente.

No obstante, Badenes Gasset entiende que deberá llegarse a conclusión distinta en los supuestos en que con arreglo a las normas generales de contratación haya que admitir la impugnabilidad de la venta; como sería el caso de cabida insuficiente para el fin particular perseguido por el comprador.

[27] LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando J. *Op. cit.*, Parte Especial, tomo I, páginas 156 y siguientes.

quien anota que entre la venta *ad mensuram* y la *ad corpus*, existe un punto de contacto, y dos importantes distinciones.

El punto de contacto es que ambas son ventas sin indicación del área, donde lo vendido es el inmueble, con las medidas que tenga, sin que éstas sean garantizadas.

La primera distinción se basa en que mientras que en la venta *ad corpus* se conoce desde el principio el precio, en la *ad mensuram* éste se determina después de la medición correspondiente.

Y la segunda en el hecho de que mientras la venta *ad corpus* no puede presentar problema alguno de diferencia de medidas, ni entre la real y la expresada (pues ninguna se expresa), ni entre la real y la medida (pues la medición no es necesaria), la venta *ad mensuram,* que tampoco puede ofrecer problemas de la primera índole, los presenta de la segunda.

A decir de López de Zavalía, en la venta *ad mensuram*, no puede haber diferencia alguna de superficie entre la real y la expresada, pues por hipótesis, no se indica en ella la cabida.

Pero considera que puede haber, en cambio, diferencias entre la superficie real y la que se hubiera medido.[28]

[28] Al preguntarse ¿Qué reglas deben aplicarse en este caso?, López de Zavalía refiere que piensan unos que las del artículo 1345, y entienden otros que las del artículo 1346.

Precisa que a favor de la aplicación del artículo 1346 podría argumentarse: que circunscribiéndose el artículo 1345 a la hipótesis del inciso 4 del artículo 1344, sólo queda regular las diferencias que aparezcan en la venta *ad mensuram* por el artículo 1346 que se aplica a «todos los demás casos».

Pero estima que el argumento sería espacioso. La verdad —piensa López de Zavalía— es que no se puede acudir al artículo 1346 por la misma razón por la que no se puede invocar el artículo 1345; pues uno y otro se refieren a ventas con indicación del área, y por hipótesis, la venta *ad mensuram* es «sin indicación del área».

Así, entiende el citado profesor que lo que corresponde es, una vez descubierto el error de la medida, rectificar el precio total obtenido a raíz

Por una parte, Héctor Lafaille[29] anota que es necesario distinguir varias hipótesis.

Si la venta del inmueble se ha hecho con indicación de la superficie que contiene, fijándose el precio por la medida, el vendedor debe dar la cantidad indicada. Si resultare una superficie mayor, el comprador tiene derecho a tomar el exceso, abonando su valor al precio estipulado. Si resultare menor, tiene derecho a que se le devuelva la parte proporcional al precio.

A lo anteriormente citado, Rezzónico[30] agrega que la razón y justicia de ese precepto son evidentes, pues las medidas tienen en esos casos una importancia fundamental para las partes. La ley supone que ellas han contratado «la superficie designada», y así como el comprador no puede tomar más del área comprada, sin pagar el excedente, tampoco debe ser obligado a pagar lo que falta.

Por otra parte, estima que era también necesario, como expresa Lafaille, «impedir que las transacciones pudieran quedar sin efecto por pequeñas diferencias».[31] Si se aplicara rigurosamente el principio de que el pago debe coincidir exactamente con la prestación debida, bastaría un solo centímetro en más o en menos para tenerla por no cumplida. En lugar de permitir tal resultado la ley autoriza «al comprador» para liquidar esa diferencia, para compensarla mediante un aumento o disminución del precio, pero no le permite desli-

de ella, aplicando los principios que sobre el error y la falta de causa estatuye el Código Civil Argentino en los artículos 84 y siguientes.

[29] LAFAILLE, Héctor. *Op. cit.*, tomo II, páginas 57 y siguientes.

[30] REZZÓNICO, Luis María. *Op. cit.*, tomo II, páginas 134 a 136.

[31] Sobre este argumento, Mosset Iturraspe apunta que el mismo no es del todo convincente, pues es sabido que la excepción por incumplimiento (*exceptio non adimpleti contractus*) puede oponerse también frente a un incumplimiento irritual o irregular, pero la modicidad o las pequeñas diferencias (en la variante «*non rite*») automatizan al juez a rechazar la pretensión del excepcionante, sin perjuicio de admitir un reajuste en la contraprestación.

garse del contrato si esa diferencia no alcanza al veinteavo del área total designada.

Además recuerda Rezzónico que la ley argentina no otorga al vendedor la misma facultad de dejar sin efecto el contrato, pues él, como propietario, ha debido conocer el área exacta de su fundo, y si no se tomó el trabajo de averiguarlo, ni tuvo la precaución de vender *ad corpus*, como se lo permite el inciso 1 del mismo artículo 1344, fue negligente y a nadie puede culpar, sino a sí mismo. Él sólo puede reclamar el precio de la diferencia por mayor superficie del inmueble y no puede reivindicar el sobrante.

Semejantes son las apreciaciones vertidas sobre el tema por López de Zavalía —en su obra ya citada y a la cual nos remitimos[32]—, y por Guillermo A. Borda.[33]

En relación a lo tratado, Mosset Iturraspe[34] plantea una duda sobre uno de los efectos de la medición de la superficie vendida, vale decir, cuando la superficie resulta siendo mayor a la aludida en el contrato. Se pregunta si la opción —que le asiste al comprador— de tomar el exceso ¿es un derecho o un deber? Si admitimos que es un derecho (solución justa y razonable), nada impide que no lo ejercite, y en su lugar, accione por resolución. Sin embargo, el ejercicio del derecho a la resolución podría ser irregular y antifuncional, cuando ningún perjuicio se originaba en la reducción de la cosa vendida a la superficie convenida. Afirma Mosset que tomar el exceso a título oneroso sigue siendo un derecho, siempre que éste sea menor del veinteavo, pues de lo contrario se estaría ante una «compra forzada», impuesta por la ley a quien ninguna responsabilidad se le puede atribuir, resultando así injusto sancionarlo.

---

[32] LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando J. *Op. cit.*, Parte Especial, tomo I, páginas 157 y 158.
[33] BORDA, Guillermo A. *Op. cit.*, páginas 275 y 276.
[34] MOSSET ITURRASPE, Jorge. *Op. cit.*, página 131.

FACULTAD DEL COMPRADOR PARA RESCINDIR EL CONTRATO

Artículo 1575.- «Si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es mayor que un décimo de la indicada en el contrato, el comprador puede optar por su rescisión».

Antecedentes nacionales del artículo 1575

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836.

El Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836, abordó el tema en su artículo 1036: «Si la muestra es mayor que la expresada en el contrato, el comprador tiene la elección de aumentar el precio, o de desistirse del contrato, si el exceso es veinte veces mayor que la medida expresada»; en tanto, el Código Civil Peruano de 1852, lo hacía en el artículo 1399: «Si el exceso o falta en la extensión de la cosa vendida es mayor que un décimo, queda a la elección del comprador, o bien pagar lo que hubiere de más, y cobrar en su caso lo que resulte de menos, o bien rescindir el contrato».

El Proyecto de Código Civil de 1890, en el artículo 1688 señaló lo siguiente: «Si la venta se ha celebrado con indicación del área que contiene el inmueble, y fijando el precio por unidad superficial, el comprador tiene derecho, caso de

resultar mayor superficie para quedarse con el exceso, abonando su valor al precio estipulado; y, si resulta superficie menor, tiene derecho para que se le devuelva parte proporcional del precio. En ambos casos, si el exceso o la falta llegan a un décimo del área total designada por el vendedor, puede el comprador exigir rescisión del contrato».

Por su parte, el Primer Anteproyecto del Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, abordó el tema en su artículo 1399: «Si el exceso o falta en la extensión de la cosa vendida es mayor que un décimo, queda a la elección del comprador, o bien pagar lo que hubiese de más y cobrar en su caso lo que resulte de menos, o bien rescindir el contrato»; asimismo, contempló la figura en otro artículo que no llevó numeración, cuyo texto fue el siguiente: «La acción para ejercitar los derechos a que se refieren los artículos 1397 y 1399 dura sólo seis meses, a partir de la entrega de la cosa»; mientras el Segundo Anteproyecto del Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926, trató sobre el particular en su artículo 434: «Si el exceso o falta en la extensión de la cosa vendida es mayor que un décimo, queda a la elección del comprador, o bien pagar lo que hubiese de más, y cobrar en su caso lo que resulte de menos o bien rescindir el contrato» (El Doctor Olaechea —en el ejemplar de Código de su uso personal— eliminó la palabra «la» antes del término «elección»).

Por su parte, el Proyecto de Código Civil Peruano, de 1936, abordó el tema en el numeral 1410: «Si el exceso o falta en la extensión de la cosa vendida es mayor que un décimo, queda a elección del comprador, o pagar lo que hubiese de más, y cobrar en su caso lo que resulte de menos, o rescindir el contrato»; y el Código Civil Peruano de 1936, trató la materia en su artículo 1421: «Si el exceso o falta en la extensión de la cosa vendida es mayor que un décimo, queda a elección del comprador, o pagar lo que hubiese de más, y cobrar en su caso lo que resulte de menos, o rescindir el contrato».

En el proceso de reforma al Código Civil de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, prescribió en el artículo 49 lo siguiente: «Si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es mayor que un décimo de la indicada en el contrato, el comprador puede optar entre pagar lo que hubiese de más y cobrar lo que resulte de menos, según el caso, o la rescisión del contrato»; el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, abordaba la materia en el artículo 1605: «Si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es mayor que un décimo de la indicada en el contrato, el comprador puede optar entre pagar lo que hubiese de más y cobrar lo que resulte de menos, según el caso, o la rescisión del contrato»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, lo hacía en el artículo 1538: «Si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es mayor que un décimo de la indicada en el contrato, el comprador, puede optar entre pagar lo que hubiese de más y cobrar lo que resulte de menos, según el caso, o la rescisión del contrato».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerdan con el artículo 1575 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil Francés (artículos 1618 y 1620), Código Civil Belga (artículos 1618 y 1620), Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1037), Proyecto Inédito de Código Civil de Andrés Bello (artículo 1832), Código Civil Chileno (artículo 1832), Código Civil Salvadoreño de 1860 (artículo 1635), Código Civil de la Provincia de Québec de 1866 (artículo 1502), Código Civil Argentino (artículo 1345), Código Civil Colombiano (artículo 1888) (artículo 1406), Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1406), Código Civil Ecuatoriano (artículo 1799), Código Civil Español (artículo 1469), Código Civil Hondureño de 1906 (artículos 1626 y 1627), Código Civil

Cubano de 1912 (artículos 1469 y 1470), Código Civil Brasileño (artículo 1136), Proyecto Franco Italiano de las Obligaciones y Contratos, de 1927 (artículo 345), Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, de 1930 (artículo 1359), Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1936 (artículo 917), Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1496), Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1537), Anteproyecto de Código Civil Argentino de 1954 (artículo 1103), Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1822), Código Civil Boliviano de 1976 (artículos 601 y 602), Código Civil Venezolano de 1982 (artículo 1498), Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 748), Código Civil Nicaragüense de 1903 (artículo 2553).[1]

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:
— *Código Civil Francés:*
Artículo 1618.- «Por el contrario, en el caso del artículo anterior, si resulta una cabida mayor que la expresada en el contrato, el adquirente tiene la elección de procurar el suplemento del precio o de desistir del contrato, si el excedente es de un vigésimo por encima de la cabida declarada».
Artículo 1620.- «En el caso en que según el artículo precedente, haya lugar a aumento del precio por exceso de cabida, el adquirente tiene la elección, o entre desistir del contrato o procurar el suplemento del precio, y esto, con los intereses, si ha conservado el inmueble».
— *Código Civil Belga:*
Artículo 1618.- «Por el contrario, en el caso del artículo anterior, si resulta una cabida mayor que la expresada en el contrato, el adquirente tiene la elección de procurar el suplemento del precio o de desistir del contrato, si el excedente es de un vigésimo por encima de la cabida declarada».
Artículo 1620.- «En el caso en que según el artículo precedente, haya lugar a aumento del precio por exceso de cabida, el adquirente tiene la elección, o entre desistir del contrato o procurar el suplemento del precio, y esto, con los intereses, si ha conservado el inmueble».
— *Código Civil Boliviano de 1831:*
Artículo 1037.- «Si la mensura es mayor que la expresada en el contrato, el comprador tiene la elección o de aumentar el precio, o de desistirse del contrato, si el exceso es veinte veces mayor que la medida expresada».
— *Proyecto Inédito de Código Civil de Andrés Bello:*
Artículo 1832.- «Si se vende el predio con relación a su cabida, y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio; salvo que el precio de la cabida que sobre, alcance a más de una décima parte del precio de la cabida real; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato; y si desiste, se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla; y si esto no le fuere posible, o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio; pero si el precio de la cabida que falte alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa, podrá el comprador, a su arbitrio, o aceptar la disminución del precio, o desistir del contrato en los términos del precedente inciso».
— *Código Civil Chileno:*
Artículo 1832.- «Si se vende el predio con relación a su cabida, y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio; salvo que el precio de la cabida que sobre, alcance a más de una décima parte de la cabida real; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato; y si desiste, se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla; y si esto no le fuere posible, o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio; pero si el precio de la cabida que falte alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa, podrá el comprador, a su arbitrio, o aceptar la disminución del precio, o desistir del contrato en los términos del precedente inciso».
— *Código Civil de la Provincia de Québec de 1866:*
Artículo 1502.- «En uno y otro de los casos expresados en el artículo precedente, si el déficit o el exceso de cantidad es tan considerable con respecto a la cantidad especificada, que hay que presumir que el comprador no habría comprado si él hubiese sabido, él puede desistirse de la venta y recobrar del vendedor el precio, si ha sido pagado, y los gastos del contrato, sin perjuicio en todos los casos de su recurso de daños y perjuicios».
— *Código Civil Argentino:*
Artículo 1345.- «Si la venta del inmueble se ha hecho con indicación de la superficie que contiene, fijándose el precio por la medida, el vendedor debe dar la cantidad indicada. Si resultare una superficie mayor, el comprador tiene derecho a tomar el exceso, abonando su valor al precio estipulado. Si resultare menor, tiene derecho a que se le devuelva la parte proporcional al precio.

En ambos casos, si el exceso o la diferencia fuese de un vigésimo del área total designada por el vendedor, puede el comprador dejar sin efecto el contrato».
— *Código Civil Colombiano:*
Artículo 1888.- «Si se vende el predio con relación a su cabida, y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio; salvo que el precio de la cabida que sobre, al-

cance en más de una décima parte del precio de la cabida real; pues en este caso podrá el comprador, a su arbitrio, o aumentar proporcionalmente el precio o desistir del contrato; y si desiste, se le resarcirán los perjuicios según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla; y si esto no le fuere posible o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio; pero si el precio de la cabida que falte, alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa, podrá el comprador, a su arbitrio, o aceptar la disminución del precio, o desistir del contrato en los términos del precedente inciso».

— *Código Civil Venezolano de 1880:*

Artículo 1406.- «El vendedor está obligado a entregar la cosa en toda la cantidad expresada en el contrato, salvo las modificaciones siguientes:

Si la venta de un inmueble se ha hecho con expresión de su cabida, á razón de tanto por medida, el vendedor está obligado á entregar al comprador que lo exija la cantidad expresada en el contrato.

Cuando esto no es posible ó el comprador no lo exije, el vendedor está obligado á sufrir una disminución proporcional en el precio.

Si se encuentra que la cabida del inmueble es superior á la expresada en el contrato, el comprador debe pagar la diferencia del precio, pero puede desistir del contrato, si el excedente del precio pasa de la veintena parte de la cantidad declarada».

— *Código Civil Ecuatoriano:*

Artículo 1799.- «Si se vende el predio con relación a su cabida y la cabida real fuere mayor que la cabida declarada, deberá el comprador aumentar proporcionalmente el precio; salvo que el precio de la cabida que sobre, alcance a más de una décima parte del precio de la cabida real. En este caso, podrá el comprador, a su arbitrio, aumentar proporcionalmente el precio, o desistir del contrato, y si desiste, se le resarcirán los perjuicios, según las reglas generales.

Y si la cabida real es menor que la cabida declarada, deberá el vendedor completarla. Si esto no le fuere posible, o no se le exigiere, deberá sufrir una disminución proporcional del precio; pero si el precio de la cabida que falte alcanza a más de una décima parte del precio de la cabida completa, podrá el comprador, a su arbitrio, aceptar la disminución del precio, o desistir del contrato en los términos del precedente inciso».

— *Código Civil Español:*

Artículo 1469.- «La obligación de entregar la cosa vendida comprende la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato, mediante las reglas siguientes:

Si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si este lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero, si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcional del precio o la rescisión del

contrato, siempre que, en este último caso, no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Lo mismo se hará, aunque resulte igual cabida, si alguna parte de ella no es de la calidad expresada en el contrato.

La rescisión, en este caso, sólo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda de la décima parte del precio convenido».

— *Código Civil Hondureño de 1906:*

Artículo 1626.- «La obligación de entregar la cosa vendida comprende la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato, mediante las reglas siguientes:

Si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si este lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato: pero si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcionada del precio o la rescisión del contrato, siempre que en este último caso no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Lo mismo se hará, aunque resulte igual cabida, si alguna parte de ella no es de la calidad expresada en el contrato.

La rescisión en este caso sólo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda la décima parte del precio convenido».

Artículo 1627.- «Si en el caso del artículo precedente, resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio, si la mayor cabida o número no pasa de la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato; pero, si excediesen de dicha vigésima parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble o desistir del contrato».

— *Código Civil Cubano de 1912:*

Artículo 1469.- «La obligación de entregar la cosa vendida comprende la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato, mediante las reglas siguientes:

Si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si este lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero, si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcional del precio o la rescisión del contrato, siempre que, en este último caso, no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Esto mismo tendrá lugar cuando sean dos o más fincas las vendidas por un solo precio; pero si además de expresarse los linderos, indispensable en toda enajenación de inmuebles, se designaren en el contrato su cabida o número, el vendedor estará obligado a entregar todo lo que se comprenda dentro de los mismos linderos, aun cuando exceda de la cabida o número en el contrato; y si no pudiere, sufrirá una disminución en el pre-

cio, proporcional a lo que falta de cabida o número, a no ser que el contrato quede anulado por no conformarse el comprador con que se deje de entregar lo que se estipuló».

Artículo 1470.- «Si, en el caso del artículo precedente, resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio, si la mayor cabida o número no pasa de la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato; pero, si excedieren de dicha vigésima parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble, o desistir del contrato».

— *Código Civil Brasileño:*

Artículo 1136.- «Si en la venta de un inmueble se estipula el precio por medida de extensión, o se determina la respectiva área, y ésta no correspondiera, en cualquiera de los casos, a las dimensiones dadas, el comprador tendrá el derecho de exigir el complemento del área y si eso no es posible tendrá el derecho de reclamar la rescisión del contrato o la reducción proporcional del precio. No le cabe, nunca, ese derecho, si el inmueble fue vendido como cosa cierta y determinada, habiendo sido apenas enunciativa la referencia a sus dimensiones.

Parágrafo único. Se presume que la referencia a las dimensiones fue simplemente enunciativa, cuando la diferencia encontrada no exceda de 1/20 de la extensión total enunciada».

— *Proyecto Franco-Italiano de las Obligaciones y Contratos, de 1927:*

Artículo 345.- «Si en el supuesto del caso del artículo precedente, la cantidad se encuentra mayor que aquella expresada en el contrato, el comprador tiene la elección entre el suplemento del precio o rescindir el contrato si el exceso sobrepasa la veinteava parte de la cantidad declarada en el instrumento o desistirse del contrato, si el exceso es de un veinteavo por debajo del contenido declarado».

— *Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico de 1930:*

Artículo 1359.- «Si en el caso del artículo precedente, resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio si la mayor cabida o número no pasa de la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato; pero si excediera de esa vigésima parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble o desistir del contrato».

— *Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1936:*

Artículo 917.- «Si la venta del inmueble fuere con designación del área, y el precio a tanto la medida, el vendedor deberá entregar dicha superficie. Cuando resultare una mayor, el adquirente tomará el exceso pagándolo al tipo fijado. Si fuere menor, tendrá derecho a la restitución proporcional del precio; pero en ambos casos, si la diferencia alcanzare al vigésimo, podrá dejar sin efecto el contrato. Le asistirá igual facultad, aunque el déficit fuere menor, siempre que acreditare la insuficiencia del área existente para llenar el fin a que destinaba el inmueble».

— *Código Civil Venezolano de 1942:*

Artículo 1496.- «El vendedor está obligado a entregar la cosa en toda la cantidad expresada en el contrato, salvo las modificaciones siguientes:

Si la venta de un inmueble se ha hecho con expresión de su cabida, a razón de tanto por medida, el vendedor está obligado a entregar al comprador que lo exija, la cantidad expresada en el contrato.

Cuando esto no sea posible, o el comprador no lo exija, el vendedor estará obligado a sufrir una disminución proporcional en el precio.

Si se encuentra que la cabida del inmueble es superior a la expresada en el contrato, el comprador debe pagar la diferencia del precio; pero puede desistir del contrato si el excedente del precio pasa de la veinteava parte de la cantidad declarada».

— *Código Civil Italiano de 1942:*

Artículo 1537.- «Cuando un determinado inmueble se vende con la indicación de su medida y por un precio establecido en razón de un tanto por cada unidad de medida, el comprador tiene derecho a una reducción, si la medida efectiva del inmueble es inferior a la indicada en el contrato.

Si la medida resulta superior a la indicada en el contrato, el comprador debe abonar el suplemento del precio, pero tiene la facultad de separarse del contrato cuando lo que exceda supera la vigésima parte de la medida declarada».

— *Anteproyecto de Código Civil Argentino de 1954:*

Artículo 1103.- «Cuando la venta del inmueble fuere con designación del área, y el precio a tanto la unidad, si resultase luego una superficie mayor, el comprador deberá tomar el exceso, pagándolo al tipo fijado. Si la extensión resultare menor, tendrá derecho a la reducción proporcional del precio. En ambos casos, si la diferencia excediere el vigésimo del área convenida podrá dejar sin efecto el contrato.

En cualquier caso, queda a salvo el derecho de las partes para obtener la anulación del contrato, si hubiese padecido error esencial».

— *Código Civil Guatemalteco de 1973:*

Artículo 1822.- «Si el exceso o falta en la extensión de la cosa vendida es mayor que un décimo, queda a elección del comprador, o pagar lo que hubiese de más y cobrar en su caso lo que resulte de menos, o rescindir el contrato».

— *Código Civil Boliviano de 1976:*

Artículo 601.- «(Venta con indicación de medida)

Cuando se vende un inmueble con indicación de su medida y por un precio establecido en razón de tanto por cada unidad, si resulta que la medida efectiva es inferior a la indicada en el contrato el comprador tiene derecho a pedir una reducción proporcional del precio.

Si, por el contrario, la medida resulta superior a la indicada en el contrato, el comprador debe abonar un suplemento del precio, pero tiene la facultad de desistir si el exceso supera la vigésima parte de la medida declarada».

Artículo 602.- «(Venta con simple mención de la medida)

I. La venta en la cual el precio se establece en consideración a un in-

Análisis

Tanto la tradición legislativa peruana como una parte de la extranjera, estima que si el exceso o falta en la extensión o cabida del bien vendido es mayor que un décimo de la indicada en el contrato, el comprador puede optar por su rescisión.[2]

---

mueble determinado no a su medida, aunque ella se halla indicada, no da lugar a disminución o suplemento del precio, a menos que la medida real sea superior o inferior en una vigésima parte con respecto a la medida señalada en el contrato.

II. En este último caso, el comprador tiene la elección de abonar el suplemento o desistir».

— *Código Civil Venezolano de 1982:*

Artículo 1498.- «En el caso de que, según el artículo precedente, haya lugar a aumento de precio por exceso de la medida, el comprador puede elegir entre desistir del contrato o pagar el aumento de precio con sus intereses si retiene el inmueble».

— *Código Civil Paraguayo de 1987:*

Artículo 748.- «Si la venta del inmueble fuere con designación del área y el precio a tanto la medida, el vendedor deberá entregar dicha superficie. Cuando resultare una mayor, el adquirente tomará el exceso pagándolo al precio fijado. Si el área fuere menor, tendrá derecho a la restitución proporcional del precio, pero en ambos casos si la diferencia alcanzare al vigésimo, podrá dejar sin efecto el contrato. Le asistirá igual facultad, aunque el déficit fuere menor, siempre que acreditare la insuficiencia del área existente para llenar el fin a que destinaría el inmueble».

— *Código Civil Nicaragüense de 1903:*

Artículo 2553.- «En los casos del artículo anterior, cuando haya aumento del precio, el comprador puede elegir la disolución del contrato».

[2] Acogen este criterio, el Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1399), el Proyecto de Código Civil Peruano de 1890 (artículo 1688), el Primer Anteproyecto de Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925 (artículo 1399), el Segundo Anteproyecto del Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926 (artículo 434), el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1410), el Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1421), el Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 49), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano de 1981 (artículo 1605), el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano, del año 1984 (artículo 1538), el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1822), y el Código Civil Español (artículo 1469).

Otra tendencia, en cambio, establece que si la muestra es mayor que la expresada en el contrato, el comprador tiene la elección de aumentar el precio, o de desistirse del contrato, si el exceso es veinte veces mayor que la medida expresada.[3]

Con distintas expresiones, pero con la misma idea de fondo, un grupo de Códigos Civiles establece que el adquirente tiene el derecho a la elección, o entre desistir del contrato o procurar el suplemento del precio.[4]

Sobre el particular el Doctor José León Barandiarán[5] expresa —comentando el Código Civil de 1936— que solo tiene lugar la disposición del artículo 1421 cuando el exceso o falta, no pasa de la décima parte del todo vendido.

Señala también que si el comprador encuentra que la extensión es inferior a la expresada en el contrato (en más de una décima parte) puede estimar que le conviene exigir la devolución correspondiente en el precio, manteniéndose el contrato; pero tal vez puede estimar que no le conviene quedarse con un predio menor en su extensión de la que suponía y por eso puede obtener la rescisión, devolviendo el inmueble y recobrando íntegramente el precio. Si la extensión es mayor (en más de una décima parte) en lo que se refiere a completar el precio, el reclamo por este último concepto corresponde al vendedor, y el comprador puede avenirse a ello, pagando la diferencia respectiva en el precio, o —si lo juzga preferible a su interés— puede el comprador optar por la rescisión, para evitarse hacer ese pago

---

[3] Dentro de este criterio se encuentran el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836 (artículo 1036) y el Anteproyecto de Código Civil Argentino de 1954 (artículo 1103).

[4] Entre ellos tenemos al Código Civil Francés (artículo 1620), el Código Civil Español (artículo 1469, segundo párrafo), el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1822) y el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1498).

[5] LEÓN BARANDIARÁN, José. *Op. cit.*, tomo I, páginas 68 y 69.

complementario (que puede serle difícil o imposible de realizar), y entonces devuelve el bien recobrando el precio que hubiese entregado.

Anota León Barandiarán que la antes referida opción en el comprador es irrevocable. En lo que hace al vendedor, refiere que no hay mención directa alguna en cuanto a él, en el artículo 1421 del Código Civil Peruano de 1936. Se infiere —según León— que queda sujeto a lo que determina el comprador, en el sentido que si este opta por la rescisión, ha de atenerse a ésta y si, habiendo falta en la extensión el comprador opta por el mantenimiento del contrato, devolverá el exceso del precio recibido; y si habiendo exceso en la extensión, el comprador no opta por la rescisión, recibirá el vendedor lo que falte del precio. Pero —anota— al saber el vendedor del exceso en la cabida, podrá comunicar ello al comprador, a fin de que este opte entre rescindir el contrato o pagar el suplemento del precio.

1. Opción de rescindir el contrato

Con relación al artículo 1575 del Código Civil Peruano de 1984, la Comisión Revisora del mismo, en su Exposición de Motivos,[6] establece lo siguiente:

> El espíritu del legislador de propender a la subsistencia del contrato, no puede ser llevado a extremos tales que obliguen a las partes a respetarlo cuando sea significativa la diferencia entre la extensión o cabida pactada y la real. Es por esa razón, que se ha establecido un límite que es de 10% de diferencia entre la medida expresada en el contrato y la verdadera. Ese límite es considerado como prudencial por el legislador y es similar al porcentaje que establecía el artículo 1421 del Código civil derogado.

[6] COMISIÓN REVISORA DEL CÓDIGO CIVIL PERUANO DE 1984. BIGIO CHREM, Jack. *Op. cit.*, páginas 12 y siguientes.

Cuando la diferencia es como máximo el 10% mencionado, las partes sólo podrán sujetarse a lo establecido en el artículo anterior, esto es, reclamarse lo que se dio de más o de menos. Cuando por el contrario, la diferencia exceda al 10%, el legislador otorga al comprador, y solo a este, una alternativa, cual es la de poder solicitar la rescisión judicial del contrato o mantenerlo, con la obligación de pagar el suplemento del precio o, en su caso, con el derecho a obtener la restitución de la diferencia del mismo. Dicha rescisión deberá pedirse judicialmente, en tanto que la norma no ha establecido que opere de pleno derecho.

Nótese que esta rescisión solo puede ser pedida por el comprador, jamás por el vendedor. En este sentido la norma constituye una especie de sanción contra el vendedor, en tanto que él, en su condición de propietario del bien, debe conocer su extensión o cabida y el no hacerlo supone un cierto grado de negligencia que debe ser sancionado. Ello ocurre otorgándose al comprador la facultad de solicitar la rescisión del contrato.

Este dispositivo puede ser libremente modificado por las partes, en razón de que no se trata de una norma imperativa. Esta posibilidad de pacto en contrario debe entenderse respecto del porcentaje, es decir, puede pactarse que el porcentaje necesario para que proceda la rescisión del contrato sea, por ejemplo, el 20% de diferencia, debajo del cual procederá la aplicación del artículo anterior y por lo tanto, el pago de las cantidades de menos o la restitución de las cantidades de más que se hubieren pagado, y en dicha situación, sólo procederá la aplicación del artículo 1575 y, por lo tanto, la posibilidad de rescindir el contrato, cuando se supere el mencionado porcentaje de diferencia entre lo pactado y lo real. Lo mismo ocurrirá si el porcentaje convenido por las partes para permitir la rescisión fuera menor al 10%.

Nada impedirá tampoco un pacto que deje de lado la posibilidad de rescindir el contrato. Para ello se podrá establecer que, sea cual fuera la diferencia, habrá la necesidad de pagar lo que se halle de más o devolver lo que se halle de menos, caso en el cual funciona plenamente la equivalencia entre las prestaciones.

> Por otro lado, si se acordara que el precio pactado deba pagarse, sin modificaciones y en cualquier caso, sin importar cuál sea el grado de la diferencia, este pacto, por ser lícito, en verdad importa una modalidad de compraventa distinta, cual es la venta *ad-corpus*, cuyos efectos están regulados por el artículo 1577 del Código Civil.

Hasta aquí las expresiones de la Comisión Revisora.

Sobre el particular, el Doctor Manuel de la Puente[7] recuerda que se ha visto que el artículo 1574 del Código Civil ha sido diseñado para aplicarse a compraventas en que la diferencia de cabida es de poca entidad, por suponerse que los contratantes desean llevar adelante el contrato pese a la pequeña diferencia de cabida.

Agrega que el artículo 1575 del mismo Código fija esa diferencia en un décimo de la cabida indicada en el contrato. Precisa que Manresa se pregunta si la décima parte ha de ser en relación a la cabida que resulte tener el bien o con relación a la que expresó en el contrato y que después se comprueba que no es exacta, y responde: «Aunque el párrafo segundo del artículo 1.469 (del Código Civil español) parece aludir a la cabida efectiva de la finca, creemos que la décima parte ha de computarse con relación a la cabida estipulada. Nos convence de ello, de una parte, el que esta cabida, y no la cabida verdad, que las partes no conocen hasta después del contrato, cuando se hace la medición, es la que los contratantes tuvieron en cuenta al pactar y la que realmente influyó en el concepto de causa del contrato; y de otra, el párrafo cuarto del mismo artículo 1.469, y el artículo 1.470, los cuales, refiriéndose al precio y a la misma cabida, cuando ésta resulta mayor, aluden, el primero, al precio convenido, y el segundo, a la cabida o número señalados

[7] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 174 y siguientes.

en el mismo contrato. Esta cuestión tiene verdadera importancia práctica, porque, por ejemplo, en el caso de venta de una finca que se dice tener 100 hectáreas, y que solo mide 91, si la décima parte parte se computa con relación a la cabida estipulada, no ha lugar a la rescisión, y, por el contrario, si se computa con relación a la cabida efectiva, el comprador podrá ejercitar la acción rescisoria». De la Puente anota que Borrel comparte esta opinión.

Expresa el citado profesor peruano que nuestro codificador ha superado las dudas que han surgido en el Derecho Español estableciendo expresamente que el supuesto de aplicación del artículo 1575 es que el exceso o falta sea de la cabida *indicada en el contrato*.

Piensa que la fijación de la diferencia en un décimo de la cabida es arbitraria pero razonable ya que, como dice Badenes, en la necesidad de fijar algún límite, el establecerlo en un décimo resulta discreto. La determinación de este límite es función del arte más que de la ciencia del Derecho.

Recuerda que el Código concede al comprador la opción entre pagar el precio de lo que se halle de más o recibir el precio de lo que se halle de menos y la rescisión del contrato. No se concede igual opción al vendedor. Arias-Schreiber justifica esta diferencia de trato en la posibilidad de que el exceso o falta en la cabida sean sustanciales y puedan comprometer seriamente la situación del comprador.

Anota De la Puente que Borrel piensa que tal vez sería más justo conceder siempre al comprador el derecho de optar entre la rebaja del precio y la rescisión del contrato, cualquiera que fuese la diferencia entre la extensión real y la señalada en el contrato; porque, según cual sea el fin a que el comprador quería destinar la cosa, constituye para él un error esencial, que, de conocerlo, no habría comprado la cosa.

En lo que respecta a la eventual validez del pacto que varíe la proporción, Manuel de la Puente recuerda que cuando se redactaba el primer Anteproyecto del Título del Código

Civil referente al contrato de compraventa, Arias-Schreiber preguntó a la Comisión Reformadora si valía el pacto que altere la proporción de un décimo, indicando que él creía que para que el precepto cumpla los efectos que persigue no debería permitirse que las partes lleguen a estipulaciones diferentes, pues lo que hay que buscar, en la medida de lo posible, es la conservación de la relación contractual.

Refiere De la Puente que la Comisión Reformadora estuvo de acuerdo en que el porcentaje establecido no debía ser modificado por acuerdo entre las partes, ya que dicho porcentaje está destinado a permitir al comprador liberarse de tener que pagar un precio considerablemente superior al convenido en el contrato. Pensándose que para lograr este efecto era suficiente que se hiciera una indicación en ese sentido en la Exposición de Motivos.

Y así, en efecto, en la Exposición de Motivos del artículo 1575 del Código Civil elaborada por la Comisión Reformadora se expresó que conviene destacar que el derecho de opción se establece a favor del comprador, por lo cual no se podrá variar convencionalmente la proporción indicada. Pero, pese a ello, la Exposición de Motivos Oficial del artículo 1575 del Código Civil redactada por la Comisión Revisora dice que este artículo puede ser libremente modificado por las partes y que esta posibilidad debe entenderse respecto del porcentaje, es decir, puede pactarse que el porcentaje necesario para que proceda la rescisión del contrato sea, por ejemplo, el 20% de diferencia, debajo del cual procederá la aplicación del artículo anterior y, por lo tanto, el pago de las cantidades de menos o la restitución de las cantidades de más que se hubieren pagado, en dicha situación, solo procederá la aplicación del artículo 1575 y, por lo tanto, la posibilidad de rescindir el contrato, cuando se supere el mencionado porcentaje de diferencia entre lo pactado y lo real; y lo mismo ocurriría si el porcentaje convenido por las partes para permitir la rescisión fuera menor de 10%.

En opinión de De la Puente, ante esta discrepancia debe primar lo indicado por la Exposición de Motivos elaborada por la Comisión Revisora, desde que por Ley N° 24039 se autorizó a esta Comisión para publicar la Exposición de Motivos del Código Civil que rige a partir del 14 de noviembre de 1984, la misma que tiene carácter oficial.

Compartimos la conclusión del Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, mas no sus fundamentos, pues, por más carácter oficial que tenga dicha Exposición de Motivos, ella no deja de ser un elemento interpretativo más de la norma. Consideramos, sin embargo, que cabe pacto en contrario, al no tratarse de un precepto de orden público, cuya trasgresión esté sancionada con nulidad.

2. ¿Rescisión o anulabilidad?

El artículo 1575 del Código Civil Peruano establece, en caso que el exceso o falta en la extensión o cabida del bien sea mayor que un décimo de la indicada en el contrato, la posibilidad de que, en lugar de que el comprador pague lo que se halle de más o exija al vendedor que le devuelva el precio correspondiente a lo que se halle de menos, que el comprador demande la rescisión del contrato.

En este punto, consideramos pertinente recordar que la rescisión de los contratos está contenida en el artículo 1370 del Código Civil Peruano de 1984 que establece que ésta deja sin efecto un contrato por causal existente al momento de su celebración.

En virtud del texto original del artículo 1372 del referido cuerpo legal, se establecía que la rescisión de un contrato tiene efecto desde la celebración del mismo, salvo disposición o pacto en contrario, y no perjudicando en modo alguno los derechos de terceros adquiridos de buena fe. Esta norma, como veremos posteriormente, fue modificada en 1993.

El Código Civil Peruano de 1984 no contiene una teoría general relativa exclusivamente a los casos de rescisión de los contratos.

Nuestro Código establece varias normas en las cuales trata acerca de la rescisión,[8] entre ellas el numeral 1575, bajo comentario.

Cabe agregar que en virtud del Código Procesal Civil de 1993 se modificó el texto del artículo 1372 del Código Civil, habiendo quedado con la siguiente redacción:

---

[8] Los artículos en que el Código nacional trata sobre la rescisión son los siguientes:

Artículo 1090.- «La prenda se acaba por:
1. Extinción de la obligación que garantiza.
2. Anulación, *rescisión* o resolución de dicha obligación.
3. Renuncia del acreedor.
4. Destrucción total del bien.
5. Expropiación.
6. Consolidación».

Artículo 1122.- «La hipoteca se acaba por:
1. Extinción de la obligación que garantiza.
2. Anulación, *rescisión* o resolución de dicha obligación.
3. Renuncia escrita del acreedor.
4. Destrucción total del inmueble.
5. Consolidación».

Artículo 1370.- «La *rescisión* deja sin efecto un contrato por causal existente al momento de celebrarlo».

Artículo 1372.- «La *rescisión* se declara judicialmente, pero los efectos de la sentencia se retrotraen al momento de la celebración del contrato.

La resolución se invoca judicial o extrajudicialmente. En ambos casos, los efectos de la sentencia se retrotraen al momento en que se produce la causal que la motiva.

Por razón de la resolución, las partes deben restituirse las prestaciones en el estado en que se encontraran al momento indicado en el párrafo anterior, y si ello no fuera posible deben reembolsarse en dinero el valor que tenían en dicho momento.

En los casos previstos en los dos primeros párrafos de este artículo, cabe pacto en contrario. No se perjudican los derechos adquiridos de buena fe».

Artículo 1398.- «En los contratos celebrados por adhesión y en las cláusulas generales de contratación no aprobadas administrativamente, no son válidas las estipulaciones que establezcan, en favor de quien las ha redactado, exoneraciones o limitaciones de responsabilidad; facultades de suspender la ejecución del contrato, de *rescindirlo* o de resolverlo, y de prohibir a la otra parte el derecho de oponer excepciones o de prorrogar o renovar tácitamente el contrato».

Artículo 1447.- «La acción *rescisoria* por lesión sólo puede ejercitarse cuando la desproporción entre las prestaciones al momento de celebrarse el contrato es mayor de las dos quintas partes y siempre que tal desproporción resulte del aprovechamiento por uno de los contratantes de la necesidad apremiante del otro.

Procede también en los contratos aleatorios, cuando se produzca la desproporción por causas extrañas al riesgo propio de ellos».

Artículo 1451.- «El demandado puede reconvenir el reajuste del valor. En este caso, la sentencia dispondrá el pago de la diferencia de valor establecido, más sus intereses legales, dentro del plazo de ocho días, bajo apercibimiento de declararse *rescindido* el contrato».

Artículo 1452.- «En los casos en que la acción *rescisoria* a que se refiere el artículo 1447 fuere inútil para el lesionado, por no ser posible que el demandado devuelva la prestación recibida, procederá la acción de reajuste».

Artículo 1539.- «La venta de bien ajeno es *rescindible* a solicitud del comprador, salvo que hubiese sabido que no pertenecía al vendedor o cuando éste adquiera el bien, antes de la citación con la demanda».

Artículo 1540.- «En el caso del artículo 1539, si el bien es parcialmente ajeno, el comprador puede optar entre solicitar la *rescisión* del contrato o la reducción del precio».

Artículo 1541.- «En los casos de *rescisión* a que se refieren los artículos 1539 y 1540, el vendedor debe restituir al comprador el precio recibido, y pagar la indemnización de daños y perjuicios sufridos.

Debe reembolsar igualmente los gastos, intereses y tributos del contrato efectivamente pagados por el comprador y todas las mejoras introducidas por éste».

Artículo 1579.- «El derecho del vendedor al aumento del precio y el del comprador a su disminución, así como el derecho de éste último de pedir la *rescisión* del contrato, caducan a los seis meses de la recepción del bien por el comprador».

Artículo 1582.- «Puede integrar la compraventa cualquier pacto lícito, con excepción de los siguientes, que son nulos:
1. El pacto de mejor comprador, en virtud del cual puede *rescindirse* la compraventa por convenirse que, si hubiera quien de (sic) más por el bien, lo devolverá el comprador.
2. El pacto de preferencia, en virtud del cual se impone al comprador la obligación de ofrecer el bien al vendedor por el tanto que otro proponga, cuando pretenda enajenarlo».

Artículo 1372.- «La rescisión se declara judicialmente, pero los efectos de la sentencia se retrotraen al momento de la celebración del contrato.

La resolución se invoca judicial o extrajudicialmente. En ambos casos, los efectos de la sentencia se retrotraen al momento en que se produce la causal que la motiva.

Por razón de la resolución, las partes deben restituirse, las prestaciones en el estado en que se encontraran al momento indicado en el párrafo anterior, y si ello no fuera posible deben reembolsarse en dinero el valor que tenían en dicho momento.

En los casos previstos en los dos primeros párrafos de este artículo, cabe pacto en contrario. No se perjudican los derechos adquiridos de buena fe».

De otro lado y como es sabido, el Código Civil Peruano regula, en sus artículos 201 y siguientes, lo relativo a los vicios de la voluntad de los actos jurídicos, estableciendo en su artículo 221, inciso 2, que el acto es anulable por vicio resultante de error, dolo, violencia o intimidación. Esto significa que todo acto jurídico en el que se presente tal vicio, podría ser anulado, vale decir, que la acción que podría plantearse sería la de anulabilidad o anulación del acto. Naturalmente, que —siendo los contratos actos jurídicos bilaterales o multilaterales— será de entera aplicación a ellos la acción que comentamos.

Recalcamos: en cualquier acto que se presente un vicio de la voluntad, podría interponerse la acción de anulabilidad del mismo, fundada en uno de los vicios mencionados.

Artículo 2014.- «El tercero que de buena fe adquiere a título oneroso algún derecho de persona que en el registro aparece con facultades para otorgarlo, mantiene su adquisición una vez inscrito su derecho, aunque después se anule, *rescinda* o resuelva el del otorgante por virtud de causas que no consten en los registros públicos.

La buena fe del tercero se presume mientras no se pruebe que conocía la inexactitud del registro».

Resulta claro que como la lesión constituye un vicio diferente de aquellos vicios de la voluntad regulados por el Código Civil Peruano en el Libro de Acto Jurídico, es lógico y coherente que el mismo cuerpo legal haya previsto para su pérdida de eficacia una acción distinta a la de anulabilidad: la rescisión.

Sin embargo, siempre nos hemos formulado la pregunta de si el Código ha hecho bien en regular como supuestos de rescisión algunas otras figuras por él contempladas.

Sobre el tema de la venta de bien ajeno, en anteriores trabajos demostramos lo contrario.

En este punto corresponde analizar si el supuesto regulado por el artículo 1575 es uno más de vicios de la voluntad o si, por el contrario, configura un vicio distinto.

Concretamente, vamos a analizar si es que se trata de un supuesto de error sobre la cantidad.

El Doctor Fernando Vidal Ramírez[9] señala que «Precisar el error en la cantidad requiere vincularlo necesariamente con el error de cuenta o de cálculo, porque parece ser una especie de éste. Messineo dice que es esencial el error sobre la cantidad cuando haya determinado la voluntad del sujeto (que sufrió el error), a menos que se trate de error de cálculo, el cual se hace irrelevante, puesto que poco importa la cantidad declarada desde el momento en que, mediante la rectificación, se establece la cantidad exacta, efectivamente querida por el declarante. El error en la cantidad, en cambio, tiene una importancia muy distinta de la del error de cálculo, cuando determina la voluntad del sujeto. Sin embargo, Messineo, citado para los efectos de la *ratio legis* del artículo 204 —que se inspira en el artículo 1430 del Código Italiano—, no ofrece un concepto claro del error *in cuantitate*. Por eso, acudimos a la siguiente explicación de Stolfi:

---

[9] VIDAL RAMÍREZ, Fernando. *Acto Jurídico*. En: Universidad de Lima. *Tratado de Derecho Civil*, tomo III, volumen II, páginas 656 y siguientes.

'en la compra de diez acciones de una sociedad por 100 liras cada una, si el comprador se declara deudor de 800 liras, es obvio que basta rectificar la suma para comprender que la deuda es de 1,000 liras: la acción de nulidad no es admisible porque la equivocación no ha influido sobre la naturaleza del negocio ni en el precio, sino solo sobre la operación aritmética necesaria para determinarlo exactamente. Más difícil es el caso cuando las acciones se compran 'al precio de bolsa' y que por un error de imprenta el precio se señala en 100 cuando en realidad es de 150. A este respecto han de distinguirse dos hipótesis posibles. Si la parte quiere adquirir pura y simplemente las acciones y el precio de bolsa se indica como sinónimo de precio corriente en el día de la contratación, basta comprobar el error de importe para que el comprador deba reembolsar la diferencia. Pero si la parte había declarado querer invertir 10,000 liras para tener según el precio de la cotización, las 100 acciones necesarias para adquirir la mayoría de las acciones, con ella expresa que la compra no le interesa, sino en cuanto con ella obtenga un determinado resultado de notoria importancia, ya que el mismo le permitiría imponer su voluntad en la junta: por consiguiente, si de la rectificación del cálculo resulta que no obtiene la mayoría tal como lo había previsto, aunque el listín hubiese sido publicado sin errores, podrá ejercitar la acción de nulidad del negocio por error, error de cálculo, pero determinante del consentimiento'.

El error *in cuantitate* debe entenderse, pues, como un error en el motivo, y no referido a cosas mensurables, ya que siempre una operación aritmética podrá establecer la exactitud de la medida, el pesaje o la cuenta. Como error en el motivo lo reconoce el propio Messineo y, del ejemplo tomado de Stolfi, si bien tampoco se presenta con una connotación precisa, se acentúa aún más su carácter de error en el motivo. Nosotros hubiéramos preferido dejar el error de cuenta o de cálculo siempre como un error no-esencial. Hay que señalar, como veremos a continuación, que el Código legisla sobre el error en el motivo, lo que no hace el Código Italiano. De ahí tal vez la dificultad del deslinde conceptual.

Para que el error en la cantidad pueda dar lugar a la nulidad del acto jurídico, deberá ser también conocible por la otra parte y perjudicial para el errante».

Hasta aquí las expresiones del Doctor Vidal Ramírez.

Por nuestra parte, podríamos decir que de sus palabras —las mismas que ilustran adecuadamente el tema del error sobre la cantidad, contemplado en el artículo 204 del Código Civil Peruano— se puede deducir que cuando estamos en presencia de un error sobre la cantidad y no ante un simple error de cálculo, el acto que contenga este vicio es anulable. Vale decir, que la acción a emplear para obtener su invalidez es la de anulabilidad.

Claro está que el error sobre la cantidad, para que sea esencial, no debe ser un simple error de cálculo, pues si lo fuese, el mismo resultaría irrelevante —no daría lugar a la anulación del acto—. Además, convenimos con lo señalado por el Doctor Vidal en el sentido que el error sobre la cantidad, para que sea esencial, debe tener relación con el error en el motivo o falsa causa, pues de no ser así, se borraría la ya de por sí tenue línea divisoria existente entre el error sobre la cantidad —relevante— y el error de cálculo —irrelevante—.

Así las cosas, si se tratara de un error de cálculo, es evidente que el acto no podría anularse; vale decir que el mismo sería plenamente válido.

Lo que queremos expresar es que si en algunos casos el error numérico será esencial, en otros no lo será. Esto resulta coherente con la teoría del error.

Entonces no vemos razón alguna para que en el supuesto de compraventa sobre medida —hipótesis en la que por excelencia están de por medio cantidades— se haya establecido —en el artículo 1575 del Código Civil— la acción rescisoria.

Haber contemplado esta acción ha sido —a nuestro entender— errado, ya que se trata de un supuesto al que resultan plenamente aplicables los conceptos expuestos sobre el error *in cuantitate*.

Sin duda, el del artículo 1575 es un supuesto que el Código Civil Peruano bien pudo dejar se rija solamente por las normas generales de Acto Jurídico, ya que no justificaba contar con un tratamiento especial o privativo.

En todo caso, más allá de lo establecido por el citado numeral, opinamos que le son de plena aplicación los preceptos generales acerca del error.

Esto significa que la acción de anulabilidad del acto jurídico, derivada del error en la cantidad podría dar lugar a la anulación del acto, ya sea porque el comprador o porque el vendedor incurrieron —cualquiera de ellos— en dicho vicio de la voluntad, independientemente del porcentaje de diferencia que exista entre la cantidad pactada y la cantidad real.

En otras palabras, para el supuesto bajo análisis conviven la acción rescisoria —contemplada por el artículo 1575— y la acción de anulabilidad del acto jurídico, en este caso, derivada del error en la cantidad. Al mencionar anteriormente que en el caso del error resulta irrelevante el porcentaje en que difiera la cantidad real de la pactada, queremos dejar establecido que si se trata de un error esencial, no necesariamente tendríamos que estar ante una divergencia tan grande como la señalada en el numeral 1575, para que se pueda intentar la acción de anulabilidad.

Dicha divergencia podría ser —incluso— mínima, como por ejemplo, del 0.5 por ciento o del uno por ciento. Es obvio que en estos casos, de configurarse un supuesto de error esencial sobre la cantidad, solo procedería la anulación del contrato, mas no la rescisión del mismo.

Lo importante es aclarar que el hecho de haber contemplado la acción rescisoria no resta —en lo absoluto— vigencia a la acción de anulabilidad, siendo por consiguiente

aplicables todos los preceptos que en relación al tema se contemplan en el Libro de Acto Jurídico.

3. El tema regulado en el artículo 1575 del Código nacional en el contexto del Derecho extranjero

En torno al tema, Troplong[10] explica que el comprador tiene derecho de hacer rescindir la venta si hay exceso de un veinteavo.

Expone como razón de ello el que es posible que el comprador no esté decidido a tratar sino por la cantidad prometida, apreciada según las bases del contrato. Así, puede ocurrir que un exceso imprevisto de contenido, eleve el precio más allá de sus cálculos e incluso de sus medios pecuniarios. En estas circunstancias, la equidad quería que el comprador pudiese reconocer en una venta que le imponía obligaciones inejecutables; el artículo que comenta le da al respecto la indicada facultad.

Pero a fin de que las diferencias casi insignificantes no sirvan de pretexto a un adquirente animado de un espíritu de enredo, para romper un negocio hecho de buena fe, el artículo 1618 quiere que no pueda haber ahí lugar a rescisión sino en tanto que el exceso de contenido sea —al menos— de un veinteavo. Si es menor, el adquirente deberá rendir cuenta al vendedor, «sin murmurar»; pues este suplemento de precio no es considerado tan elevado como para poder molestarlo; el inmueble será así para indemnizarlo de sus desembolsos, y si es un sacrificio, lo será muy ligero para que él no deba resignarse en el interés del comercio de las cosas y la seguridad de las transacciones.

Para François Laurent,[11] el comprador no tiene acción de resolución por el déficit de contenido. Esta es una de las modi-

---

[10] TROPLONG, C. *Op. cit.*, tomo I, páginas 437 y 438.

[11] LAURENT, François. *Op. cit.*, tomo XXIV, páginas 186 a 188.

ficaciones al rigor de los principios que prevé el artículo 1616. Cuando la ley quiere dar al comprador la acción de resolución, ella lo dice; el artículo 1618 la da cuando hay un excedente de contenido; siendo decisivo el silencio del artículo 1617; ya que prevé el caso en el cual el comprador exige un suplemento que el vendedor no le puede entregar, y él no da sino un solo derecho al comprador, aquel de demandar una disminución del precio; excluyendo, pues, la acción resolutoria.[12]

Sobre el particular, Baudry-Lacantinerie[13] opina que las partes contratantes han manifestado que ellas otorgaban una gran importancia a la medida y que ellas entendían que el precio fuese exactamente proporcional a la cantidad de medidas; anotando que la ley tiene en cuenta esta intención de los contratantes para determinar las consecuencias del error cometido por el vendedor en la indicación del contenido, sea de menos, sea de más.

En lo que respecta al contenido insuficiente, recuerda que este caso está previsto por el artículo 1617 del Code. Si el inmueble vendido no contiene sino diecinueve hectáreas en lugar de veinte, el comprador puede exigir que el vendedor complete el contenido indicado, si él posee en la vecindad otro inmueble de la misma naturaleza, del cual se pueda extraer una hectárea; si la cosa no es posible, o si el comprador no lo exige, el precio es reducido proporcionalmente en 1,000 francos.

Agrega que, por el contrario, el comprador no tiene en principio derecho a desistirse del contrato, aun si hay un déficit de contenido importante, pues la ley no le da este derecho. El puede, sin embargo, hacerlo excepcionalmente si demuestra que el número de medidas convenido le es absolutamente necesario para atender al fin en vista del cual ha hecho su adquisición.

Y en lo atinente al contenido excesivo, se cuenta con el artículo 1618 del Código Napoléon. El comprador tiene elección entre desistirse del contrato o pagar un suplemento de precio.

Finaliza Baudry-Lacantinerie diciendo que la ley no prevé el caso en el cual el exceso de contenido es inferior a un veinteavo: el comprador no tiene derecho, en esta hipótesis, a desistirse del contrato (argumento del artículo 1618). El debe pagar un suplemento de precio proporcional. Si la venta es hecha a un tanto la medida, el precio debe encontrarse exactamente en relación con el número de medidas.

Planiol,[14] cuando trata acerca de la posibilidad de resolver el contrato, señala que los errores de evaluación tienen otro efecto que la disminución o aumento del precio; ellos pueden entrañar, bajo ciertas condiciones, la resolución del contrato sobre la demanda del comprador.

Según Planiol, el derecho de resolución es concedido al comprador si el terreno es insuficiente para cumplir con la finalidad a la cual él lo destinaba, si, por ejemplo, este terreno debía ser empleado en la construcción de una fábrica, para la cual es necesaria una superficie determinada.

Colin y Capitant[15] estudian en primer término el caso en el cual el contenido real es inferior al mencionado, donde

---

[12] A decir del citado exégeta belga, lo que confirma esta interpretación, es aquella que ha sido dada por Grenier, en su discurso al Cuerpo Legislativo. El Orador del Tribunal explica el motivo de la diferencia que la ley establece entre la hipótesis del déficit y aquella del exceso de contenido: «Se subrayará, dice él, una diferencia entre la circunstancia del exceso de contenido y aquella del déficit: esto es que, para la primera, el adquirente puede desistirse del contrato, mientras que respecto de la segunda, esta facultad no le es concedida. La razón de ello es que cuando ahí hay una menor extensión, el adquirente está siempre reputado haberla querido comprar; y es incontestable que él tiene los medios para ello, ya que él había querido adquirir una más grande; en lugar que, cuando hay exceso de contenido, forzando al adquirente a pagar el suplemento del precio, esto sería obligarlo a comprar más de lo que él habría querido y que puede ser que él no pueda pagar».

[13] BAUDRY-LACANTINERIE, Gabriel. *Op. cit.*, tomo II, página 362.

[14] PLANIOL, Marcel. *Op. cit.*, tomo II, páginas 489 y 490.

[15] COLIN, Ambroise y CAPITANT, Henri. *Cours Élémentaire de Droit Civil Français,* tomo II, página 474.

el vendedor debe sufrir una disminución proporcional del precio, por más mínimo que sea el déficit (artículo 1617).

Luego, estudian el segundo supuesto, consistente en que el contenido real sea superior al contenido apuntado, donde el adquirente tiene un derecho de opción (artículo 1618); él puede —a su gusto— suministrar el suplemento del precio o desistirse del contrato. Esta facultad de retractación no existe sino cuando el excedente conlleva a una cierta medida, a saber, un veinteavo de la superficie.

A este respecto, los Mazeaud[16] también anotan que cuando se tome en cuenta el error de cabida, ello no tiene por consecuencia sino una modificación del precio; no obstante, el comprador, en lugar de pagar un precio suplementario en caso de cabida real superior en más de un veinteavo a la cabida declarada, tiene derecho a obtener la resolución de la compraventa; y, en caso de cabida real inferior a la declarada, puede pedir la resolución si la falta de superficie le impide emplear el terreno en el uso a que lo destinaba.

Por su parte, Josserand[17] hace referencia a lo que él denomina como «desistimiento posible».

Josserand explica que se concibe que, en caso de error sobre la cabida, una de las partes desee desistir del contrato cuyo equilibrio aparente se encuentra roto. Ahora bien, esta facultad de desistimiento es invariablemente la extensión de una propiedad que le pertenecía. Tampoco el comprador puede desistirse en el supuesto en que la cabida real sea superior a la cabida declarada en una veinteava parte, por lo menos; puede —en tal caso— optar por mantener la venta pagando el suplemento o por desistir de ella exigiendo la restitución del precio y los gastos del contrato (artículo 1620); si la cabida real, es por el contrario, inferior a la cabida declarada, el comprador tendrá el recurso, bien de exigir disminución del precio, suponiendo por lo menos que las condiciones precedentemente indicadas se encuentren reunidas, o bien (pero solamente si el inmueble es impropio para el uso a que estaba destinado), demandar la anulación de la venta por causa de error en la sustancia.

Ahora, en lo que respecta al Derecho Español, podemos recordar que Calixto Valverde y Valverde[18] y Alfonso de Cossío[19] explican que si la venta de bienes inmuebles se hubiese hecho con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, tendrá obligación el vendedor de entregar al comprador, si este lo exige, todo cuanto se haya expresado en el contrato; pero, si esto no fuere posible, podrá el comprador optar entre una rebaja proporcional del precio o la rescisión del contrato, siempre que, en este último caso, no baje de la décima parte de la cabida la disminución de la que se le atribuyera al inmueble.

Lo mismo se hará —según Valverde y Valverde—, aunque resulte igual cabida, si alguna parte de ella no es de la calidad expresada en el contrato.

La rescisión, en este caso, solo tendrá lugar a voluntad del comprador, cuando el menor valor de la cosa vendida exceda de la décima parte del precio convenido.

Valverde y Valverde explica además que si resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio si la mayor cabida o número no pasa de la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato; pero, si excedieren de dicha vigésima parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble, o desistir del contrato.

---

[16] MAZEAUD, Henri, Léon y Jean. *Op. cit.*, tomo III, volumen III, páginas 242 y siguientes.

[17] JOSSERAND, Louis. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, página 62.

[18] VALVERDE Y VALVERDE, Calixto. *Op. cit.*, tomo III, páginas 327 y 328.

[19] DE COSSÍO, Alfonso. *Op. cit.*, página 362.

Badenes Gasset[20] considera que el hecho de quedarse con una finca que no tenga la extensión o edificación expresada en el contrato puede resultar inútil para el fin que se propuso el comprador, y este es el único a quien lógicamente se concede el medio de restablecer el equilibrio entre la cosa que se dijo que se vendía y la cosa entregada, mediante una rebaja de precio, o bien permitiéndole rescindir el contrato. La reducción del precio en la proporción necesaria —dice Badenes Gasset— puede calcularse fácilmente, ya que se trata de la venta de cosas por precios unitarios.

Pero recuerda que el Código no permite que se exija la rescisión sino cuando no baje la décima parte de la cabida la disminución de la que se atribuyera al inmueble. Si la diferencia fuere menor, el comprador no puede impugnar la validez del contrato, sino contentarse con una rebaja proporcionada al precio.[21]

---

[20] BADENES GASSET, Ramón. *Op. cit.*, tomo I, páginas 549 a 551.

[21] Badenes Gasset considera que el Código Español es anfibológico al decir «una décima parte de la cabida», porque tanto puede referirse a la cabida real como a la expresada en el contrato, y no es la misma. Recuerda que Manresa entiende lo primero, y parece acertado, pues así concuerda con el párrafo final del mismo artículo 1469 y con el siguiente.

Relata que se discute si hubiere sido más justo conceder siempre al comprador el derecho a optar entre la rebaja del precio y la resolución del contrato, cualquiera que fuese la diferencia entre la extensión real y la señalada en el contrato. El dejar a voluntad del comprador la rescisión de la venta, aunque la diferencia de extensión no alcance el mínimo que señala el Código, concordaría con lo que este dispone con referencia a los defectos de la cosa vendida que dan lugar a la rebaja de precio o a la rescisión, a voluntad del comprador, y a lo que dispone el mismo Código con relación a las compras a prueba o a gusto. Pero el precepto legal entiende que si la disminución no llega a la décima parte, el contrato conserva su fuerza vinculante para una y otra parte y el vendedor cumple entregando el inmueble a cambio de recibir del comprador el precio disminuido en la misma proporción.

Badenes Gasset estima la solución como razonable, ya que en la necesidad de fijar algún límite, el establecido por el Código está discretamente señalado. Además, si el comprador puede encontrarse en la posibilidad de pagar un precio superior le será fácil pagar un precio inferior. Por otra

Jaime Santos Briz[22] recuerda lo prescrito por el artículo 1470 del Código Español, en el sentido que «Si, en el caso del artículo precedente, resultare mayor cabida o número en el inmueble que los expresados en el contrato, el comprador tendrá la obligación de pagar el exceso de precio si la mayor cabida o número no pasa de la vigésima parte de los señalados en el mismo contrato; pero, si excedieren de dicha vigésima parte, el comprador podrá optar entre satisfacer el mayor valor del inmueble, o desistir del contrato».

Santos Briz observa (aparte de la crítica de estos preceptos legales por referirse únicamente a la venta de inmuebles) que se contempla solo el supuesto de error cuantitativo, no el de cualidad o calidad de la cosa, error este último que puede dar lugar a la nulidad del contrato por aplicación del artículo 1266, no a su rescisión.

---

parte, la solución de la ineficacia del contrato hubiera sido injusta e indiscreta, pues como advierte Manresa, contra las más racionales presunciones podía venir la voluntad del comprador, declarándose paladina y expresamente por la trascendencia y la consumación de lo estipulado; es decir, el Código, no queriendo sustituir a las partes, deja al comprador en libertad de elegir entre la firmeza del contrato con disminución de precio y la rescisión de la venta.

De otro lado, el citado profesor, al referirse a la compraventa de una finca que resulta de mayor cabida en número que los expresados en el contrato (artículo 1470), explica que en este caso se establece la obligación del comprador de pagar el suplemento del precio; pero como así se viene a echar sobre el comprador una obligación por él no querida, esto es, una obligación que no hubiera surgido a su cargo, si hubiese sido verdadera la declaración del vendedor relativa a la medida del inmueble, la ley le concede la facultad de rescindir el contrato, admitiendo al mismo tiempo una cierta tolerancia, en el sentido que el comprador solo tendrá esta facultad, cuando el exceso sobrepase a la vigésima parte de la medida declarada.

Finalmente, recuerda que el Código señala, como límite para el exceso de cabida, la vigésima parte y no la décima como cuando se trata del caso contrario de disminución de cabida, porque aquel se traduce necesariamente en aumento de precio, y un aumento de cierta importancia puede ser —según dice Castán— embarazoso para el comprador.

[22] SANTOS BRIZ, Jaime. *Op. cit.*, tomo IV, página 66.

El mismo razonamiento fue seguido por Manuel Albaladejo,[23] en su ya citada obra.

Refiriéndose al Derecho Italiano, Franceso Messineo[24] explica que si la medida efectiva es inferior a la indicada en el contrato, el comprador tiene derecho a una reducción del precio, mientras que, si la medida es superior, debe abonar el suplemento del precio; pero dicho comprador puede separarse del contrato, cuando lo que exceda supere al cinco por ciento de la medida declarada (artículo 1537).

Desarrollan de manera muy semejante esta idea Giuseppe Branca[25] y Domenico Barbero.[26]

En torno al tema en el Derecho Argentino, expresa Luis María Rezzónico[27] que si se aplicara rigurosamente el principio de que el pago debe coincidir exactamente con la prestación debida, bastaría un solo centímetro en más o en menos para tenerla por no cumplida. De este modo, en lugar de permitir tal resultado la ley autoriza «al comprador» para liquidar esa diferencia, compensándola mediante un aumento o disminución del precio, pero no le permite desligarse del contrato si esa diferencia no alcanza al veinteavo del área total designada.

Pero agrega que no otorga al vendedor la misma facultad de dejar sin efecto el contrato, pues él, como propietario, ha debido conocer el área exacta de su fundo, y si no se tomó el trabajo de averiguarlo, ni tuvo la precaución de vender *ad corpus*, fue negligente y a nadie puede culpar, sino a sí mismo. El solo puede reclamar el precio de la diferencia por mayor superficie del inmueble y no puede reivindicar el sobrante.

---

23 ALBALADEJO, Manuel. *Op. cit.*, tomo II, volumen II, página 69.
24 MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, página 95.
25 BRANCA, Giuseppe. *Op. cit.*, página 406.
26 BARBERO, Domenico. Op. cit., página 37.
27 REZZÓNICO, Luis María. *Op. cit.*, tomo I, páginas 134 a 136.

Explica Alberto G. Spota,[28] que el artículo 1345 del Código Civil Argentino —además de lo dicho por Rezzónico—, autoriza al comprador (pero no al vendedor) a resolver el contrato —entiende Spota—, sin reparación de daños (pero sí con devolución del precio y, salvo con compensación de frutos percibidos, con sus intereses y restitución de la comisión pagada al intermediario), si el exceso o diferencia de área fuese de un veinteavo (o sea, el 5% de la superficie prevista en el contrato).

Agrega que la resolución contractual procede cuando existe, no solo aumento de precio, sino también disminución de ese precio, siempre que ese exceso o esa falta de área exceda del veinteavo. Lo que en contrario surge de la interpretación literal del artículo 1347 del Código Civil (que habla solo del «aumento del precio»), debe merecer —según Spota— una comprensión correctora de la ley.

Son del mismo parecer Fernando J. López de Zavalía[29] y Guillermo A. Borda.[30]

Héctor Lafaille,[31] a diferencia de Spota, señala que cabe la rescisión del contrato, siempre a favor del comprador, solo cuando existe aumento de precio.

A decir del citado profesor, se trata, bien entendido, de un exceso superior al veinteavo, porque si fuese inferior, ni dentro del artículo ni tampoco de acuerdo con el numeral 1345, en las hipótesis que este contempla, habría lugar a separarse del contrato.

---

28 SPOTA, Alberto G. *Op. cit.*, volumen IV, páginas 106 y 107.
29 LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando J. *Op. cit.*, Parte Especial, tomo I, página 159.
30 BORDA, Guillermo A. *Op. cit.*, páginas 275 y 276.
31 LAFAILLE, Héctor. *Curso de Contratos*, tomo II, página 60.

4. Jurisprudencia peruana del artículo 1575

En relación al tema contenido en el artículo 1575 del Código Civil Peruano de 1984, bajo análisis, hemos encontrado la Ejecutoria Suprema que recayó sobre el expediente 944/58, mediante Resolución de fecha 12 de noviembre de 1958 y cuyo texto señalaba que: «La persona que ha obtenido la adjudicación de un inmueble en remate público puede pedir la reducción del precio si se comprueba que el área es menor que la consignada en el peritaje».[32]

También podemos hacer mención de una Ejecutoria Suprema,[33] de fecha 14 de diciembre de 1971, la misma que resolvió el expediente 725/71 en el siguiente sentido: «No estando acreditado en autos la posibilidad de que el vendedor entregue al comprador la diferencia de menos en el área de terreno vendido, debe devolver el equivalente del precio».

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1575

Pensamos, tal como lo hemos expresado en su momento, que el artículo 1575 del Código Civil es innecesario y antitécnico, ya que en la compraventa sobre medida, de existir algún vicio derivado de una diferencia de la cantidad pactada, el error o el dolo, como vicio de la voluntad del acto jurídico, serían susceptibles de acarrear su anulabilidad, al poder ser planteados por cualquiera de los contratantes que hubiera incurrido en él.

Reiteramos nuestro parecer en el sentido de que por la razón antes mencionada, resultan suficientes para el tratamiento del tema las disposiciones generales sobre vicios de la voluntad, motivo por el cual hubiese sido conveniente no incluir el artículo 1575.

Sin embargo, no lo suprimimos, pues ello conllevaría a desequilibrar el tratamiento integral de la Compraventa sobre medida y de la Compraventa en bloque que establece nuestro Código Civil.

---

[32] *REVISTA DE JURISPRUDENCIA PERUANA*, número 182, año XVII, marzo de 1959, página 342.

[33] *REVISTA DE JURISPRUDENCIA PERUANA*, número 336, año XXXI, enero de 1972, página 67.

PLAZO PARA EL PAGO O DEVOLUCIÓN DEL EXCESO

Artículo 1576.- «Cuando en el caso del artículo 1574 el comprador no puede pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó, el vendedor está obligado a concederle un plazo no menor de treinta días para el pago.

Si no lo hace, el plazo será determinado por el juez, en la vía incidental, con arreglo a las circunstancias.

Igual regla se aplica, en su caso, para que el vendedor devuelva la diferencia resultante».

Este artículo ha sido modificado por la Sexta Disposición Final del Código Procesal Civil (Texto Unico Ordenado del Código Procesal, aprobado por Resolución Ministerial #010-93-JUS; Decreto Legislativo #768; Decreto Legislativo #767; Decreto Ley #25940; y Decreto Ley #25869; publicado en el Diario Oficial «El Peruano», el día 22 de abril de 1993), precepto que dispone que «Salvo que este Código establezca un proceso especial, se tramitan como proceso no contencioso las solicitudes o autorizaciones del Código a que se refieren los artículos: [...]».

Antecedentes nacionales del artículo 1576

El artículo 1576 no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836.

El Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836, abordaba el tema en su artículo 1038: «La acción de aumento de precio y la de disminución, deben intentarse dentro de un año contado desde el día del contrato, pasado el cual expira»; en tanto el Código Civil de 1852, lo hacía en el artículo 1398: «Cuando el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resulte en el caso del artículo anterior, estará obligado el vendedor a concederle término para el pago. Si lo negase, lo acordará el juez con arreglo a las circunstancias del caso».

El Proyecto de Codigo Civil de 1890 no registra antecedentes sobre el particular.

Por su parte, el Primer Anteproyecto de Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, trató acerca del tema en el numeral 1398: «Cuando el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resulte en el caso del artículo anterior, estará obligado el vendedor a concederle término para el pago. Si lo negase, lo acordará el juez con arreglo a las circunstancias del caso»; en tanto el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto del Código Civil Peruano de 1926, lo hizo en el artículo 433: «Cuando el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó en el caso del artículo anterior, estará obligado el vendedor a concederle término para el pago. Si lo negase, lo acordará el juez con arreglo a las circunstancias del caso»; el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936, en su artículo 1409: «Cuando el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó en el caso del artículo anterior, estará obligado el vendedor a concederle plazo para el pago. Si lo negase, lo acordará el juez con arreglo a las circunstancias»; y el Código Civil Peruano de 1936, en el artículo 1420: «Cuando el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó en el caso del artículo anterior, estará obligado el vendedor a concederle plazo para el pago. Si lo negase, lo acordará el juez con arreglo a las circunstancias».

Ya dentro del proceso de reforma al Código Civil de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, abordó el particular en su artículo 50: «Cuando en el caso de los dos artículos anteriores el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó, el vendedor estará obligado a concederle un plazo prudencial para el pago. Si no lo hiciese, el plazo será acordado por el juez con arreglo a las circunstancias. Igual regla, aunque a la inversa, regirá para la devolución por el vendedor del precio del defecto resultante»; en tanto el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, lo hizo en el artículo 1606: «Cuando en el caso de los dos artículos anteriores el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó, el vendedor estará obligado a concederle un plazo prudencial para el pago. Si no lo hiciese, será acordado por el juez con arreglo a las circunstancias. Igual regla, aunque a la inversa, regirá para la devolución por el vendedor del defecto resultante»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, en el artículo 1539: «Cuando en el caso de los artículos 1537 y 1538 el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó, el vendedor está obligado a concederle un plazo no mayor de treinta días para el pago. Si no lo hace, el plazo será determinado por el juez, en la vía incidental, con arreglo a las circunstancias. Igual regla se aplica, en su caso, para que el vendedor devuelva la diferencia resultante».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerda con el artículo 1576 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1821).[1]

---

[1] El texto del referido numeral es el siguiente:
— *Código Civil Guatemalteco de 1973:*
Artículo 1821.- «Cuando el comprador no puede pagar inmediatamente la

Análisis

En este tema encontramos como primera tendencia legislativa aquella que establece que cuando el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó, el vendedor está obligado a concederle un plazo no menor de treinta días para el pago. Si no lo hace, el plazo será determinado por el juez, con arreglo a las circunstancias, en la vía incidental. Igual regla se aplica, en su caso, para que el vendedor devuelva la diferencia resultante.[2]

También se ha establecido que la acción de aumento de precio y la de disminución, deben intentarse dentro de un año contado desde el día del contrato, pasado el cual expira.[3]

Otro parecer señala que el vendedor está obligado a concederle un término para el pago. Si lo negase, lo acordará el juez con arreglo a las circunstancias del caso.[4]

Asimismo, otros cuerpos normativos establecían que cuando el comprador no puede pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó, el vendedor estará obligado a concederle un plazo prudencial para el pago.[5]

---

diferencia del precio que resulte a su cargo, estará obligado el vendedor a concederle un término para el pago. Si lo negare, el juez, con arreglo a las circunstancias del caso, acordará un término que no exceda de tres meses contados desde la aprobación de la medida».

2 Así fue establecido en el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano, del año 1984 (artículo 1539).

3 En ese sentido tenemos al Código Civil de la Confederación Perú-Boliviana de 1836 (artículo 1038).

4 Bajo esta línea de pensamiento encontramos al Código Civil Peruano de 1852 (artículo 1398), el Primer Anteproyecto de Libro Quinto del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925 (artículo 1398), el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto del Código Civil Peruano, de 1926 (artículo 433), el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1409), el Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1420) y el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1821).

5 Entre ellos se encuentran el Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y

De otro lado, se contempló que igual regla, aunque a la inversa, se aplicará en el caso del vendedor, para que devuelva la diferencia resultante.[6]

Finalmente, ha quedado establecido que si el vendedor se negara a conceder un término para el pago al comprador, el juez, con arreglo a las circunstancias del caso, acordará un término que no exceda de tres meses contados desde la aprobación de la medida.[7]

1. El plazo de gracia en la compraventa sobre medida

Sobre este particular el Doctor León Barandiarán,[8] refiriéndose al Código de 1936, señala que cuando se trate de ejercitar la acción del artículo 1419 sobre reajuste de precio, si la diferencia en cuanto a la cabida no excede del décimo, dicha acción, sea que corresponda al vendedor, sea que corresponda al comprador, está sujeta a la caducidad del artículo 1422, que ordena: «La acción a que se refiere el artículo 1419 dura tres meses a partir del día de la entrega de la cosa».

Recuerda que la ley reputaba que dentro de ese plazo discrecional hay oportunidad para que las partes se percaten del exceso o de la deficiencia en cuanto a la extensión del inmueble; y por eso es que se precisa que el plazo se

---

Lavalle, del año 1981 (artículo 50, primer párrafo) y el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, del año 1981 (artículo 1606, primer párrafo).

6 Este criterio fue planteado por el Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 50, segundo párrafo), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, del año 1981 (artículo 1606, tercer párrafo) y el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano, del año 1984 (artículo 1539, tercer párrafo).

7 En este sentido dispone el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1821).

8 LEÓN BARANDIARÁN, José. *Op. cit.*, tomo I, páginas 69 y 70.

cuenta desde el día de la entrega del precio. Agrega León que hay que tener en cuenta que en el caso del artículo 1419, a que se remite el artículo 1422, no hay lugar a rescisión, y por lo tanto la acción respectiva —que caduca a los tres meses— es la referente al suplemento del precio a cargo del comprador o a la devolución de parte del precio a cargo del vendedor.[9]

A decir de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano de 1984:[10]

> Puede suceder que, como consecuencia de descubrir que el bien materia del contrato no tenga la extensión o cabida señalada, el comprador deba pagar la diferencia, importe que no tenía proyectado invertir.
>
> En tal caso, y si es que en el contrato no se ha establecido un plazo expreso, podría ser aplicable la norma general de la obligación (artículo 1240).
>
> El legislador no desea que el comprador sea colocado en semejante situación, por lo que establece la obligación del vendedor de señalar un plazo para el cumplimiento de esta obligación, el mismo que nunca podrá ser menor a treinta días calendario.
>
> En caso de que el vendedor no señale dicho plazo, este será determinado por el juez, el que tomará en cuenta las circunstancias del contrato, como son, la verosímil ignorancia del comprador, la importancia económica de lo que se debe pagar, la situación económica de las partes contratantes u otras similares.
>
> Nótese que el dispositivo sólo se refiere al supuesto del artículo 1574, no así al artículo 1575, en tanto que en esta última disposición no se hace referencia a mayores pagos o devoluciones propias de la subsistencia del contrato, sino a la devolución del precio de venta que deberá producirse como consecuencia de la rescisión del mismo.
>
> Por ello, cuando el contrato se rescinda, el vendedor no tendrá derecho a un plazo especial para devolver el precio de venta recibido.
>
> Por esa razón, la última parte del artículo, al conceder la misma regla en favor del vendedor, lo hace sólo para cuando este 'devuelva la diferencia resultante' lo que supone que no se ha optado por la rescisión del contrato.
>
> A propuesta del Doctor Jack Bigio Chrem, se suprimió del texto definitivo de este precepto la referencia que hacía al artículo precedente el artículo 1539 del Quinto Proyecto de Código Civil de febrero de 1984 aprobado por la Comisión Revisora, ya que aquél no supone devolución de diferencias, por cuanto se limita a establecer el derecho del comprador a optar por la rescisión del contrato.

Hasta aquí las expresiones de la Comisión Revisora.

Por nuestra parte, podríamos señalar que el artículo 1576

---

[9] Pero —se pregunta—, si se trata del caso contemplado en el artículo 1421, ¿en qué plazo prescriben las respectivas acciones, del vendedor para que pague el suplemento del precio, del comprador para la restitución de parte del precio, o del comprador para la rescisión? Refiere que el Código de 1936 no lo dice, pero recuerda que por Ejecutoria Suprema se ha resuelto que la acción ha de interponerse en el plazo de tres meses, es decir, dentro del plazo a que se refiere el artículo 1422.

Por otra parte, León señala que el artículo 1420 dice: «Cuando el comprador no puede pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó en el caso del artículo anterior (el 1419), estará obligado el vendedor a conceder plazo para el pago. Si lo negase, lo acordará el juez según las circunstancias». Refiere que la disposición transcripta concierne al supuesto de que la extensión efectiva del inmueble sea mayor de la indicada en el contrato, debiendo el comprador abonar al vendedor el suplemento del precio; no estableciendo el dispositivo un plazo para el caso contrario, o sea, para cuando la cabida resulte menor y, consecuentemente, el vendedor deba devolver la diferencia del precio; lo que significa que le es exigible inmediatamente tal devolución. Entiende que la concesión de un plazo en favor del comprador se explica porque puede acaecer que el comprador no tenga el dinero disponible para el pago del suplemento del precio y, de todos modos, es más disculpable en el comprador que en el vendedor, la inadvertencia en cuanto a la diferencia relativa a la extensión real y a la extensión indicada en el contrato. Agrega el Doctor León Barandiarán que cuando el juez señala el plazo, por no querer indicarlo el vendedor, será fijado según las circunstancias, es decir, teniendo en cuenta el importe del dinero que se debe pagar y la situación y condiciones del *solvens,* esto es, del comprador.

[10] COMISIÓN REVISORA DEL CÓDIGO CIVIL PERUANO DE 1984. BIGIO CHREM, Jack. *Op. cit.*, páginas 12 y siguientes.

del Código Civil tiene estrecha relación con el numeral 1574, oportunamente analizado. El artículo 1576 se basa en uno de los supuestos del referido precepto, vale decir, cuando se trate de un exceso y no de un defecto en la extensión o cabida, dicho exceso no llegue al diez por ciento, y el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso resultante.

En el caso descrito en el párrafo precedente, el vendedor, en virtud de lo dispuesto por el primer párrafo del artículo 1576, estará obligado a conceder al comprador, un plazo para el pago no menor de treinta días.

También anota la hipótesis de que el vendedor no conceda al comprador el plazo antes mencionado, caso en el cual, según el numeral en estudio, aquel será determinado judicialmente, siguiendo el trámite en la vía incidental con arreglo a las circunstancias (en la actualidad, en la vía del proceso no contencioso, luego de la reforma introducida por el Código Procesal Civil de 1993).

Creemos que el segundo párrafo del artículo 1576 no alcanza el propósito buscado.

Nos explicamos.

Si en el primer párrafo del artículo 1576 se establece que deberá concederse un plazo no menor de treinta días para el pago, no tiene sentido alguno contemplar la posibilidad de recurrir a un proceso judicial para la fijación del plazo, en defecto de señalamiento del mismo por el vendedor.

Lo lógico sería entender que en caso el vendedor no otorgue expresa o tácitamente un plazo al comprador para que pague el precio del exceso que resultó en el bien, rija el plazo mínimo de ley, vale decir los treinta días establecidos por el primer párrafo del artículo 1576.

Por lo demás, consideramos de evidente equidad el contenido del tercer párrafo del artículo 1576, el mismo que hace de aplicación lo dispuesto en los dos primeros párrafos de la mencionada norma al supuesto en el cual sea el vendedor quien tenga que devolver la diferencia resultante en el precio del bien, por existir defecto en este último.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1576

Artículo 1576.- «Cuando en el caso del artículo 1574 el comprador no pueda pagar inmediatamente el precio del exceso que resultó, el vendedor está obligado a concederle un plazo no menor de treinta días para el pago.

Si no lo hace, el plazo será *de treinta días.*

Igual regla se aplica, en su caso, para que el vendedor devuelva la diferencia resultante».

Fundamento

Se efectúa la modificación anotada, recogiendo y haciendo nuestros —por completo— los fundamentos que sobre el particular esgrime el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle[11] cuando sostiene lo siguiente:

> Puede darse el caso, si la cabida real del bien fuera mayor que la indicada en el contrato, que el comprador no esté en aptitud de pagar inmediatamente (a tenor del artículo 1240 del Código Civil) el precio de lo que se halle de más, eventualidad en la cual el artículo 1576 obliga al vendedor a conceder al comprador un plazo no menor de 30 días para ello.
>
> No obstante imponer esta obligación al vendedor, el citado artículo contempla la posibilidad de que el vendedor incumpla su obligación, lo cual es generalmente sancionado por el artículo 1321 del Código Civil con el pago de la indemnización de daños y perjuicios. Sin embargo, en el presente caso el Código se limita a disponer que el plazo será determinado por el juez, en la vía incidental, con arreglo a las circunstancias.

---

[11] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 178 y 179.

No resulta ésta una solución aconsejable, pues obliga al comprador a iniciar un proceso judicial, aunque sea abreviado, para obtener un plazo para el pago, cuando la solución lógica hubiera sido que, pese a la inactividad del vendedor, el comprador gozara automáticamente de un plazo de 30 días. Es cierto que el plazo judicial gozaría de la ventaja de arreglarse a las circunstancias, pero debe tenerse presente que si el vendedor cumple su obligación de conceder el plazo de 30 días, este no podrá variarse atendiendo a las circunstancias. El plazo legal tendría las mismas características.

Al redactarse el artículo 1576 se pensó que sólo debía concederse el plazo para pagar el precio al comprador, por considerarse más disculpable en el comprador que en el vendedor, la inadvertencia en cuanto a la diferencia relativa a la extensión real y la indicada en el contrato. Sin embargo, se objetó que el vendedor se podía encontrar también en dificultades para devolver el exceso de precio recibido, por haber dispuesto de él. Esta fue la razón por la cual se incluyó el tercer párrafo del artículo 1576, según el cual igual regla se aplica, en su caso, para que el vendedor devuelva la diferencia resultante.

De acuerdo con el texto del artículo 1576, este solo se aplica en el caso del artículo 1574. Sin embargo, en el caso del artículo 1575 podría ocurrir que el comprador no optara por la rescisión del contrato debido a que continuara interesado en adquirir el bien no obstante la diferencia de precio. En esta eventualidad, habría sido justo obligar al vendedor a concederle el plazo de 30 días para pagar el saldo de precio.

COMPRAVENTA EN BLOQUE

Artículo 1577.- «Si el bien se vende fijando precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, aun cuando ésta se indique en el contrato, el comprador debe pagar la totalidad del precio a pesar de que se compruebe que la extensión o cabida real es diferente.

Sin embargo, si se indicó en el contrato la extensión o cabida, y la real difiere de la señalada en más de una décima parte, el precio sufrirá la reducción o el aumento proporcional».

Antecedentes nacionales del artículo 1577

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre de 1836; así como tampoco en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836.

El Proyecto de Código Civil de 1890, hizo referencia al tema en sus artículos 1666: «La venta puede celebrarse en conjunto, ó por número, peso ó medida: lo primero, cuando las cosas se venden, formando de ellas un todo y por un solo precio; y lo segundo cuando no se venden en masa por un solo precio ó aunque el precio es uno, no hay unidad en el objeto; ó cuando no hay unidad en el precio aunque las cosas sean indicadas en masa» y 1689: «En los demás casos del artículo 1687, la expresión de la medida del terreno no

causa aumento de precio por el exceso de área que resulte, salvo que la diferencia entre el área real y la expresada en el contrato, llegue á la décima parte de la primera, ó pase de esa décima».

El Primer Anteproyecto del Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, no registró antecedentes sobre el particular.

Por otra parte, el Segundo Anteproyecto del Libro Quinto del Código Civil del Perú de 1926, abordó el tema en su artículo 435: «Si el inmueble fue vendido como cosa cierta y determinada, ni el comprador ni el vendedor podrán pedir la rebaja o el aumento del precio estipulado, o la rescisión del contrato aunque se descubra ser mayor o menor la extensión de la heredad»; y luego fue tratado por el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936, en su artículo 1411: «Si el inmueble fue vendido como cosa cierta y determinada, ni el comprador, ni el vendedor podrán pedir la rebaja o el aumento del precio estipulado, o la rescisión del contrato, aunque se descubra ser mayor o menor la extensión»; y por el Código Civil Peruano de 1936, en su artículo 1423: «Si el inmueble fue vendido como cosa cierta y determinada, ni el comprador, ni el vendedor podrán pedir la rebaja o el aumento del precio estipulado, o la rescisión del contrato, aunque se descubra ser mayor o menor la extensión».

Ya dentro del proceso de reforma al Código Civil de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, se ocupó del particular en el numeral 51: «Si el bien se vende fijando un solo precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, aun cuando ésta se indique en el contrato, el comprador debe pagar la totalidad del precio a pesar que se compruebe que la extensión o cabida real es diferente. Sin embargo, si la extensión o cabida real difiere de la indicada en el contrato en más de una quinta parte, el precio sufrirá la reducción o el aumento proporcional»; mientras el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año

1981, lo hizo en el artículo 1607: «Si el bien se vende fijando un solo precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, aun cuando ésta se indique en el contrato el comprador debe pagar la totalidad del precio a pesar que se compruebe que la extensión o cabida es diferente. Sin embargo, si la extensión o cabida real difiere de la indicada en el contrato en más de una quinta parte, el precio sufrirá la reducción o el aumento proporcional»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, en el artículo 1540: «Si el bien se vende fijando precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, aun cuando éste se indique en el contrato, el comprador debe pagar la totalidad del precio a pesar que se compruebe que la extensión o cabida real es diferente».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerdan con el artículo 1577 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil Francés (artículos 1586 y 1619), Código Civil Belga (artículos 1586 y 1619), Código Civil Uruguayo (artículos 1683 y 1692), Código Civil Argentino (artículos 1339 y 1341), Código Civil Hondureño de 1906 (artículo 1628), Código Civil Cubano de 1912 (artículo 1471), Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, de 1930 (artículo 1360), Código Civil Italiano de 1942 (artículos 1376 y 1377), Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1476), Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 747).[1]

---

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:
— *Código Civil Francés:*
Artículo 1586.- «Por el contrario, si las mercanderías han sido vendidas en bloque, la compraventa es perfecta, aunque las mercaderías no hayan sido todavía pesadas, contadas o medidas».
Artículo 1619.- «En todos los demás casos, ya sea que se haga la venta de un cuerpo cierto o limitado, ya sea que tenga por objeto fundos distintos y

separados, ya sea que comience por la medida o por la designación del objeto vendido, seguida de la cabida, la expresión de esa cabida no da lugar a ningún suplemento de precio, a favor del vendedor, por el excedente de la cabida, ni a favor del adquirente, a ninguna disminución del precio por menor cabida, sino en tanto la diferencia de la cabida real y la expresada en el contrato sea de un vigésimo en más o en menos, teniendo en cuenta el valor de la totalidad de los objetos vendidos, si no hay estipulación en contrario».

— *Código Civil Belga:*

Artículo 1586.- «Por el contrario, si las mercaderías han sido vendidas en bloque, la compraventa es perfecta, aunque las mercaderías no hayan sido todavía pesadas, contadas o medidas».

Artículo 1619.- «En todos lo demás casos, ya sea que se haga la venta de un cuerpo cierto o limitado, ya sea que tenga por objeto fundos distintos y separados, ya sea que se comience por la medida o por la designación del objeto vendido, seguida de la cabida, la expresión de esa cabida no da lugar a ningún suplemento de precio, a favor del vendedor, por el excedente de la cabida, ni a favor del adquirente, a ninguna disminución del precio por menor cabida, sino en tanto la diferencia de la cabida real y la expresada en el contrato sea de un vigésimo en más o en menos, teniendo en cuenta el valor de la totalidad de los objetos vendidos, si no hay estipulación en contrario».

— *Código Civil Uruguayo:*

Artículo 1683.- «Si las cosas fungibles que suelen venderse a peso, cuenta o medida, se venden en masa o formando un solo todo y por un solo precio, como el trigo de cierto granero por mil pesos, la pérdida, deterioro o mejora pertenecerá al comprador, aunque la cosa no se haya pesado, contado ni medido.

No concurriendo las dos circunstancias sobredichas —de venderse en masa y por un solo precio— la venta de las cosas fungibles se entiende que es a peso, cuenta o medida y hasta que se verifique la correspondiente operación, no se transfiere al comprador el riesgo o provecho de la cosa vendida».

— *Código Civil Argentino:*

Artículo 1339.- «La venta puede ser hecha por junto, o por cuenta, peso o medida. Es hecha por junto cuando, las cosas son vendidas en masa, formando un solo todo y por un solo precio».

Artículo 1341.- «En la venta hecha por junto, el contrato es perfecto, desde que las partes estén convenidas en el precio y en la cosa».

— *Código Civil Hondureño de 1906:*

Artículo 1628.- «En la venta de un inmueble, hecha por precio alzado y no a razón de un tanto por unidad de medida o número, no tendrá lugar el aumento o disminución del mismo, aunque resulte mayor o menor cabida o número de los expresados en el contrato.

Esto mismo tendrá lugar cuando sean dos o más fincas las vendidas por un solo precio; pero si además de expresarse los linderos, indispensables en toda enajenación de inmuebles, se designaren en el contrato su cabida o número, el vendedor estará obligado a entregar todo lo que se comprenda dentro de los mismos linderos, aún cuando exceda de la cabida o número en el contrato; y si no pudiere, sufrirá una disminución en el precio, proporcional a lo que falta de cabida o número, a no ser que el contrato quede anulado por no conformarse el comprador con que se deje de entregar lo que se estipuló».

— *Código Civil Cubano de 1912:*

Artículo 1471.- «En la venta de un inmueble, hecha por precio alzado y no a razón de un tanto por unidad de medida o número, no tendrá lugar el aumento o disminución del mismo. Aunque resulte mayor o menor cabida o número de los expresados en el contrato.

Esto mismo tendrá lugar cuando sean dos o más fincas las vendidas por un solo precio; pero si, además de expresarse los linderos, indispensables en toda enajenación de inmuebles, se designaren en el contrato su cabida o número, el vendedor estará obligado a entregar todo lo que se comprenda dentro de los mismos linderos, aun cuando exceda de la cabida o número expresados en el contrato; y, si no pudiere, sufrirá una disminución en el precio, proporcional a lo que falte de cabida o número, a no ser que el contrato quede anulado por no conformarse el comprador con que se deje de entregar lo que se estipuló».

— *Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, de 1930:*

Artículo 1360.- «Venta de inmueble por precio alzado. En la venta de un inmueble, hecha por precio alzado y no a razón de un tanto por unidad de medida o número no tendrá lugar el aumento o disminución del mismo, aunque resulte mayor o menor cabida o número de los expresados en el contrato».

— *Código Civil Italiano de 1942:*

Artículo 1376.- «Contrato con efectos reales.— En los contratos que tengan por objeto la transferencia de la propiedad de una cosa determinada, la constitución o la transferencia de un derecho real o la transferencia de otro derecho, la propiedad o el derecho se transmiten y se adquieren por efecto del consentimiento de las partes legítimamente manifestado».

Artículo 1377.- «Transferencia de una masa de cosas.— Cuando el objeto de la transferencia fuese una determinada masa de cosas, aunque fuesen homogéneas, se aplicará la disposición del artículo precedente, aun cuando para ciertos efectos, las cosas hubieran de ser numeradas, pesadas o medidas».

— *Código Civil Venezolano de 1942:*

Artículo 1476.- «Si, al contrario, las mercancías se han vendido alzadamente o en globo, la venta queda perfecta inmediatamente.

Se juzga que la venta se ha hecho alzadamente o en globo, si las cosas se han vendido por un solo precio, sin consideración al peso, al número o la medida; o cuando aunque se haya hecho mérito de esto, ha sido únicamente para determinar el monto del precio».

Análisis

Podemos rescatar como una primera tendencia legislativa en relación a este tema, a aquella que señala que si las mercaderías han sido vendidas en bloque, la compraventa es perfecta, aunque las mercaderías no hayan sido todavía pesadas, contadas o medidas.[2]

Otro criterio entiende que en todos los demás casos, ya sea que se haga la venta de un cuerpo cierto o limitado, ya sea que tenga por objeto fundos distintos y separados, ya sea que comience por la medida o por la designación del objeto vendido, seguida de la cabida, la expresión de esa cabida no da lugar a ningún suplemento de precio, a favor del vendedor, por el excedente de la cabida, ni a favor del adquirente, a ninguna diminución del precio por menor cabida, sino en tanto la diferencia de la cabida real y la expresada en el contrato sea de un vigésimo en más o en menos, teniendo en cuenta el valor de la totalidad de los objetos vendidos.[3]

Si bien la legislación de los países latinoamericanos tuvo gran influencia del Código Napoléon, no obstante ello, los criterios en relación a la compraventa en bloque fueron variados. Así, una de las posiciones sostenía que si las cosas fungibles que suelen venderse a peso, cuenta o medida, se venden en masa formando un solo todo y por un solo precio, la pérdida, deterioro o mejoras pertenecerán al comprador.[4]

Una idea adicional sobre el tema, es la que establece que en la venta de bienes inmuebles hecha por precio alzado y no a razón de un tanto por unidad de medida o número, no tendrá lugar el aumento o disminución del mismo, aunque resulte mayor o menor cabida o número de los expresados en el contrato.[5]

Existen Códigos Civiles que establecen que si el bien se vende fijando precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, aun cuando ésta se indique en el contrato, el comprador debe pagar la totalidad del precio a pesar de que se compruebe que la extensión o cabida real es diferente.[6]

1. Tema abordado por el artículo 1577

En relación al artículo 1577 del Código Civil Peruano de 1984, la Comisión Revisora[7] señala que este numeral re-

— *Código Civil Paraguayo de 1987:*
Artículo 747.- «La venta de inmuebles puede hacerse:
a) Sin designar la extensión o por un solo precio;
b) No indicando área, pero a tanto la unidad;
c) Con expresión del área, bajo cierto número de medidas a determinarse dentro de un terreno mayor;
d) Con mención del área, y por un precio cada unidad, fijando o no el total;
e) Con designación del área por un precio único y no a tanto la medida, y;
f) De uno o varios inmuebles, con indicación del área pero bajo la cláusula de no garantizar el contenido, y de que la diferencia, en más o en menos, no producirá efecto alguno».

2 Así lo establecen el Código Civil Francés (artículo 1586) y el Código Civil Belga (artículo 1586).

3 Este es el tenor de los numerales del Código Civil Francés (artículo 1619) y el Código Civil Belga (artículo 1619).

4 Tal como es preceptuado por el Código Civil Uruguayo (artículo 1683) y el Código Civil Argentino (artículo 1339).

5 Este criterio es contemplado por el Código Civil Hondureño de 1906 (artículo 1628), el Código Civil Cubano de 1912 (artículo 1417), el Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico de 1930 (artículo 1360), y el Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 747, literal f).

6 Entre estos Códigos, tenemos al Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 51), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, del año 1981 (artículo 1607), el Proyecto de la Comisión Revisora del Código Civil Peruano, del año 1984 (artículo 1540), el Código Civil Uruguayo (artículo 1683), el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1476) y el Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 747, literal e).

7 COMISIÓN REVISORA DEL CÓDIGO CIVIL PERUANO DE 1984. BIGIO CHREM, Jack. *Op. cit.*, páginas 13 a 15.

gula otra modalidad del contrato de compraventa, cual es la denominada compraventa *ad corpus*.[8]

Por nuestra parte, podemos decir que esta modalidad también recibe el nombre de compraventa en bloque, y el citado numeral, a diferencia de los tres artículos precedentes (que —como hemos visto— tratan acerca de la compraventa sobre medida), aborda una hipótesis distinta.

2. Supuestos comprendidos en el artículo 1577

Interesan, primordialmente, los supuestos pasibles de encontrarse contemplados por esta norma. En tal sentido, nos ocuparemos de cada uno de ellos, expresando nuestro parecer al respecto.

2.1. Si se vende un bien como cuerpo cierto y determinado, sin indicación de su extensión o cabida

En este caso, no hay lugar al reajuste, pues no existe referente alguno que permita apreciar la diferencia; no ha-

[8] La citada Comisión expresa —además— lo siguiente:

«Esta es una figura en la que las partes más que interesarle la cabida o extensión del bien, ponen su atención en la identidad del mismo. Les importa, a una para transferir su propiedad y al otro para adquirirla (una casa, un lote de terreno, un escritorio), el bien como una unidad, como un cuerpo cierto y determinado, tal cual es, pero no les preocupa el área que dicho bien pueda tener. Este interés no se ve desvirtuado, y la norma así lo entiende, por la circunstancia que las partes hayan señalado la extensión o cabida del bien. Si la compraventa es *ad-corpus* dichos datos no pasan de ser simplemente referenciales o ilustrativos, si la diferencia no excede del 10% a que alude la segunda parte del precepto.

Cuando la compraventa se pacta *ad-corpus*, sin indicación de superficie del bien, si se trata de un inmueble construido, es suficiente con su identificación a través de indicar la calle, su número, ciudad, o la designación de la ficha de su inscripción en el Registro de la Propiedad Inmueble. Si se trata de un lote de terreno, basta con la indicación de la manzana, el

número del lote, el nombre de la urbanización, o la indicación de la ficha de su inscripción en el Registro.

Para configurar una venta con la modalidad *ad-corpus* no es necesario que se le designe de esa manera específica, ya que la denominación *ad-corpus* no es una fórmula sacramental.

Para determinar si un contrato se ha convenido con la modalidad *ad-corpus* o por cabida o extensión, debe efectuarse un examen del contenido total del contrato, ya que es posible que una cláusula específica pueda conducirnos en un sentido, y del contenido de las demás, se desprenda lo contrario.

[...]

Esta modalidad, que tradicionalmente sólo se ha considerado aplicable a los contratos de compraventa de inmuebles, el Código Civil la ha extendido a la venta de toda clase de bienes corporales, siempre que puedan ser medidos en términos de extensión o cabida, en el entendido de que no hay impedimento conceptual para ello.

Cuando se pacta la venta de un bien tal cual es (*ad corpus*), la doctrina tradicional ha entendido que, sea cual fuera la extensión o cabida que el bien tenga y cualquiera sea la diferencia con lo expresado, tendrá que pagarse el precio de venta acordado, no pudiendo este reajustarse en ninguna forma. Esa era la solución que consagraba el artículo 1423 del Código Civil de 1936.

Jorge Mosset Iturraspe, civilista argentino, expresa: 'Cuando una compraventa se efectúa sujeta a esta modalidad, sea porque se dice expresamente que se vende *'ad corpus'*, sea porque el precio es único y se omite el área, 'la suerte del contrato queda definitivamente fijada' desde el momento de su celebración y las partes no pueden formularse reclamo alguno por diferencia de superficie' (Compraventa inmobiliaria, Página 127).

Esa doctrina, como se expresa más adelante, no es totalmente aplicable al nuevo régimen civil en razón de haberse incorporado la segunda parte del artículo 1577 del Código Civil.

En efecto, la parte final de este precepto establece que, cuando la diferencia entre lo expresado en el contrato y lo real excediera del 10%, debe reajustarse el precio de venta en dicho porcentaje.

Es necesario indicar que la segunda parte de la norma, por no ser una norma imperativa, permite a las partes modificar el porcentaje legal del 10% necesario para permitir el reajuste. En otras palabras, admite pacto en contrario.

Por ejemplo, si 'A' vende a 'B' un lote de terreno indicándose que tiene un área de 100 metros cuadrados y se establece que la venta es *ad corpus* y se estipula que habrá lugar a reajuste a partir de una diferencia del 5%, y se comprueba que el lote tiene realmente 94 metros cuadrados (o sea, una diferencia mayor al 5%), el vendedor deberá restituir al comprador el 6% del precio recibido.

Durante los últimos debates para la aprobación de la norma, el doctor Max Arias-Schreiber Pezet, distinguido jurista que entonces ejercía el cargo

de Ministro de Justicia, expresó la inconveniencia que en la venta *ad corpus* procediera la acción de reajuste del precio. Manifestó que cuando la venta se pacta con esta modalidad las partes desean evitar toda discusión relativa a la cabida del bien. Agregó que mediante la norma propuesta, que modificaría radicalmente el texto del artículo 1423 del Código Civil de 1936, se desnaturalizaría la modalidad de la venta *ad corpus*. Finalmente, indicó que con este precepto se otorgaría una tutela especial en favor del contratante negligente y se atentaría contra la fuerza obligatoria del contrato.

El doctor Jack Bigio Chrem, en cambio, expresó que la norma, que había sido propuesta por el doctor Manuel de la Puente y Lavalle con motivo de la redacción del Proyecto de Código Civil de 1981, era una regla que no era exótica, sino que había sido incorporada por el Código Italiano de 1942 (artículo 1538) y por el Código Civil Boliviano de 1975 (artículo 602), este último con una realidad semejante a la nuestra. Agregó que inclusive en dichos cuerpos legales, basta una diferencia del 5% y no del 10%, como la regla que se propone, sino que además en los citados Códigos se establece la facultad del comprador de separarse del contrato, posibilidad que no comparte la Comisión Revisora, que es de opinión de sólo permitir el reajuste dentro de su propósito de respetar la vigencia del contrato.

Manifestó el doctor Bigio, que la norma era de suma importancia ya que responde al criterio de equidad, sobre todo en los casos en que se adquirían bienes habitados o situados en otro lugar, casos en los cuales el comprador no tiene la posibilidad o facilidad, según el caso, de medirlos.

Agregó que la solución que se propone se dirige, principalmente, a proteger al comprador y no al vendedor, quien se encuentra en mejores condiciones para conocer la extensión y características del bien vendido. Que el precepto, tal como está contenido en el artículo 1423 del Código Civil de 1936, se puede prestar al abuso del vendedor, que conociendo la diferencia de área entre la que aparece entre los títulos del bien y la verdadera, mediante la cláusula *ad corpus*, puede obtener un provecho económico injusto, en perjuicio del comprador, al recibir un precio fijado atendiendo a un área que el bien realmente no tiene.

Finalmente, manifestó que la compraventa tiene por característica el ser conmutativa, esto es, que las partes al celebrar el contrato conocen las ventajas que les va a reportar su celebración, y que precisamente por ese motivo la Comisión Revisora, a propuesta de su Presidente, el doctor Javier Alva Orlandini, había acordado reducir al 10% el porcentaje del 20% que figuraba en el artículo 1607 del Proyecto de Código Civil de 1981, que la compraventa, sólo por excepción es aleatoria, como ocurre, por ejemplo, en la venta de la esperanza incierta, en que el precio se paga totalmente no obstante que el resultado obtenido no corresponda a la expectativa del comprador. Que el hecho de permitirse el reajuste del precio, no es sino la expresión del carácter conmutativo de la compraventa.

La Comisión Revisora, acogiendo el planteamiento del doctor Bigio, por unanimidad de sus miembros, acordó mantener el texto del artículo 1607

biendo, en principio, lugar a reclamo.[9] Decimos «en principio», porque sí cabría en algunos supuestos de excepción que vamos a mencionar más adelante.

Debemos señalar que los contratos, sobre todo relativos a la compraventa de inmuebles (casas y terrenos —en especial estos últimos—),[10] permanentemente llevan inserta una

del Proyecto de Código Civil de 1981 (con la corrección aprobada relativa al porcentaje) y dejar sin efecto el artículo 1540 del Quinto Proyecto de Código Civil de la Comisión Revisora de febrero de 1984. Consiguientemente aprobó el texto definitivo del artículo 1577, permitiendo en su segunda parte el reajuste del precio cuando la diferencia entre la extensión o cabida declarada y la verdadera sea mayor al 10%.

Cabe precisar, en consecuencia, lo siguiente:

(a) Si se vende un bien como cuerpo cierto y determinado, sin indicación de su extensión o cabida, no hay lugar al reajuste ante la inexistencia de referencia que permita apreciar la diferencia. En esta hipótesis no hay lugar a ningún reclamo entre las partes, debiendo pagarse el precio pactado. Ni siquiera procede el reclamo por concepto de daños y perjuicios.

(b) Si se vende el citado bien como cuerpo cierto y determinado, con expresión de su extensión o cabida y existe una diferencia que no exceda del 10%, el precio de venta se conserva inalterable. En otras palabras, se trata de una compraventa *ad corpus*, que se mantiene sin reajuste, en razón de una tolerancia convenida por las partes al pactar la compraventa con la modalidad *ad corpus*.

(c) Si hubiera una diferencia que exceda al 10%, las partes recíprocamente, pueden reclamarse el suplemento o la reducción del precio.

Finalmente debe tenerse presente que cuando la venta se conviene *ad corpus*, la ley no faculta a las partes a solicitar la rescisión del contrato por diferencia en la extensión o cabida, dentro del espíritu del legislador de mantener la vigencia del contrato.

Sin embargo, las partes, en ejercicio de la autonomía de la voluntad, pueden establecer que el contrato quede sin efecto si la diferencia entre el área indicada en el contrato y la real es mayor a un porcentaje convenido».

[9] Sobre este particular podemos recordar una Ejecutoria Suprema del 29 de mayo de 1920, según la cual, «En las ventas *ad corpus*, aún cuando se determine la extensión, no hay lugar a reclamo por lo que hubiese dado de más o de menos en la cosa vendida». En: ANALES JUDICIALES, año 1920, página 81.

[10] En cuanto a la venta de inmuebles *ad corpus*, en el expediente 920/42, resuelto por Resolución Suprema el 19 de diciembre de 1942 se señaló que «[...] la ley no concede ningún derecho para reclamar por la mayor o

cláusula de estilo en el sentido de que «la compraventa celebrada es *ad corpus*, y que en caso existiese cualquier diferencia, de más o de menos, que no hubiera sido percibida por las partes, éstas se hacen de ella mutua gracia y recíproca donación».

Como se puede apreciar, la inmensa mayoría de contratos de compraventa de bienes muebles (por no llevar cláusula alguna en especial que esté referida a la medida) y de inmuebles, son actos que se celebran (sin que —necesariamente— nos demos cuenta de ello) *ad corpus*. Y esto es natural, pues las partes no desean tener problema alguno —en el futuro— referido al bien que una ha vendido y que la otra ha comprado. Ambas buscan haber agotado la ejecución del contrato —por lo general— en un lapso relativamente breve a partir de su celebración.

Podemos decir, además, que la citada cláusula de estilo es una de las pocas que en realidad puede tener validez, ya que la ley no establece prohibición para pactarla, como ocurre con muchas otras que se insertan en los contratos de compraventa, como es el caso de las cláusulas que prohíben la interposición de la acción rescisoria por lesión, o aquellas otras que están destinadas a impedir a una de las partes interponer acciones derivadas de vicios de la voluntad o resolver el contrato por excesiva onerosidad de la prestación —solo por citar los ejemplos más representativos—. Estas cláusulas, por mención expresa de la ley (el propio Código Civil) son nulas. En cambio, el Código no prohíbe la referida cláusula de estilo en las compraventas *ad corpus*; y al estar permitida (ser válida), su uso es constante. Podríamos decir, incluso, que está presente en la casi totalidad de contratos de compraventa inmobiliaria.

---

menor extensión que se descubra en el bien». En: ANALES JUDICIALES, año 1942, página 372.

Pero como puede apreciar el lector, hemos empleado la expresión «puede tener» y no «tiene», al referirnos a la validez de esta cláusula de estilo, pues dicha validez estaría condicionada al hecho de que (al tratarse de una donación recíproca) se cumpla con las formalidades propias del contrato de donación, establecidas por los artículos 1623, 1624 y 1625 del Código Civil, con las modificatorias introducidas en el año 1992.[11]

Con ello, los demás supuestos pasibles de estar contemplados por el artículo 1577, bajo comentario —y que analizamos a continuación— y aquellos relativos a la compraventa sobre medida, quedan restringidos —en la práctica— a ámbitos poco considerables.

2.2. Si se vende un bien como cuerpo cierto y determinado, fijando precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, sino indicando esta última en el contrato, y la extensión o cabida real del bien difiere de la pactada hasta en una décima parte

La admisión de este supuesto dentro de lo que se conoce en doctrina como la compraventa *ad corpus*, ha sido su-

---

[11] Los textos de los artículos mencionados son los siguientes:
Artículo 1623.- «La donación de bienes muebles puede hacerse verbalmente, cuando su valor no exceda del 25% de la Unidad Impositiva Tributaria, vigente al momento en que se celebre el contrato».
Artículo 1624.- «Si el valor de los bienes excede el límite fijado en el Artículo 1623, la donación se deberá hacer por escrito de fecha cierta, bajo sanción de nulidad.
En el instrumento deben especificarse y valorizarse los bienes que se donan».
Artículo 1625.- «La donación de bienes inmuebles, debe hacerse por escritura pública, con indicación individual del inmueble o inmuebles donados, de su valor real y el de las cargas que ha de satisfacer el donatario, bajo sanción de nulidad».

mamente discutida, al considerar algunos autores que el mismo configuraría una compraventa sobre medida y no *ad corpus* o en bloque.

No obstante ello, el Código Civil Peruano de 1984 ha adherido a aquella posición que admite este supuesto como uno de compraventa *ad corpus*.

En este caso, al igual que en el mencionado en nuestro numeral 2.1., el comprador debe pagar únicamente la totalidad del precio pactado, a pesar de que se compruebe posteriormente que la extensión o cabida real es diferente, siempre y cuando la extensión o cabida real no difiera de la señalada en el contrato en más de un décimo (a diferencia de la compraventa sobre medida o por cabida regulada por el artículo 1574 del referido cuerpo normativo).

2.3. Si se vende un bien como cuerpo cierto y determinado, fijando precio por el todo y no con arreglo a su extensión o cabida, sino indicando esta última en el contrato, y la extensión o cabida pactada del bien difiere de la real en más de una décima parte

En este caso las partes pueden reclamarse —recíprocamente— el suplemento o la reducción del precio, vale decir que el precio sufrirá la reducción o el aumento proporcional.

Advertimos, sin embargo, que aquí no se otorga a los contratantes la posibilidad de rescindir el contrato, a diferencia de lo establecido como opción por el artículo 1575, antes comentado, relativo a la compraventa *ad mensuram* o sobre medida.

Podría decirse que en este caso el Código Civil estaría otorgando tratamiento diverso a temas similares. Pero esto no es así, ya que la naturaleza de ambos tipos de venta (la compraventa sobre medida y la compraventa en bloque) difieren uno de otro. En el supuesto del artículo 1577, recién a partir de una diferencia mayor a la décima parte, es que

la ley otorga la posibilidad de demandar un reajuste del precio (aumento o devolución proporcional). O sea, que a partir de esa fracción recién se podría accionar. Dentro de tal orden de ideas, resulta lógico que el Código Civil no haya previsto para tal caso la posibilidad de rescindir el contrato, sino únicamente aquella de reajustar el precio del mismo.

Ahora bien, lo que tal vez cabría preguntarse es si el Código debió prever algún supuesto especial (nos referimos para algún caso en el que exista diferencia o desproporción mayor que la señalada por el artículo 1577) de rescisión en la compraventa en bloque o *ad corpus*.

Consideramos que no.

Esto, por dos razones:

La primera, porque, en principio, somos opuestos al uso generalizado de la rescisión como acción destinada a obtener la ineficacia de los contratos —tanto así que negamos la pertinencia de haberla contemplado en el artículo 1575 para el caso de la compraventa sobre medida—; y la segunda, porque no encontramos razón alguna para incluir un supuesto adicional de rescisión para el caso de la compraventa *ad corpus*.

Al respecto, la Ejecutoria Suprema del 25 de junio de 1957,[12] contempla, en su primer párrafo, que no procede la nulidad de un contrato de compraventa de un terreno aduciendo que ha habido error substancial al considerar la extensión del mismo.

En el segundo supuesto de la citada Ejecutoria, se prevé lo que hasta aquí hemos considerado esencia de la compraventa en bloque. En ese sentido, la propia Ejecutoria señala que «Habiéndose vendido el inmueble '*ad corpus*' no se puede pretender el pago de un sobreprecio por la diferencia del área encontrada».

---

[12] *REVISTA DE JURISPRUDENCIA PERUANA*, número 164, año XV, septiembre de 1957, página 1036.

3. La compraventa en bloque en el Derecho de otros países

Anota Laurent,[13] que cuando el contenido de lo vendido está indicado, sin que sea dicho que la venta es hecha en razón de tanto la medida, la ley francesa supone que las partes no han otorgado importancia a la expresión del contenido, es decir, no han entendido establecer ninguna relación entre el precio y el contenido; y, por tanto, el precio ha sido estipulado en bloque. De este modo, si hay una ligera diferencia de más o de menos entre el contenido real y el contenido designado en el acto, el precio no debe ser modificado y la venta sigue siendo una en bloque.

Agrega al respecto Baudry-Lacantinerie,[14] que la inexactitud de la declaración no puede dar lugar a reclamo, sea de parte del vendedor, sea de parte del comprador, mientras que no haya en el contenido real un déficit o un exceso representando en valor la veinteava parte, al menos, del precio total mediante el cual la venta ha sido hecha. Esta última interpretación es compartida por Troplong,[15] quien explica además que si la venta es hecha en bloque, la falta de medida enunciada no debe ser juzgada tan rigurosamente, y el comprador no estará amparado para reclamar de la merma, ni del déficit que pueda ocasionar la comprensión o la desecación de las mercancías. Comparten esta interpretación Laurent y Huc.

En el mismo sentido opinan Colin y Capitant,[16] Planiol y Ripert,[17] Julien Bonnecase[18] y los Mazeaud.[19]

---

[13] LAURENT, François. *Op. cit.*, tomo XXIV, páginas 189 y siguientes.
[14] BAUDRY-LACANTINERIE, Gabriel. *Op. cit.*, tomo II, página 363.
[15] TROPLONG, C. *Op. cit.*, tomo I, página 418.
[16] COLIN, Ambroise y CAPITANT, Henri. *Cours Élémentaire de Droit Civil Français,* tomo II, página 475.
[17] PLANIOL, Marcel y RIPERT, Georges. *Op. cit,* tomo X, páginas 277 a 279 (Edición Cubana).
[18] BONNECASE, Julien. *Op. cit.*, tomo II, páginas 533.
[19] MAZEAUD, Henri, Léon y Jean. *Op. cit.*, tomo III, volumen III, páginas 242 y siguientes.

Dentro de la doctrina española, el tema ha sido tratado de manera más escueta, pero contundente. Esta es una opinión que hemos podido rescatar a razón de lo sustentado por los propios comentaristas del Código Civil de ese país, como es el caso de Calixto Valverde y Valverde[20] Colin y Capitant[21] —refiriéndose al Código Español— y Jaime Santos Briz,[22] quienes interpretan la norma española en el mismo sentido. A saber, ellos señalan que cuando la venta recaiga sobre un inmueble cuyo precio sea alzado, y no sea en razón de su unidad de medida o número, el precio no podrá ser aumentado o disminuido, a pesar de que resulte una mayor o menor cabida o número de aquel que las partes hubieran expresado en el contrato.

En este aspecto, la doctrina española se aparta de la francesa ya que no establece límites de exceso ni defecto que pudieran haber en la cabida real del inmueble vendido y que a la vez signifiquen un aumento o disminución en el precio; por lo tanto, el vendedor no podrá reclamar porque resulte una cabida mayor de la expresada en el contrato, ni el comprador podrá reclamar aunque dicha cabida resulte ser menor. Así entiende también el texto de la legislación civil española el profesor Ramón Badenes Gasset.[23]

En Derecho Italiano, para Messineo,[24] se llama venta *ad corpus* a aquella en la cual se tenga en consideración un inmueble determinado (que es el objeto de la misma), considerado, no en su extensión, sino como entidad (con referencia al «cuerpo» del inmueble); y el precio es global. Aquí, Messineo, coincidiendo con Giuseppe Branca[25] señala que

---

[20] VALVERDE Y VALVERDE, Calixto, *Op. cit.*, tomo III, páginas 328 y 329.
[21] COLIN, Ambroise y CAPITANT, Henri. Curso Elemental de Derecho Civil, tomo IV, página 151.
[22] SANTOS BRIZ, Jaime. *Op. cit.*, tomo IV, páginas 66 y 67.
[23] BADENES GASSET, Ramón. *Op. cit.*, tomo I, páginas 504 y 505.
[24] MESSINEO, Francesco. *Op. cit.*, tomo V, página 95.
[25] BRANCA, Giuseppe. *Op. cit.*, página 406.

aun cuando se haya indicado la medida, el defecto o exceso sobre la medida es indiferente, siempre que no sobrepase el cinco por ciento —en menos o en más— de la extensión efectiva del inmueble indicada en el contrato (artículo 1538, primer apartado).

Señala también que en la venta *ad corpus*, las partes prescinden de la efectiva extensión del inmueble, puesto que no lo toman en consideración por caracteres diversos de los de su extensión. Hay —según Messineo— una especie de *intutus rei*, por el cual, la extensión del inmueble es, hasta cierto punto, indiferente.

De otro lado, Domenico Barbero[26] agrega que la venta por cuerpo puede comprender también dos o más inmuebles por un precio global y único, caso en el cual, si las medidas indicadas para cada uno de ellos resultan en el uno inferiores y en el otro superiores a las reales, se hace la compensación de ellas hasta la debida concurrencia, y el suplemento o la disminución, o el derecho a retirarse, se determina, según el criterio antedicho, sobre la suma de las medidas declaradas respecto de la suma de las medidas efectivas (artículo 1540): como si los distintos inmuebles constituyesen un solo cuerpo.

En Argentina, Héctor Lafaille,[27] refiriéndose a las ventas *ad corpus* o por junto, expresa que por voluntad de las partes contratantes se crea de este modo una universalidad de hecho, de suerte que el objeto, aunque se componga de muchas cosas, funciona como si fuera uno solo. Al mismo tiempo se establece un precio único por ese conjunto. Tal ocurriría —según Lafaille— si se vendiera todo el ganado vacuno de un establecimiento por una suma global determinada.

A decir del citado profesor, para interpretar esta clase de contratos es necesario tener presente que aun cuando en

[26] BARBERO, Domenico. *Op. cit.*, tomo IV, páginas 37 y 38.
[27] LAFAILLE, Héctor. *Op. cit.*, tomo II, páginas 52 y siguientes.

los actos constitutivos se estableciere el número de unidades componentes de la universalidad, si el propósito ha sido el de vender por junto, debe entenderse que se trata de una simple indicación aproximativa, ya que el verdadero contenido del acto es aquel, y no cierta cantidad.

Para Lafaille, en la venta hecha por junto el contrato queda perfecto, como es natural, desde el momento en que media el acuerdo de voluntades; no puede hablarse de ninguna modalidad especial en punto al consentimiento.

Coincide en esta interpretación Guillermo A. Borda,[28] pero de él podemos además rescatar algunas ideas adicionales —con las cuales coincidimos—, en relación a que este tipo de contrato es relativamente frecuente en las operaciones sobre terrenos urbanos, que se individualizan solo por su ubicación. Como ejemplo, podemos citar el siguiente: Manzana C, Lote 21, ubicado en la Residencial Monterrico, Distrito de La Molina. En tal caso —como podemos apreciar—, las medidas no juegan ningún papel en la operación.

Coincide con lo dicho por nosotros, Borda, quien siguiendo la ilustración del párrafo precedente, ve que en la práctica de los negocios es frecuente que luego de individualizar el inmueble por su ubicación, se den eventualmente, medidas aproximadas del mismo, entonces para resolver estos casos es frecuente el uso de una cláusula de estilo en la cual se contempla el hecho de la mutua gracia y recíproca donación que se conceden las partes a fin de salvaguardar sus intereses y la culminación del contrato que celebran. De este modo, no pueden formularse reclamaciones recíprocas fundadas en que el inmueble tiene mayor o menor superficie que la indicada, a la cual debe atribuirse un alcance simplemente ilustrativo.

Borda destaca que la consecuencia fundamental de la venta hecha con esta cláusula es que pueden formularse re-

[28] BORDA, Guillermo A. *Op. cit.*, páginas 274 y siguientes.

clamaciones fundadas en la diferencia de superficie, aunque ellas excedan del 20%; en esta hipótesis —opina— no es aplicable el artículo 1345. Sin embargo, piensa que debería reconocerse al comprador el derecho a dejar sin efecto la operación, si las medidas resultaran tan pequeñas que el inmueble no fuera apto para su destino; así por ejemplo, si no alcanzaran las dimensiones mínimas para construir, de acuerdo con las ordenanzas municipales.

Estima Borda que son dos las posibles hipótesis.

Una primera en que el exceso o faltante no alcance al veinteavo de la superficie, caso en el cual no hay lugar a reclamaciones recíprocas. La ley supone —según Borda— que las partes no se han preocupado tanto de las medidas cuanto de la cosa en su conjunto; pequeñas diferencias que no influyen sobre el precio ni mucho menos sobre la validez del acto.

La segunda hipótesis anotada por Borda consiste en que el exceso o disminución iguale o supere el veinteavo de la superficie. En tal supuesto: 1) El comprador tiene derecho a que se disminuya proporcionalmente el precio, si la diferencia fuere en menos; y si fuere en más, puede optar entre mantener la validez de la operación, pagando el exceso, o dejar sin efecto el contrato (artículo 1347); la diferencia en menos no le da derecho a pedir la resolución del contrato sino cuando la cosa resultare impropia para su destino: 2) El vendedor tiene derecho a exigir el pago del excedente, pero no a reclamar la nulidad.

Borda resalta que la determinación precisa del veinteavo tiene la mayor importancia, pues según la diferencia sea mayor o menor varían fundamentalmente los derechos de las partes.

De opinión contraria es Luis María Rezzónico,[29] quien refiere que en esta clase de ventas las partes tienen principalmente en cuenta la situación y las características del inmueble «en su conjunto». Las medidas y superficie del bien —agrega Rezzónico— son detalles de importancia no preponderante; por ello no figuran como elemento señalado en el contrato, aunque lógicamente vendedor y comprador las hayan tenido en consideración al convenir el precio.

Recuerda Rezzónico que no existen sobre este punto disidencias doctrinales ni vacilaciones de la jurisprudencia argentina: las ventas *ad corpus* eximen de toda responsabilidad por diferencia de superficie, no dan lugar a reclamación alguna de aumento o disminución del precio global convenido, porque aparezca alguna diferencia de superficie.

De igual parecer son Alberto G. Spota,[30] Ernesto Clemente Wayar[31] y Fernando J. López de Zavalía.[32]

Alfredo Barros Errázuriz[33] aborda un supuesto especial tratado por los Códigos Civiles que adoptaron el Anteproyecto del ilustre venezolano Don Andrés Bello.

Refiere que si se vende en *block* o masa, esto es «señalada de modo que no puede confundirse con otra porción de la misma cosa, como todo el trigo contenido en cierto granero, la pérdida, deterioro o mejora pertenecerá al comprador, aunque dicha cosa no se haya pesado, contado ni medido; con tal que se haya ajustado el precio» (inciso 1 del artículo 1821 del Código Civil Chileno).

Se trata —según Barros Errázuriz— de una cosa específicamente señalada, que importa una especie o cuerpo cierto; y, en consecuencia, el contrato queda perfecto desde que se ajusta el precio, ya que hay cosa determinada y precio fijado.

Refiriéndose al Derecho Colombiano, cuyo Código Civil se inspira también en el Proyecto Bello, Arturo Valencia

---

29 REZZÓNICO, Luis María. *Op. cit.*, tomo I, páginas 130 y 131.

30 SPOTA, Alberto G. *Op. cit.*, volumen IV, páginas 104 y siguientes.

31 WAYAR, Ernesto Clemente. *Op. cit.*, página 517.

32 LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando J. *Op. cit.*, Parte Especial, tomo I, páginas 152 y siguientes.

33 BARROS ERRÁZURIZ, Alfredo. *Op. cit.*, tomo I, páginas 128 y 129.

Zea,[34] apunta que una clasificación que tiene gran importancia, es la que divide la venta de bienes muebles en venta de cuerpos ciertos y en venta según el peso, número y medida. Constituye venta en masa —según Valencia Zea— la de un conjunto de muebles que forman, por lo general, una unidad de explotación económica, como un almacén, una droguería, una panadería, etc. Y refiere que como el conjunto de cosas muebles que se encuentran afectadas a una misma explotación, recibe el nombre de cosas universales, tenemos que la venta en masa en el comercio debe mirarse como venta de una cosa universal.

Según él, el vendedor de una masa o cosa universal, cumple su obligación haciendo entrega del conjunto de cosas, tal como se hallaba en el momento de perfeccionar el contrato, no importando que resulten en la masa menos o más unidades muebles de las previstas.

Agrega Valencia Zea que masa o conjunto es una cantidad de cosas de especie indeterminada, delimitadas en el espacio y en el tiempo presente o futuro, y que constituye a su vez una cosa cierta y determinada. Las partes, cuando contratan un conjunto, una masa, no tienen en cuenta el peso, número o volumen que la misma puede tener, puesto que se halla o puede hallarse en un continente cuya capacidad se ignore.

Anota que condición característica de la venta en masa es que los contratantes no tengan en cuenta la calidad o la cantidad de las cosas que constituyen el conjunto, y que excluyan toda indicación relativa al peso, número o medida.

Refiere el citado profesor, que para que haya venta en masa se requiere que los contratantes estipulen el precio total por la masa, es decir, en consideración al bloque y no a la cantidad; y puntualiza que en la venta en masa el precio es necesariamente fijo, pero aleatorio, porque puede ser ma-

[34] VALENCIA ZEA, Arturo. *Op. cit.*, tomo IV, páginas 80, 81 y 91.

yor o menor que el que resultaría calculando proporcionalmente la efectiva cantidad de la masa.

Señala también que en la venta en masa no hay derecho alguno, por parte del vendedor ni del comprador, para pedir aumento o disminución del precio, si resultaren más unidades de las estipuladas.

COMPRAVENTA DE BIENES HOMOGÉNEOS POR UN SOLO Y MISMO PRECIO

Artículo 1578.- «Si en la compraventa de varios bienes homogéneos por un solo y mismo precio, pero con indicación de sus respectivas extensiones o cabidas, se encuentra que la extensión o cabida es superior en alguno o algunos e inferior en otro u otros, se hará la compensación entre las faltas y los excesos, hasta el límite de su concurrencia.

Si el precio fue pactado por unidad de extensión o medida, el derecho al suplemento, o a la disminución del precio que resulta después de efectuada la compensación, se regula por los artículos 1574 a 1576».

Antecedentes nacionales del artículo 1578

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836.

El Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana, de 1836, abordó el tema en su artículo 1039: «Si se han vendido dos cosas por un mismo precio con la designación de la medida de ambas, y la de la una es menor que la de la otra, se hará una compensación hasta el valor respectivo, y la acción de aumento o disminución de precio no tendrá lugar sino con arreglo a lo establecido en el artículo anterior».

De otro lado, el Código Civil Peruano de 1852, no trató sobre el particular.

Por su parte, el Proyecto de Código Civil de 1890 reguló este tema en su artículo 1691: «Cuando la venta comprende dos ó más inmuebles por un solo precio, con designación del área de cada uno de ellos, y se encuentre menos área en uno, y más en otro, se compensan las diferencias, y la acción del comprador ó del vendedor por lo que resulte de falta ó de exceso, sólo tiene lugar según las reglas establecidas en los artículos 1688 á 1690».

El Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925, no trató el tema; al igual que el Segundo Anteproyecto de Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926; el Proyecto de Código Civil de la Comisión Reformadora, de 1936; y el Código Civil de 1936.

Ya dentro del proceso de reforma al Código Civil Peruano de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, abordó el particular en su artículo 52: «Si en la compraventa de varios bienes homogéneos por un solo y mismo precio pero con indicación de sus respectivas extensiones o cabidas se encuentra que la extensión o cabida es superior en alguno o algunos e inferior en otro u otros, se hará la compensación entre las faltas y los excesos hasta el límite de su concurrencia.— Si el precio fue pactado por unidad de extensión o medida, el derecho al suplemento o a la disminución del precio que resultare después de efectuada la compensación, se regulará por los artículos anteriores»; en tanto el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, lo hizo en el numeral 1608: «Si en la compraventa de varios bienes homogéneos por un solo y mismo precio pero con indicación de sus respectivas extensiones o cabidas se encuentra que la extensión o cabida es superior en alguno o algunos e inferior en otro u otros, se hará la compensación entre las faltas y los excesos hasta el límite de su

concurrencia.— Si el precio fue pactado por unidad de extensión o medida, el derecho al suplemento o a la disminución del precio que resultare después de efectuada la compensación se regulará por los artículos anteriores»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, trató el particular en el artículo 1541: «Si en la compraventa de varios bienes homogéneos por un solo y mismo precio, pero con indicación de sus respectivas extensiones o cabidas, se encuentra que la extensión o cabida es superior en alguno o algunos e inferior en otro u otros, se hará la compensación entre las faltas y los excesos, hasta el límite de su concurrencia.— Si el precio fue pactado por unidad de extensión o medida, el derecho al suplemento, o a la disminución del precio que resulta después de efectuada la compensación, se regula por los artículos 1537 a 1540».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerdan con el artículo 1578 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil Francés (artículo 1623), Código Civil Belga (artículo 1623), Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1040), Código Civil de la Provincia de Québec de 1866 (artículo 1622), Código Civil Uruguayo (artículos 1693 y 1694), Código Civil Argentino (artículo 1348), Código Civil Nicaragüense de 1903 (artículo 2554), Proyecto Franco-Italiano de Obligaciones y Contratos de 1927 (artículo 350), Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1936 (artículo 920), Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1501), Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1540), Anteproyecto de Código Civil Argentino de 1954 (artículo 1105), Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 603), Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 750).[1]

---

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:
— *Código Civil Francés:*

Artículo 1623.- «Si se han vendido dos fincas por un mismo contrato, y por un solo y mismo precio, con designación de la cabida de cada una de ellas, y resulta menor la cabida en una y mayor en la otra, se compensan hasta la debida coincidencia; y la acción, ya sea de suplemento, ya sea de disminución del precio, no procede sino según las reglas antes establecidas».

— *Código Civil Belga:*

Artículo 1623.- «Si se han vendido dos fincas por un mismo contrato, y por un solo y mismo precio, con designación de la cabida de cada una de ellas, y resulta menor la cabida en una y mayor en la otra, se compensan hasta la debida coincidencia; y la acción, ya sea de suplemento, ya sea de disminución del precio, no procede sino según las reglas antes establecidas».

— *Código Civil Boliviano de 1831:*

Artículo 1040.- «Si se han vendido dos cosas por un solo precio con la designación de la medida de ambas, y la de una es menor que la de la otra, se hará una compensación, hasta el valor respectivo; y la acción de aumento o disminución de precio no tendrá lugar sino con arreglo a lo establecido en el artículo anterior».

— *Código Civil de la Provincia de Québec de 1866:*

Artículo 1622.- «Si han sido vendidos dos fundos por el mismo contrato, y por un solo y mismo precio, con designación de la medida de cada uno, y que se encuentre menos contenido en uno y más en otro, se hace compensación hasta la debida concurrencia, y la acción del vendedor y del comprador está modificada en consecuencia».

— *Código Civil Uruguayo:*

Artículo 1693.- «Si en un mismo contrato se han vendido dos o más terrenos por un solo precio, con indicación especial de la superficie de cada uno, en vez de la indicación única de toda la superficie, y se encontrase menos cabida en un terreno, más en otro, se verificará la compensación hasta la suma concurrente, y la acción complementaria o disminutoria a que hubiere lugar, seguirá la regla establecida en el artículo precedente».

Artículo 1694.- «Las acciones que nacen de los dos artículos precedentes se prescriben al año, contado desde el día de la entrega».

— *Código Civil Argentino:*

Artículo 1348.- «Si la venta ha sido de dos o más inmuebles por un solo precio, con designación del área de cada uno de ellos, y se encuentra menos área en uno y más en otro, se compensarán las diferencias hasta la cantidad concurrente, y la acción del comprador y del vendedor sólo tendrá lugar según las reglas establecidas».

— *Código Civil Nicaragüense de 1903:*

Artículo 2554.- «Si la venta ha sido de dos o más inmuebles por un solo precio, con designación del área de cada uno de ellos y se encuentra menos área en uno, más que en otro, se compensarán las diferencias hasta la cantidad concurrente, y la acción del comprador y del vendedor sólo tendrá lugar según las reglas establecidas».

— *Proyecto Franco-Italiano de Obligaciones y Contratos, de 1927:*

Artículo 350.- «Si se han vendido dos fundos por el mismo contrato, y por

un solo y mismo precio, con designación de la medida de cada uno, y que se encuentre menos contenido en el uno y más en el otro, se hace compensación hasta la debida concurrencia; y la acción, sea de suplemento, sea de disminución del precio, no tiene lugar sino dentro de las reglas antes establecidas».

— *Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1936:*

Artículo 920.- «Cuando la venta fuera de varios inmuebles, con indicación del área de cada uno y por un solo precio, se computarán las diferencias de superficies según los valores respectivos, y se compensarán en su caso, hasta la cantidad concurrente. Las acciones que puedan corresponder a las partes estarán sujetas a las reglas anteriores, y el vigésimo será calculado sobre el valor excedente de las diferencias, respecto del precio total.

Si en el mismo caso hubiere indicación del área conjunta, sin constar las parciales de cada inmueble, el vigésimo se establecerá sobre la primera.

Este artículo es aplicable a la venta de una sola cosa, cuando se designaren las medidas de sus fracciones componentes».

— *Código Civil Venezolano de 1942:*

Artículo 1501.- «Si se han vendido dos fundos por el mismo contrato y por un solo precio, con designación de la medida de cada uno, y se encuentra que la cabida es menor en el uno y mayor en el otro, se hace compensación hasta la debida concurrencia; y la acción, tanto por aumento como por disminución del precio, no procede sino de conformidad con las reglas que queden establecidas».

— *Código Civil Italiano de 1942:*

Artículo 1540.- «Venta acumulativa de varios inmuebles.— Si dos o más inmuebles han sido vendidos en el mismo contrato por un solo y mismo precio, con la indicación de la medida de cada uno de ellos, y se encuentra que la cantidad es menor en el uno y mayor en el otro, se establece la compensación hasta la debida concurrencia; el derecho al suplemento o a la disminución del precio corresponde de conformidad a las disposiciones antes establecidas».

— *Anteproyecto de Código Civil Argentino de 1954:*

Artículo 1105.- «Cuando la venta fuera de varios inmuebles con indicación del área de cada uno y por un precio global, las partes tendrán los mismos derechos que en el supuesto del artículo anterior. Las diferencias de superficie se computarán según los valores respectivos y se compensarán, en su caso, hasta la cantidad concurrente. El vigésimo se calculará, respecto del precio total, sobre el valor excedente o faltante, efectuada la compensación.

Lo dispuesto se aplica a la venta de una sola cosa, cuando se designaren las medidas de sus fracciones componentes».

— *Código Civil Boliviano de 1976:*

Artículo 603.- «(Venta conjunta de dos o más inmuebles).

I. Cuando por un solo contrato y por un solo precio se han vendido dos o más inmuebles, designándose la medida de cada uno, y resulta que la

Análisis

Sobre el tema abordado en el artículo 1578 del Código Civil de 1984 —bajo análisis— hacemos mención de una primera tendencia legislativa que establece que si en la compraventa de varios bienes homogéneos por un solo y mismo precio, pero con indicación de sus respectivas extensiones o cabidas, se encuentra que la extensión es superior en alguno o algunos e inferior en otro u otros, se haría la compensación entre las faltas y los excesos, hasta el límite de su concurrencia.[2]

Otro criterio de los Códigos Civiles es aquel que contempla que si el precio fue pactado por unidad de extensión

---

medida es menor en el uno y mayor en el otro, se establece la compensación hasta el límite respectivo.

II. El derecho a la disminución o suplemento del precio así como el desistimiento por parte del comprador, proceden conforme a las disposiciones anteriores».

— *Código Civil Paraguayo de 1987:*

Artículo 750.- «Cuando la venta fuere de varios inmuebles, con indicación del área de cada uno y por un solo precio, se computarán las diferencias de superficie según los valores respectivos, y se compensarán en su caso, hasta la cantidad concurrente. Las acciones que puedan corresponder a las partes estarán sujetas a las reglas anteriores, y el vigésimo será calculado sobre el valor excedente de las diferencias, respecto del precio total.

Si en el mismo caso hubiere indicación del área conjunta, sin constar las parciales de cada inmueble, el vigésimo se establecerá sobre la primera.

Este artículo es aplicable a la venta de un solo inmueble, cuando se designaren las medidas de sus fracciones componentes».

[2] En este sentido legislan el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836 (artículo 1039), el Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 52, primer párrafo), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano de 1981 (artículo 1608), el Proyecto de la Comisión Revisora del año 1984 (artículo 1541, primer párrafo), el Código Civil Uruguayo (artículo 1693), el Anteproyecto de Código Civil Argentino de 1954 (artículo 1105), el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1501) y el Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 750).

o medida, el derecho al suplemento, o a la disminución del precio que resulta después de efectuada la compensación, se regula por los artículos precedentes.[3]

1. Ámbito de aplicación de la norma a la compraventa en bloque y a la compraventa sobre medida de varios bienes homogéneos

Sobre el numeral 1578 del Código Civil Peruano, bajo análisis, la Comisión Revisora del Código Civil[4] señala lo siguiente:

> Esta es una disposición novedosa en nuestra legislación que el Código toma del Código Civil Italiano (artículo 1540). En dicho Código esta modalidad, refiriéndose sólo a inmuebles, prevé la posibilidad de que varios bienes, siempre que sean homogéneos, se vendan por un solo y mismo precio, aludiendo de esta manera a la compraventa *ad corpus*. Nuestro Código amplía los efectos a los casos en los que se adopte la modalidad de *ad mensuram* y se refiere a muebles e inmuebles.
>
> De esta manera, si se venden varios bienes homogéneos indicando las extensiones o cabidas de cada uno de ellos, o estableciendo un solo y mismo precio, el contrato será *ad corpus* y la posibilidad de aplicar la reducción o el aumento proporcional, cuando la diferencia sea mayor del 10% (artículo 1577), sólo se apreciará luego de hacerse las compensaciones entre las faltas y los excesos que se descubran en cada uno de los bienes.
>
> Por otro lado, si el precio ha sido establecido por unidad de extensión o cabida, siendo que se trata de esta modalidad,

---

[3] Tal es el caso del Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle del año 1981 (artículo 52, segundo párrafo), el Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981 (artículo 1608, segundo párrafo), el Proyecto de la Comisión Revisora de 1984 (artículo 1541, segundo párrafo) y el Código Civil Francés (artículo 1623).

[4] COMISIÓN REVISORA DEL CÓDIGO CIVIL PERUANO. BIGIO CHREM, Jack. *Op. cit.*, página 15.

pueden encontrarse diferencias en las extensiones o cabidas de los bienes. Lo que dará lugar a las compensaciones de dichas diferencias y será el resultado final, al cual le serán aplicables las reglas de los artículos 1574 a 1576, relativas a los pagos en exceso y devoluciones de las faltas.

Debe entenderse por bienes homogéneos, no sólo el significado lingüístico del término, esto es 'pertenecientes a un mismo género', sino que además deben ser bienes que puedan ser medidos en igualdad de condiciones. En otros términos, en un mismo género pueden existir bienes que, sin embargo, sean disímiles en cuanto a su estructura y por lo tanto no puedan ser medidos de la misma manera. Así, dentro del género útiles de escritorio, los lápices no pueden ser medidos de la misma manera que el papel, dentro del género inmueble, un puente no puede ser medido en los mismos términos que un edificio.

Se tendrá, entonces, que reducir el concepto género, para los efectos de este artículo, a los bienes que puedan ser medidos del mismo modo.

Hasta aquí las expresiones de la Comisión Revisora.

Por nuestra parte podríamos decir que el artículo 1578 deviene en una norma aplicable —en un primer supuesto— a la compraventa en bloque, y en un segundo supuesto a la compraventa sobre medida.

Dentro de tal orden de ideas, pasamos a describir esquemáticamente, sus dos párrafos, diferenciando el ámbito de aplicación de cada uno de ellos:

1.1. Primer párrafo (compraventa en bloque)

El primer párrafo del artículo 1578 del Código Civil Peruano es de aplicación a la compraventa en bloque o *ad corpus* de bienes homogéneos.

Se trata de un único contrato de compraventa de varios bienes de naturaleza fungible u homogénea. En este aspecto la norma peruana se distingue de los preceptos francés, italiano y argentino, en cuyos Derechos se permite que los bienes no sean homogéneos.

Se pacta un solo y mismo precio.

Se hace en el contrato indicación de sus respectivas extensión o cabida.

Se encuentra que la verdadera extensión o cabida es superior en algunos e inferior en otro u otros a la convenida en el contrato.

Se compensan las faltas y los excesos hasta el límite de su concurrencia.

Si resulta un exceso o defecto del conjunto, menor o igual al 10%, se aplican las reglas del artículo 1577 (porque se trata de una compraventa *ad corpus*).

1.2. Segundo párrafo (compraventa sobre medida)

Este párrafo resulta de aplicación a la compraventa sobre medida o *ad mensuram* de bienes de carácter homogéneo, en conjunto.

Se trata de una compraventa de varios bienes de naturaleza fungible u homogénea.

Se pacta un solo y mismo precio.

El precio se pacta por unidad de extensión o medida (debería haberse dicho «cabida» para ser congruentes con la integridad del texto de este Capítulo).

El derecho al suplemento o a la disminución del precio que resulta después de efectuada la compensación, se regula por los artículos 1574 a 1576 (por ser una compraventa sobre medida).

Por lo demás, debemos mencionar que el numeral 1578, bajo análisis, resulta ser una norma de gran utilidad, pues evita que los problemas derivados, ya sea de una compraventa sobre medida o de una compraventa en bloque, se multipliquen en relación a la cantidad de bienes homogénos que constituyan objeto de las prestaciones contractuales.

Lo que se busca con estas operaciones matemáticas es, simple y llanamente, que el problema se centre al resultado de esos cálculos y ver ahí si existe o no la posibilidad de solucionarlo, aplicando los preceptos antes estudiados (los artículos 1574 a 1577 del Código Civil).

2. El tema en el Derecho de otros países

Troplong[5] recuerda lo dispuesto por el artículo 1623 del Código Civil Francés.[6]

En el supuesto de la compensación que opera cuando, dos fundos son vendidos, el uno a más, el otro a menos, refiere Troplong que esta compensación se hace entre los valores respectivos, y no entre los contenidos. Para que el artículo 1623 sea aplicable —dice—, es necesario que los dos fundos sean enajenados por el mismo contrato, y por un solo y mismo precio.[7]

Troplong remarca que la compensación no se hace entre los contenidos, sino entre el precio que ellas representan; sin que se llegue a un resultado injusto.

Por su parte, Laurent[8] señala que el artículo 1619 supone que un mismo fundo, una granja, comprende partes de una naturaleza y de un valor diverso. Puede ocurrir también que dos o más fundos, que no forman una misma explotación, sean vendidos juntos por el mismo contrato, con designación de la medida de cada uno. Entonces se pregunta si se aplicará, en este caso, el artículo 1619; es decir, si se considerarán los diversos fundos como un solo cuerpo de bienes, y se calculará la diferencia de un veinteavo sobre todos los otros bienes; o si cada fundo será considerado como constituyendo el objeto de una venta distinta. A decir de Laurent, el artículo 1623 prevé la hipótesis y la decide en el sentido que si se han vendido dos fincas por un mismo contrato, y por un solo y mismo precio, con designación de la cabida de cada una de ellas, y resulta menor la cabida de una y mayor en la otra, se compensan hasta la debida coincidencia; y la acción, ya sea de suplemento, ya sea de disminución del precio, no procede sino según las reglas antes establecidas.

Este artículo —agrega Laurent— establece en principio que, bajo las condiciones que él determina, la venta de dos fundos distintos es considerada como una sola y misma venta de un solo cuerpo de bienes; ya que él aplica el principio a una dificultad particular. Considera que debemos ver, pues, cuál es el principio y cuáles son las consecuencias que de él se derivan. Es necesario —afirma— que los dos fundos sean vendidos por el mismo contrato; pues si ellos son vendidos por contratos diferentes, por consiguente, se aplicará a cada una de las ventas los principios establecidos por los artículos 1617 a 1619. En cambio —prosigue Laurent— si los dos fundos son vendidos por un mismo contrato, esto indica la intención de las partes de considerarlos como un solo cuerpo de bienes; pero, para que esto sea así, es necesario además que los fundos hayan sido vendidos por un solo y mismo precio.

Baudry-Lacantinerie[9] y Huc,[10] también se ocupan del particular en similares términos.

---

5 TROPLONG, C. *Op. cit.*, tomo I, páginas 456 y siguientes.

6 *Artículo 1623.*- «Si se han vendido dos fincas por un mismo contrato, y por un solo y mismo precio, con designación de la cabida de cada una de ellas, y resulta menor la cabida en una y mayor en la otra, se compensan hasta la debida coincidencia; y la acción, ya sea de suplemento, ya sea de disminución del precio, no procede sino según las reglas antes establecidas».

7 Supone, por ejemplo, que Pierre vende una viña y un campo por la suma de 20,000 francos, con indicación de veinte arpendes para la viña, y veinte arpendes para el campo. Ocurre que la viña no tiene sino 15 arpendes y que el campo tiene 25. El exceso del campo se compensará con el déficit de la viña: «*Id quod in uno abundat, cum defectu in altero compensandum est*».

8 LAURENT, François. *Op. cit.*, tomo XXIV, páginas 193 y 194.

9 BAUDRY-LACANTINERIE, Gabriel. *Op. cit.*, tomo II, páginas 363 y siguientes.

10 HUC, Théophile. *Op. cit.*, tomo X, páginas 135 y siguientes.

A decir de Planiol y Ripert,[11] a veces, cuando el mismo contrato de venta se refiere a varios inmuebles distintos, pudiera esto ocasionar dificultades en la aplicación de las reglas concernientes a la garantía de la cabida, si la cabida de cada inmueble estuviese indicada especialmente en el contrato.

Agregan los citados profesores, que en caso de que los inmuebles hayan sido vendidos «por un solo y mismo precio», hay que presumir que las partes han estimado en el mismo valor la unidad de medida de los diversos inmuebles; en ese caso, la compensación se produce entre las diversas cabidas y las reglas establecidas en los artículos 1617 y 1621 (artículo 1623) solo funcionarán en relación con la cabida total.

Como puede apreciarse, en el Derecho Francés —tanto a nivel legislativo como doctrinario— es requisito la homogeneidad en la naturaleza de los bienes para que pueda efectuarse la compensación, pues ella se hace en relación a los valores que ellos tengan —por más heterogéneos que fueren—.

En cuanto se refiere al Derecho Italiano, Domenico Barbero,[12] dice que la venta por cuerpo puede comprender también dos o más inmuebles por un precio global único, y en tal caso, si las medidas indicadas para cada uno de ellos resultan en el uno inferiores y en el otro superiores a las reales, se hace la compensación de ellas hasta la debida concurrencia, y el suplemento o la disminución, o el derecho a retirar, se determina, sobre la suma de las medidas declaradas respecto de la suma de las medidas efectivas, como si los distintos inmuebles constituyesen un solo cuerpo.

De otro lado, según Lafaille,[13] el artículo 1348 del Código Civil Argentino que declara: «Si la venta ha sido de dos o

---

11 PLANIOL, Marcel y RIPERT, Georges. *Op. cit.*, tomo X, página 278 (Edición Cubana).

12 BARBERO, Domenico. *Op. cit.*, tomo IV, páginas 37 y 38.

13 LAFAILLE, Héctor. *Curso de Contratos*, tomo II, páginas 54 y siguientes.

más inmuebles por un solo precio, con designación del área de cada uno de ellos, y se encuentra menos área en uno y más en otro, se compensarán las diferencias hasta la cantidad concurrente, y la acción del comprador y del vendedor solo tendrá lugar según las reglas establecidas» es, precisamente, el texto del artículo 1623 del Código Napoléon. Refiere que dados los términos en que por hipótesis se han colocado los contratantes, las diferencias que puedan existir entre los diversos fundos se compensan entre sí y solamente cabe responder en la medida de los artículos 1346 y 1347; no cabría sino —como lo establece Marcadé— ver en ello un caso particular de la libertad propia de las convenciones.

A decir de Luis María Rezzónico,[14] el caso especial del último inciso del artículo 1344 se encuentra reglado en el artículo 1348.[15]

Rezzónico recuerda que dice Lafaille, comentando el artículo 1348, que «las diferencias a pagar o a devolver han de calcularse, no sobre los precios individuales de los inmuebles, sino sobre el promedio resultante del conjunto, ni más

---

14 REZZÓNICO, Luis María. *Op. cit.*, tomo I, páginas 139 y siguientes.

15 «Si la venta ha sido de dos o más inmuebles por un solo precio, con designación del área de cada uno de ellos, y se encuentra menos área en uno y más en otro, se compensarán las diferencias hasta la cantidad concurrente, y la acción del comprador y del vendedor solo tendrá lugar según las reglas establecidas»; es decir, conforme a las normas de los artículos 1346 y 1347.

Según Rezzónico, ello quiere decir, por ejemplo, que si se vende por $ 10'000,000 dos inmuebles, uno de 500 hectáreas y otro de 300 hectáreas, y resulta que el primero tiene 550 hectáreas y el segundo 250 hectáreas, tales diferencias se compensan sin lugar a reclamación alguna; y si en el mismo ejemplo el primer campo resulta tener 550 hectáreas y el segundo 280 hectáreas, compensadas las diferencias resulta un exceso de superficie de 30 hectáreas, que conforme al artículo 1346 no da lugar a aumento del precio, porque no alcanza al veinteavo del área total convenida. Pero si la alcanzara (si en el caso del ejemplo un inmueble resulta tener 600 hectáreas y el otro 280 hectáreas, es decir, un exceso de 80 hectáreas sobre el total de 800 vendidas) habría lugar a un aumento proporcional del precio por exceder el vigésimo.

ni menos que si todos ellos constituyeran un solo bien». Ello —refiere— porque al fijarse un precio global por los diversos bienes, se entiende que los contratantes han efectuado un cálculo del precio promedio por medida.

Según Rezzónico, tal criterio puede ser bueno cuando los inmuebles son «de igual bondad o valor», como dice Pothier, pero resulta inadmisible si el valor de los inmuebles no es el mismo. En tales casos —recuerda—, como enseña Marcadé, debe calcularse la diferencia de precio que debe pagarse o disminuirse, «por el valor comprado del déficit, o del excedente, o de uno y otro».[16]

Refiere Rezzónico que es el criterio claramente consagrado por el Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, del año 1936, que impone compensar los valores y no las superficies, cuando se han señalado las áreas parciales de los distintos inmuebles comprendidos en una misma venta, y obliga a calcular el veinteavo sobre el área total, cuando se ha indicado ésta y no las áreas parciales.

Recuerda que así resulta del artículo 920 de ese Proyecto, que dice que cuando la venta fuera de varios inmue-

[16] Refiere que tal es el criterio exacto: debe hablarse de «compensación de valores», no de compensación de superficies como es según el artículo 1348; pues como dice el mismo Marcadé, si vendo por 80,000 francos 15 hectáreas de viña que se reconoce que valen 4,000 francos la hectáreas, y 20 hectáreas de monte talar que no vale más que 1,000 francos la hectárea, un déficit de 2 hectáreas de monte, no compensado por ningún excedente de viña, no dará lugar a disminución del precio, aunque represente más del veinteavo del área total de 35 hectáreas, porque ese déficit no constituye sino la cuarentava (1/40) parte del valor total de ambos bienes, 2,000 sobre 80,000 del precio total convenido; y recíprocramente lo mismo ocurriría si se tratara de un excedente. Mientras que, por el contrario —contínua diciendo Marcadé—, una diferencia en más o en menos, de una sola hectárea de aquella viña que vale 4,000 francos la hectárea, no compensada por ninguna diferencia en el monte, dará lugar a aumento o a disminución, pues esa hectárea, aunque no represente sino 1/35 parte del área total, constituye el veinteavo del valor.

En otras palabras —agrega Rezzónico—, como dice Bibiloni, «no es lo mismo que falten 10 hectáreas de terreno cenagoso, que 10 hectáreas de viñedos».

bles, con indicación del área de cada uno y por un solo precio, se computarán las diferencias de superficie según los valores respectivos, y se compensarán en su caso, hasta la cantidad concurrente. Las acciones que puedan corresponder a las partes estarán sujetas a las reglas anteriores, y el veinteavo será calculado sobre el valor excedente de las diferencias, respecto del precio total. Así, si en el mismo caso hubiere indicación del área conjunta, sin contar las parciales de cada inmueble, el veinteavo se establecerá sobre la primera; siendo aplicable este artículo a la venta de una sola cosa, cuando se designaren las medidas de sus fracciones componentes (como sería el caso de si se vendiera un campo indicándose que consta de tantas hectáreas de tierra laborable, tantas de monte, tantas anegadizadas o estériles, etc.).

Según Alberto G. Spota,[17] cuando la venta comprende dos o más inmuebles por un precio único, sea precio global o precio unitario, con designación de la superficie de cada fundo, el exceso en una heredad se compensa con la diferencia en otra u otras heredades; y en lo no compensable, rigen las anteriores disposiciones, según prevé el artículo 1348.

Ese criterio legal de compensar superficies exige —a decir de Spota— homogeneidad de los fundos (no es lo mismo tierras aptas que tierras inundables o estériles); por lo que debe efectuarse la pertinente corrección al compensar superficies.

Como puede apreciarse, el criterio esgrimido por Spota es el recogido por el Código Civil Peruano de 1984, en su artículo 1578.

Para Fernando J. López de Zavalía,[18] en el caso de la compraventa de una pluralidad de inmuebles, surge un pro-

[17] SPOTA, Alberto G. *Op. cit.*, volumen IV, página 107.

[18] LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando J. *Op. cit.*, Parte Especial, tomo I, páginas 165 y siguientes.

blema, y no pequeño: cuando una pluralidad de inmuebles es tratada como tal, todavía puede acontecer que los inmuebles a que se refiere sean tratados como singulares o como plurales. Refiere que en sus comentarios siempre ha dado por supuesto que las singularidades componentes de la pluralidad, eran tratadas como singulares (pues no se indicaba el área), pero puede acontecer que esas mismas singularidades sean consideradas como pluralidades (indicándose el área), lo que hace que —en definitiva— existan diversas hipótesis de venta de una pluralidad de inmuebles, considerados como plurales y con indicación del área, dos de pluralidad mirada como pluralidad y sin indicación del área, y dos de pluralidad considerada como unidad, sobre los cuales López de Zavalía se ocupa —perfectamente— de los dos primeros.

Para el caso de la compraventa de varios inmuebles, con designación del área de cada uno de ellos, y por un precio común y único, señala que es la hipótesis normada por el artículo 1348.

A lo dicho, López de Zavalía agrega otra consideración: Si partiéramos de una compensación de valores, ¿sobre qué calcularíamos el veinteavo?

Para ser razonables —dice—, tendríamos que calcularlo también sobre valores, y no sobre áreas; pero para esto tendríamos que salir completamente de la regla del artículo 1346 y no aplicar, pese a la letra del artículo 1348, «Las reglas establecidas».

Y todavía agrega esta otra consideración: el criterio que rechaza parte de la constatación en los hechos (no en el contrato, pues este nada ha dicho) de que los valores por hectárea de los inmuebles, no son iguales, pero conceptúa dentro de cada inmueble a todas las hectáreas como homogéneas. Para fijar el valor por cada hectárea en un inmueble, fija un promedio, y dice que en una finca vale $ 3,800, y en la otra finca, $ 500, sin fijar atención en que a lo mejor en cada inmueble (aunque en distinta proporción) hay hec-

táreas de una y otra calidad. Tiene que proceder así, porque de hecho no hay datos para determinar de qué calidad es el déficit o el excedente, lo que lo lleva a suponer que es de una calidad teórica fruto del promedio de las calidades de cada inmueble.

Según López de Zavalía, cuando se trata de un solo inmueble, el único procedimiento es promediar, porque las partes en el contrato, al fijar un precio único, han conceptuado que cualquier diferencia es de calidad promedio.

Se pregunta, luego, ¿por qué seguir otro procedimiento cuando se trata de dos o más inmuebles?; ya que las partes aquí, también al fijar un precio único, han supuesto que cualquier diferencia es de la calidad promedio. Así —agrega el citado profesor— si faltan hectáreas, en un fundo, no han dicho que deban ser valoradas como de la peor calidad ni tampoco como de la mejor, ni siquiera como de la calidad promedio en ese mismo fundo. Habiendo fijado un precio único, opina que las partes realmente han querido que fueran tomadas como de la calidad promedio de ambos fundos.

El segundo supuesto estudiado por López de Zavalía es el de la compraventa de varios inmuebles, con designación del área de cada uno de ellos, y por un precio común, pero no único, sino a un tanto la medida. Tal lo que acontecería si se vendiera una primera finca, declarándose que tiene 20 hectáreas y un segundo inmueble, con 200 hectáreas, estatuyéndose que la venta se verifica a $ 800 la hectárea, pudiéndose establecer o no el precio total (doctrina del inciso 4 del artículo 1344).

Añade que algunos han pensado que esta hipótesis, aunque no abarcada literalmente por el artículo 1348, se encuentra sujeta a su régimen.

López de Zavalía discrepa. A su entender, así como a la hipótesis literal del artículo 1348 la ha aproximado a la venta de un solo inmueble, con indicación del área y por un solo precio, sujetándola al régimen del inciso 5 del artículo 1344, así se debería aproximar la subexamen a la de venta

de un solo inmueble, con indicación del área, y a tanto la medida, regulándola por las disposiciones relativas al inciso 4 del artículo 1344, lo que nos lleva a la norma del artículo 1345.

Y —agrega que— esto le parece justo, lo que verosímilmente las partes hubieran querido de haber obrado con cuidado y previsión (artículo 1198), pues si contrataron a tanto la medida, debe haber reajuste de precio aunque la diferencia no llegue al veinteavo.

Luego López de Zavalía se refiere a la compraventa de una pluralidad de inmuebles, considerada como tal, por un precio único y sin indicación del área. Tal sería el caso —según el citado profesor— de la venta de los inmuebles Rosedal y Las Tuscas por $ 176,000.[19]

Refiere que cabe preguntarse cuál es el régimen al que se sujetarán las posibles diferencias de área entre la superficie real y la expresada a título ilustrativo.

La respuesta le parece obvia: las diferencias entre lo expresado a título ilustrativo y lo real, no interesan; pues estima que una expresión a título ilustrativo es una no indicación del área.

Recuerda que parte de la doctrina francesa, sin embargo, había hecho una distinción y declarado irrelevantes solo

[19] Considera que esta hipótesis queda abarcada dentro de la genérica previsión del artículo 1344, inciso 6, que se refiere a la venta de «muchos inmuebles, con indicación del área, pero bajo la convención de que no se garantiza el contenido, y que la diferencia, sea en más o en menos, no producirá en el contrato efecto alguno»; aplicándose a esta clase de ventas, el régimen del inciso 1 del artículo 1344, pues sustancialmente, es una venta *ad corpus*.

Dice que el inciso 6 del artículo 1344 se refiere a la venta de varios inmuebles, sin indicación del área de ninguno. Y se explica: literalmente, se supone que ha habido indicación del área. Pero —agrega que—, teniendo en cuenta la convención de las partes que niega efectos a cualquier diferencia de área, es evidente que esa indicación es a título meramente ilustrativo, y equivale a una no indicación.

las diferencias inferiores al vigésimo; habiendo Marcadé criticado esa tesis, sosteniendo que la diferencia —cualquiera que fuera su magnitud— no debía producir efecto alguno.

Pero agrega que en la Argentina, hay quienes sostienen que la hipótesis del inciso 6 del artículo 1344 debe regularse por las reglas de los artículos 1345 y 1346, lo que equivale a reeditar la doctrina que criticara Marcadé.

López de Zavalía es del parecer que si en el caso de la venta de un inmueble determinado, el valor de una indicación de área queda destruido por la declaración de las partes que niega efectos a dicha indicación, otro tanto debe decirse en el supuesto de venta de varios inmuebles; siendo así que para él, da lo mismo no indicar el área, como hacerlo a título meramente ilustrativo.

Finalmente, incluye dentro de estos supuestos al de la compraventa cuando es hecha por junto (dícese también en masa, en *block*, o *per aversionem*), «cuando las cosas son vendidas en masa, formando un solo todo y por un solo precio» (artículo 1339); siendo el caso de la venta de la carga de trigo de tal vagón, o de esa biblioteca o discoteca, por $ 15,000.

Y concluye el citado profesor, señalando que en los demás casos la venta es por cuenta, peso o medida; es decir cuando las cosas no se vendieran formando un solo todo, o no se vendieran por un solo precio, y con mayor razón cuando no se diera ninguna de las dos características (artículo 1340).[20]

[20] Así —cita como ejemplos—: cuando falta la unidad en el objeto, aunque haya unidad en el precio (la venta de 100 kg de azúcar por $ 250); cuando habiendo unidad en el objeto, falta unidad en el precio (la venta de esta carga de azúcar a $ 2.50 el kg); y cuando no hay unidad ni en el objeto ni el precio (la venta de 100 kg. de azúcar a $ 2.50 el kg).

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1578

Artículo 1578.- «Si en la compraventa de bienes homogéneos por un solo y mismo precio, pero con indicación de sus respectivas extensiones o cabidas, se encuentra que la extensión o cabida es superior en alguno o algunos e inferior en otro u otros, se hará la compensación entre las faltas y los excesos, hasta el límite de su concurrencia, *regulándose este supuesto por lo previsto en el artículo 1577.*

Si el precio fue pactado por unidad de extensión o *cabida*, el derecho al suplemento o a la disminución del precio que resulta después de efectuada la compensación, se regula por los artículos 1574 a 1576».

Fundamento

Consideramos necesario hacer la precisión anotada, por cuanto es claro que el artículo 1578 regula dos supuestos distintos de compraventa de bienes homogéneos por un solo y mismo precio: aquel en el cual la venta celebrada es sobre medida (segundo párrafo) y aquel en el cual la venta es en bloque, pero con indicación de sus respectivas extensiones o cabidas —ya que el otro supuesto (por razones obvias) no sería factible de presentarse—.

Finalmente, en el segundo párrafo del artículo 1578, sustituimos la expresión «medida» por «cabida», pues es el término que resulta pertinente dentro del contexto que el Código brinda a la materia.

PLAZO DE CADUCIDAD

Artículo 1579.- «El derecho del vendedor al aumento del precio y el del comprador a su disminución, así como el derecho de éste último de pedir la rescisión del contrato, caducan a los seis meses de recepción del bien por el comprador».

Antecedentes nacionales del artículo 1579

Este artículo no registra antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre, de 1836.

El Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836, planteó el tema en su artículo 1038: «La acción del aumento de precio y la de disminución, deben intentarse dentro de un año contado desde el día del contrato, pasado el cual, expira».

Por su parte, el Código Civil Peruano de 1852 y el Proyecto de Código Civil de 1890 no contemplaron dentro de su articulado lo relativo a esta materia.

El Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925, trató el particular en un artículo sin numeración, cuyo texto fue el siguiente: «La acción para ejercitar los derechos a que se refieren los artículos 1397 y 1399 dura sólo seis meses, a partir de la entrega de la cosa»; en tanto, el Segundo Anteproyecto del Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de

1926, lo hacía en el numeral 436: «La acción para ejercitar los derechos a que se refieren los artículos 431 y 433 dura sólo seis meses a partir de la entrega de la cosa». (En su ejemplar de uso personal, el Doctor Olaechea modificó la referencia al artículo «431» por el «432»); el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936, trató la materia en su artículo 1412: «La acción a que se refiere el artículo 1408 dura tres meses a partir del día de la entrega de la cosa»; y el Código Civil Peruano de 1936, en el numeral 1422: «La acción a que se refiere el artículo 1419, dura tres meses a partir del día de la entrega de la cosa».

En el proceso de reforma al Código Civil de 1936, el Anteproyecto de la Comisión Reformadora elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, trató el punto en su artículo 53: «El derecho del vendedor al suplemento del precio y el del comprador a la disminución del precio, así como el derecho de este último de pedir la rescisión del contrato, prescriben a los seis meses de la recepción del bien por el comprador»; mientras el Proyecto de la Comisión Reformadora, del año 1981, lo hacía en el artículo 1609: «El derecho del vendedor al suplemento del precio y el del comprador a la disminución del precio, así como el derecho de este último de pedir la rescisión del contrato, caducan a los seis meses de la recepción del bien por el comprador»; y el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, trataba sobre el particular en el artículo 1542: «El derecho del vendedor al aumento del precio y el del comprador a su disminución, así como el derecho de este último de pedir la rescisión del contrato, caducan a los seis meses de la recepción del bien por el comprador».

Fuentes y concordancias extranjeras

Concuerdan con el artículo 1579 del Código Civil Peruano de 1984, entre otros, los siguientes Códigos Civiles:

Código Civil Francés (artículo 1622), Código Civil Belga (artículo 1622), Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1039), Proyecto Inédito de Código Civil de Andrés Bello (artículo 1834), Código Civil Chileno (artículo 1834), Código Civil Salvadoreño de 1860 (artículo 1637), Código Civil Uruguayo (artículo 1694), Código Civil Colombiano (artículo 1890), Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1410), Código Civil Ecuatoriano (artículo 1801), Código Civil Costarricense de 1888 (artículo 1081), Código Civil Nicaragüense de 1903 (artículo 2555), Código Civil Hondureño de 1906 (artículo 1629), Código Civil Cubano de 1912 (artículo 1472), Proyecto Franco-Italiano de Obligaciones y Contratos (artículo 349), Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico de 1930 (artículo 1361), Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1541), Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1500), Código Civil Boliviano de 1976 (artículo 605), Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1820).[1]

---

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:
— *Código Civil Francés:*
Artículo 1622.- «La acción de suplemento de precio por parte del vendedor, y la disminución de precio o de rescisión del contrato por parte del adquirente, deben ser intentadas dentro del año, a contar del día del contrato, so pena de caducidad».
— *Código Civil Belga:*
Artículo 1622.- «La acción de suplemento de precio por parte del vendedor, y la disminución de precio o de rescisión del contrato por parte del adquirente, deben ser intentadas dentro del año, a contar del día del contrato, so pena de caducidad».
— *Código Civil Boliviano de 1831:*
Artículo 1039.- «La acción del aumento de precio, y la de disminución debe intentarse, dentro de un año contado desde el día del contrato, pasado el que, expira».
— *Proyecto Inédito de Código Civil de Andrés Bello:*
Artículo 1834.- «Las acciones dadas en los dos artículos precedentes expiran al cabo de un año contado desde la entrega».
— *Código Civil Chileno:*
Artículo 1834.- «Las acciones dadas en los dos artículos precedentes expiran al cabo de un año contado desde la entrega».

— *Código Civil Salvadoreño de 1860:*
Artículo 1637.- «Las acciones dadas en los dos artículos precedentes expiran al cabo de un año contado desde la entrega».
— *Código Civil Uruguayo:*
Artículo 1694.- «Las acciones que nacen de los dos artículos precedentes se prescriben al año, contado desde el día de la entrega».
— *Código Civil Colombiano:*
Artículo 1890.- «Las acciones dadas en los dos artículos precedentes expiran al cabo de un año contado desde la entrega».
— *Código Civil Venezolano de 1880:*
Artículo 1410.- «En todos los casos expresados en los artículos anteriores, la acción en suplemento de precio que corresponde al vendedor, y la que corresponde al comprador, para la disminución del precio o la resolución del contrato, deben intentarse dentro de un año a contar desde el día del contrato, so pena de la pérdida de los derechos respectivos».
— *Código Civil Ecuatoriano:*
Artículo 1801.- «Las acciones dadas en los dos artículos precedentes expiran al cabo de un año contado desde la entrega».
— *Código Civil Costarricense de 1888:*
Artículo 1081.- «La acción para pedir aumento o disminución de precio concedida por los artículos 1075 a 1077 deberá intentarse dentro de un año a contar del día del contrato o del fijado por las partes para verificar la medida bajo pena de perder tal acción».
— *Código Civil Nicaragüense de 1903:*
Artículo 2555.- «Las acciones dadas en los artículos 2551, 2552, 2553 y 2554 expiran al cabo de un año contado desde la entrega».
— *Código Civil Hondureño de 1906:*
Artículo 1629.- «Las acciones que nacen de los tres artículos anteriores prescribirán a los seis meses, contados desde el día de la entrega».
— *Código Civil Cubano de 1912:*
Artículo 1472.- «Las acciones que nacen de los tres artículos anteriores prescribirán a los seis meses, contados desde el día de la entrega».
— *Proyecto Franco-Italiano de Obligaciones y Contratos de 1927:*
Artículo 349.- «La acción de suplemento del precio de la parte del vendedor, y aquella de disminución del precio o de rescisión del contrato de parte del adquirente, deben ser intentadas dentro del año, contado desde el día del contrato, bajo pena de decadencia».
— *Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico de 1930:*
Artículo 1361.- «Las acciones que nacen de los tres artículos anteriores prescribirán a los seis meses contados desde el día de la entrega».
— *Código Civil Italiano de 1942:*
Artículo 1541.- «Prescripción.— El derecho del vendedor al suplemento y del comprador a la disminución del precio o a la separación del contrato prescriben al año a contar de la entrega del inmueble».
— *Código Civil Venezolano de 1942:*

Análisis

Sobre este tema, algunos Códigos Civiles establecen que el derecho del vendedor al aumento del precio y el del comprador a su disminución, así como el derecho de este último de pedir la rescisión del contrato, caducan a los seis meses de la recepción del bien por el comprador.[2]

Otras legislaciones, en cambio, señalan que la acción (derecho del vendedor al aumento del precio y el del comprador a su disminución, así como el derecho de rescindir el

Artículo 1500.- «En todos los casos expresados en los artículos anteriores, la acción por aumento de precio que corresponde al vendedor y la que corresponde al comprador, para la disminución del precio o la resolución del contrato, deben intentarse dentro de un año a contar desde el día de la celebración de éste, so pena de la pérdida de los derechos respectivos».
— *Código Civil Boliviano de 1976:*
Artículo 605.- «(Prescripción).
El derecho del comprador, señalado en los artículos 601, 602 y 603, a la disminución en el precio o al desistimiento, y el del vendedor al suplemento del precio, prescriben al año contado desde la suscripción del contrato».
— *Código Civil Guatemalteco de 1973:*
Artículo 1820.- «Si la venta fuere de bienes inmuebles y se hubiese hecho fijando su área, o a razón de un precio por unidad de medida el comprador está obligado a pagar lo que se halle demás y el vendedor a devolver el precio correspondiente a lo que se encuentre de menos, siempre que el exceso o falta no pase de la décima parte del todo vendido.
La acción para ejercitar este derecho prescribe en un año contado desde la fecha del contrato o del día fijado por las partes para verificar la medida».

[2] Entre ellos tenemos al Primer Anteproyecto de Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925 (artículo sin numeración), el Segundo Anteproyecto del Libro Quinto de la Comisión Reformadora, de 1926 (artículo 436), el Anteproyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981 (artículo 53), el Proyecto de la Comisión Reformadora del Código Civil Peruano del año 1981 (artículo 1609), el Proyecto de la Comisión Revisora del año 1984 (artículo 1542), el Código Civil Hondureño de 1906 (artículo 1629), el Código Civil Cubano de 1912 (artículo 1472) y el Código Civil del Estado Libre Asociado de Puerto Rico de 1930 (artículo 1361).

contrato por parte del comprador) dura tres meses a partir de la entrega de la cosa.[3]

Destaca también aquel criterio que señala que la acción de aumento del precio y la de disminución, deben intentarse dentro de un año contado desde el día del contrato, pasado el cual expira.[4]

Otra tendencia, contempla[5] que la acción de suplemento del precio de la parte del vendedor y la disminución del precio o de rescisión del contrato de parte del adquirente, deben ser intentadas dentro del año, contado desde el día del contrato, bajo pena de pérdida de los derechos respectivos.

Para otro segmento de Códigos Civiles,[6] la acción por aumento de precio que corresponde al vendedor y la que corresponde al comprador, para la disminución del precio o la resolución del contrato, deben intentarse dentro de un año a contar desde el día de la celebración de este, so pena de pérdida de los derechos respectivos.

Tenemos también un quinto criterio[7] que establece que el derecho del vendedor al suplemento y del comprador a la

[3] Tal como expresan el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1412) y el Código Civil Peruano de 1936 (artículo 1422).

[4] Como prescriben el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836 (artículo 1038), el Código Civil Francés (artículo 1622), el Código Civil Belga (artículo 1622), el Código Civil Chileno (artículo 1834), el Código Civil Salvadoreño de 1860 (artículo 1637), el Código Civil Uruguayo (artículo 1694), el Código Civil Colombiano (artículo 1890), el Código Civil Boliviano de 1831 (artículo 1039), el Código Civil Ecuatoriano (artículo 1801), el Código Civil Costarricense de 1888 (artículo 1081), el Código Civil Nicaragüense de 1903 (artículo 2555), el Código Civil Venezolano de 1942 (artículo 1500) y el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1541).

[5] Tal es el caso del Código Civil Venezolano de 1880 (artículo 1410), el Proyecto Franco-Italiano de Obligaciones y Contratos de 1927 (artículo 349), el Código Civil Francés (artículo 1622), el Código Civil Belga (artículo 1622) y el Código Civil Guatemalteco de 1973 (artículo 1820).

[6] Los Códigos Civiles Venezolanos de 1880 y 1942 (artículos 1410 y 1500, respectivamente).

[7] Adoptado por el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1541).

disminución del precio o a la separación del contrato, prescriben al año a contar de la entrega del inmueble.

Y, como última tendencia, tenemos la del Código Civil Boliviano de 1976 que en su artículo 605 preceptúa que el derecho del vendedor al suplemento y el del comprador a la disminución del precio o al desistimiento, prescriben al año contado desde la suscripción del contrato.

1. El sentido de preceptos similares en nuestra tradición jurídica

A decir de Troplong[8] —con ocasión de su comentario al artículo 1622 del Código Napoléon—, la medición no es sino una facultad prescribible por el plazo de un año, facultad introducida para rectificar errores de cálculo que no deben ocurrir. Por lo demás —agrega—, aun cuando la medición no sea hecha, ello no impediría al comprador entrar en posesión, y una primera medición no sería obstáculo para una segunda, de tal suerte que si el comprador reconocía que él se había equivocado en la primera operación, él podría reclamar, en tanto que el año de gracia no haya transcurrido; lo que —según Troplong—, prueba bien que no es el hecho del arpendaje lo que hace la venta definitiva y la purifica de la carga que le ha sido impuesta.

Posteriormente anota Troplong que si las acciones por déficit o exceso de contenido no fuesen restringidas en plazos cortos, las propiedades estarían llenas de incertidumbre, y las mutaciones devendrían en una fuente de inquietudes prolongadas. Estas acciones —según el citado profesor— deberán ser intentadas dentro del plazo de un año a contar desde el día del contrato, so pena de decadencia.

Considera Troplong que este tiempo es más que suficiente para reconocer errores cuya verificación es posible a

[8] TROPLONG, C. *Op. cit.*, tomo I, páginas 428 y siguientes.

cada instante, y aquellos que han permanecido inactivos durante este plazo, a buen derecho, se presume que ha renunciado a la falta o al exceso de contenido.

Así, Troplong anota que tal es la disposición del artículo francés; él contiene una sabia innovación a la antigua jurisprudencia, que no limitaba sino por el lapso ordinario la duración de estas suertes de acciones.

Luego Troplong expresa que las disposiciones tan sabias del artículo 1622 deben ser aplicadas, sea que la acción de suplemento o de disminución de precio esté fundada sobre los artículos 1616, 1617, 1618, 1619, 1620, 1621, sea que ella tenga su fuente en las convenciones especiales que hubiesen derogado estos artículos.

De otro lado, François Laurent,[9] refiriéndose también al artículo 1622 del Código Francés, recuerda las palabras de Portalis, quien decía que «Este tiempo (un año) es suficiente para reconocer un error, ya que la verificación es posible a cada instante. Un término más largo traería más incertidumbre en los asuntos de la vida». Hay incertidumbre sobre la propiedad —según Laurent— cuando, a razón del exceso de contenido, el comprador tiene el derecho de demandar la resolución de la venta; hay incertidumbre sobre las obligaciones de las partes cuando hay lugar a un aumento o a una disminución del precio».[10]

[9] LAURENT, François. *Op. cit.*, tomo XXIV, páginas 201 y siguientes.

[10] La incertidumbre —a la que hace referencia Laurent— existe en todos los casos en los cuales nace de un contrato una acción que tiende a resolver la convención o a modificar sus efectos; no obstante la acción de resolución dura de ordinario treinta años, por lo cual se pregunta entonces ¿por qué, en el caso, está ella limitada al corto espacio de un año? Recuerda que Portalis y Faure dicen la razón al respecto; y es que la verificación del error es fácil. El motivo no es concluyente; el comprador puede verificar el error, suponiendo que él posee y explota él mismo el fundo; pero el vendedor, que cesa de poseer, difícilmente puede asegurarse si hay error.

Sobre este punto, Baudry-Lacantinerie[11] coincide con Laurent en que las acciones a las que puede dar lugar —sea en provecho del vendedor, sea en provecho del comprador— la inexactitud de la indicación en el contenido, deben, so pena de decadencia, ser intentadas en un breve plazo (que según el artículo 1622 del Código Francés es de un año), pudiendo correr este contra toda persona, inclusive contra los menores.

Prosigue Laurent, al referirse a lo dispuesto en el artículo 1622, en el sentido que el plazo de un año corre a partir del día del contrato, que esto supone un contrato perfecto, que da apertura inmediata a las acciones de las partes contratantes. Pero si el contrato debe ser ratificado por un copropietario, o si debe ser aprobado por el gobierno, la venta es imperfecta, el comprador no podría exigir la entrega; por lo demás, no puede ser cuestión de prescripción para las acciones que nacen de la obligación de entregar el contenido vendido: el plazo no corre sino desde la ratificación y la aprobación.

Luego se pregunta Laurent si la prescripción corre cuando el comprador no ha sido puesto en posesión después de que la venta se ha perfeccionado. Estima necesario distinguir. Si el comprador tenía derecho a demandar su puesta en posesión, el plazo corre contra él, aunque de hecho hubiese habido un largo intervalo entre la venta y la entrada en disfrute: el obstáculo de hecho que se opone a la acción no se opone en nada al curso de la prescripción. Pero considera que cuando la toma de posesión está subordinada al evento de una condición, el comprador no tiene derecho a accionar; y, por consiguiente, la prescripción no puede correr contra él; recordando que la Corte de Casación lo ha decidido así, por aplicación del artículo 2257.

[11] BAUDRY-LACANTINERIE, Gabriel. *Op. cit.*, tomo II, página 363.

Por otro lado, Badenes Gasset[12] recuerda lo dispuesto por el artículo 1472 del Código Civil Español[13] y claramente afirma que la prescripción que se regula hace referencia a las acciones dimanantes de los artículos 1469, 1470 y 1471 del Código, es decir, a las acciones sobre venta de cosas por precios unitarios o por precios globales, cuando lo expresado en el título de compra no coincide con lo entregado al comprador.

Sobre el tema, hacen similar interpretación los profesores españoles, Jaime Santos Briz[14] y Alfonso de Cossío.[15]

Domenico Barbero,[16] por su parte, recuerda lo dispuesto en el artículo 1541 del Código Italiano de 1942, en el sentido que la acción para la reducción o para el suplemento, así como el derecho a retirarse, prescriben en un año a partir de la entrega del inmueble, coincidiendo de este modo con lo establecido por el Código Civil Colombiano (artículo 1890) analizado por Arturo Valencia Zea.[17]

Otro tratadista que comenta el particular, Héctor Lafaille[18] señala que a diferencia del artículo 1622 del Código Civil Francés, el Argentino no ha fijado término para estas acciones, tanto la de rescisión como la de modificación del precio originario. En el modelo deben ser forzosamente intentadas en el plazo de un año. Recuerda que Segovia, comentando el artículo 1347 argentino, piensa que debe aplicársele lo que dispone el numeral 4041 para las acciones redhibitoria y *quanti minoris*. Aunque considera que tal es la solución que le parece más admisible, estima que dentro de

[12] BADENES GASSET, Ramón. *Op. cit.*, tomo I, páginas 565 y 566.

[13] *Artículo 1472.*— «Las acciones que nacen de los tres artículos anteriores prescribirán a los seis meses, contados desde el día de la entrega».

[14] SANTOS BRIZ, Jaime. *Op. cit.*, tomo IV, página 67.

[15] DE COSSÍO, Alfonso. *Op. cit.*, página 362.

[16] BARBERO, Domenico. *Op. cit.*, tomo IV, página 38.

[17] VALENCIA ZEA, Arturo. *Op. cit.*, tomo IV, página 79.

[18] LAFAILLE, Héctor. *Op. cit.*, tomo II, página 60.

la economía de la ley argentina hubiera sido mejor, un precepto expreso.

2. El tema de los plazos en el Derecho Peruano

En el Derecho Peruano, la Comisión Revisora del Código Civil,[19] expresa lo siguiente:

> Las modalidades de la compraventa *ad mensuram* y *ad corpus* pueden generar, en el caso que existan las diferencias precisadas en los artículos anteriores, una serie de derechos y acciones tendientes al aumento o disminución del precio y, eventualmente, a la facultad del comprador de pedir la rescisión del contrato.
>
> Teniendo en cuenta que dichas posibilidades implican una situación de incertidumbre que el legislador peruano, al igual que el francés, no quiere prolongar demasiado tiempo, se establece en este precepto un plazo de caducidad previa, de sólo 6 meses de la recepción del bien por el comprador. Se entiende además, que es un plazo suficiente para que el comprador pueda comprobar la diferencia entre la extensión o cabida real y la declarada en el contrato, con el objeto de ejercer las acciones que la ley le franquea. De allí que el inicio de su cómputo sea precisamente desde la fecha de recepción del bien, ya que, generalmente, sólo en ese momento el comprador está en aptitud de medirlo.
>
> El legislador se aparta de la solución consagrada por el artículo 605 del Código Civil Boliviano, según el cual se establece que el plazo para reclamar por la diferencia en la medida se computa a partir de la fecha de suscripción del contrato, por considerar preferible que se inicie desde que el bien ha sido entregado al comprador, dada la fecha de la posibilidad de encontrar las diferencias a que aluden los artículos anteriores.

[19] COMISIÓN REVISORA DEL CÓDIGO CIVIL PERUANO. BIGIO CHREM, Jack. *Op. cit.*, página 16.

> Se trata de un plazo de caducidad. Por lo tanto, no admite suspensión ni interrupción, salvo el caso previsto en el inciso 8 del artículo 1994 del Código Civil, en tanto así lo dispone expresamente el artículo 2005 del mismo Código.

Hasta aquí las expresiones de la Comisión Revisora.

Como dice De la Puente,[20] aunque algunos autores consideran muy breve el plazo de seis meses para la caducidad de las acciones resultantes de las reglas atinentes a la compraventa sobre medida, la mayoría de la doctrina y de los Códigos se inclina por declarar acertado dicho plazo. Recuerda que al respecto, Manresa dice que la naturaleza de los hechos que dan motivo a las acciones rescisorias (pues para averiguar si la finca tiene o no la cabida estipulada o si se ha hecho la entrega de todo lo contenido dentro de los linderos), no hacen que sea menester que transcurra mucho tiempo, ya que generalmente, en el momento de la entrega suelen ponerse en claro ciertos puntos; razón por la cual —precisamente— el plazo comienza a contarse desde el día de la entrega material del bien.

Por nuestra parte, podríamos agregar que el supuesto del artículo 1579 del Código Civil se aplica tanto a las compraventas *ad mensuram* como a las compraventas *ad corpus*, situación que podemos deducir al no establecerse una distinción en su propio texto.

Lo que se podría cuestionar de esta norma, es, precisamente, su pertinencia, vale decir, si debió establecerse un plazo especial de caducidad —como se hizo—, o debió dejarse el tema a las normas generales sobre prescripción de acciones, establecidas por el artículo 2001 del propio Código. En este caso, de no existir el artículo 1579, tendríamos que aplicar el inciso 1 del referido numeral 2001, el mismo que establece que la acción personal prescribe a los diez años; y, precisamente, la referida al tema de la compraventa sobre medida y la compraventa en bloque sería una acción personal.

Creemos que por la dilatada extensión de la misma (diez años) resultó pertinente haber contemplado un plazo especial de caducidad (y no de prescripción) más breve, tal como lo hace el artículo 1579 del Código.

Consideramos que el elemento de protección de la seguridad jurídica deviene en pilar de la referida norma.

[20] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, página 188.

CAPÍTULO NOVENO

Compraventa sobre documentos

LA COMPRAVENTA SOBRE DOCUMENTOS

Artículo 1580.- «En la compraventa sobre documentos, la entrega del bien queda sustituida por la de su título representativo y por los otros documentos exigidos por el contrato o, en su defecto, por los usos».

Antecedentes nacionales del artículo 1580

La compraventa sobre documentos no tuvo antecedentes en el Proyecto de Código Civil del Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre de 1836; y tampoco los tuvo en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836.

Asimismo, no se registraron antecedentes sobre este tema en el Código Civil de 1852; el Proyecto de Código Civil de 1890; el Primer Anteproyecto de Libro Quinto elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea, de 1925; y el Segundo Anteproyecto del Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926.

Tampoco reguló el tema el Proyecto de Código Civil Peruano de 1936; al igual que el Código Civil de 1936.

Los antecedentes de este numeral no se presentan sino hasta el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle del año 1981, artículo 54: «En la compraventa sobre documentos, la entrega del bien queda sustituida por la entrega de su título

representativo y por los otros documentos exigidos por el contrato o, en su defecto, por los usos».

El Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981, consignaba en su artículo 1610 lo siguiente: «En la compraventa sobre documentos, la entrega del bien queda sustituida por la entrega de su título representativo y por los otros documentos exigidos por el contrato, en su defecto, por los usos».

Luego, el Proyecto de la Comisión Revisora, del año 1984, contenía en el artículo 1543 la siguiente disposición: «En la compraventa sobre documentos, la entrega del bien queda sustituida por la de su título representativo y por los otros documentos exigidos por el contrato o, en su defecto, por los usos».

Fuentes y concordancias extranjeras

El artículo 1580 del Código Civil Peruano de 1984 concuerda, entre otros, con el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1527) y el Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993 (artículo 1350).[1]

[1] Los textos de los referidos numerales son los siguientes:
— *Código Civil Italiano de 1942:*
Artículo 1527.- «Entrega.— En la venta sobre documentos, el vendedor se libera de la obligación de la entrega remitiendo al comprador el título representativo de la mercadería y los otros documentos establecidos por el contrato o, en su defecto por los usos».
— *Proyecto de Reforma al Código Civil Argentino, de 1993:*
Artículo 1350.- «Tratándose de cosas muebles en el caso de cláusula `pago contra documentos', el pago, aceptación o acto de que trate solo podrá ser rehusado por falta de conformidad de los documentos con el contrato, con independencia la inspección o aceptación de la cosa vendida, salvo que lo contrario resulte de la convención o de los usos, o que su falta de identidad con la cosa vendida esté ya demostrada. Si el pago, aceptación o acto de que se trate debe hacerse por o a través de un banco, el vendedor no tiene acción contra el comprador hasta que el Banco rehúse hacerlo».

Análisis

1. Reflexiones preliminares

Debemos expresar que el Código Civil Peruano de 1984, si bien denomina al Capítulo Noveno del Título relativo al Contrato de compraventa, como «Compraventa sobre documentos», el mismo no se refiere a la compraventa de documento alguno, ni mucho menos a que la compraventa se base sobre documentos.

Por otra parte, el Código no se ocupa de establecer a qué se refiere con esa denominación ni tampoco menciona o enumera los documentos a que busca aludir.

En tal sentido, estimamos que el documento que más podría ajustarse al tema que intenta regular el artículo 1580, es el conocimiento de embarque y otros documentos similares, como son la orden de entrega y el *seawaybill*, relativos a la compraventa y al transporte de mercaderías.

De allí que es claro que las normas contenidas en el Capítulo Noveno del Título de Compraventa, son preceptos propios del Derecho Mercantil y no del Derecho Civil, punto que hace discutible el hecho de su incorporación al Código Civil, más allá de lo que se pueda sostener en relación al texto de dichas normas.

Dentro de tal orden de ideas, también corresponde tratar acerca del contrato de compraventa internacional de mercaderías, tema para el cual no resultan de aplicación —por excelencia— las normas del Código Civil Peruano, sino los principios del Derecho del Comercio Internacional.

2. Sentido del artículo 1580

2.1. Antecedentes

La única referencia con que se cuenta acerca de las razones que llevaron al legislador de 1984 a tratar este tema,

la encontramos en la Exposición de Motivos relativa al contrato de compraventa elaborada por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle,[2] cuando expresa lo siguiente:

---

[2] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. En: REVOREDO MARSANO, Delia. *Op. cit.*, tomo VI, página 233.

No obstante, consideramos de importancia mencionar que el tema de los warrants viene siendo regulado en el Perú desde el año 1918, cuando durante el Gobierno del Presidente José Pardo se expidió la Ley N° 2763, relativa a los Almacenes Generales de Depósito, cuyo texto consignamos seguidamente:

ALMACENES GENERALES DESTINADOS AL DEPÓSITO Y CONSERVACIÓN DE MERCADERÍAS Y PRODUCTOS NACIONALES E IMPORTADOS
LEY N° 2763

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

Por cuanto el Congreso ha dado la ley siguiente:

El Congreso de la República Peruana.

Ha dado la ley siguiente:

Artículo 1°.- El Poder Ejecutivo podrá autorizar a sociedades anónimas para establecer almacenes generales destinados al depósito y conservación de mercaderías y productos, nacionales e importados.

El gobierno fijará, en cada caso, las garantías que estime necesarias para asegurar el cumplimiento de las obligaciones de las Compañías con el público y aprobará las tarifas máximas que pueden cobrar por depósito y operaciones anexas.

Por ahora, dichas compañías sólo harán operaciones en almacenes fiscales.

El gobierno podrá suscribir hasta la cuarta parte del capital de las expresadas compañías.

La Dirección de Aduanas tendrá a su cargo la supervigilancia de los almacenes.

Artículo 2°.- Contra la entrega de los efectos depositados, la administración del almacén expedirá a la orden del depositante un «certificado de depósito», que llevará anexo un «*Warrant*», si así lo quiere el interesado, expresando en uno y otro documento:

1. Nombre y domicilio del depositante;
2. La fecha de la expedición;
3. El número de orden del certificado;
4. Designación del almacén y la firma y sello del Administrador;

5. La especie de las mercaderías o productos, su cantidad, peso, calidad y estado, clase y marca de los bultos y toda otra indicación que sirva para identificar los artículos y conocer su valor;
6. El monto del seguro, nombre y domicilio del asegurador;
7. El tiempo por el cual se hace el depósito, que no excederá de un año;
8. La cantidad que han de pagar por almacenaje, conservación y operaciones anexas;
9. La declaración de estar o no los artículos afectos a derechos de aduana, impuestos de consumo u otros, expresándose el importe de lo que adeudan por otros conceptos.

Artículo 3°.- Los recibos y *warrants* serán del tipo uniforme según modelo que dará el Poder Ejecutivo; llevarán numeración impresa correlativa y serán retirados de libros talonarios que conservará el almacén, debiendo consignarse en los talones todas las circunstancias que indica el artículo anterior.

Artículo 4°.- Antes de expedirse certificado de depósito por mercaderías afectas a derechos de aduana, se practicará por la aduana respectiva el reconocimiento, aforo y liquidación de los derechos, y se fijará, igualmente, por las autoridades respectivas el adeudo por impuestos de consumo u otros.

Artículo 5°.- Sólo se expedirán certificados de depósito por mercaderías cuyo valor aproximado no sea inferior a cien libras peruanas.

Artículo 6°.- No podrá expedirse certificado de depósito por artículos sujetos a gravamen o a embargo judicial, notificados a la administración del almacén.

Artículo 7°.- Es prohibido a las compañías de almacenes generales practicar operaciones de compra-venta de mercaderías o productos de la misma naturaleza que aquellos que reciban en depósito, y hacer préstamos sobre los artículos depositados.

Artículo 8°.- Todo adquirente de un certificado de depósito o tenedor de un *warrant* tendrá derecho a examinar los efectos depositados y detallados en dichos documentos, pudiendo retirar muestras de los mismos si se prestan para ello por su naturaleza, en la proporción y forma que determine el decreto reglamentario.

Artículo 9°.- La empresa es responsable de los daños sufridos por las mercaderías desde su recepción hasta su devolución, por causa de pérdida, deterioro o demora en su devolución, a menos que pruebe que el daño ha sido causado por fuerza mayor, por la naturaleza misma de las mercaderías o por defecto de embalaje, no apreciables exteriormente, o por culpa del depositante o de sus empleados.

Artículo 10°.- Las mercaderías que se depositen serán aseguradas contra incendio, y cuando los interesados no lo hubieren hecho, lo hará por cuenta y riesgo de ellos, la administración de los almacenes.

Artículo 11°.- El tenedor de un certificado de depósito y del *warrant* anexo, tiene derecho de pedir que el depósito se divida en lotes y que por cada lote se le dé nuevo certificado, con su *warrant* respectivo, en sustitución

de los anteriores que serán anulados.

Artículo 12º.- Los certificados de depósito y *warrants* son transferibles por endoso.

El endoso produce los efectos siguientes:

A) Siendo del certificado y del warrant transfiere la libre disposición de los artículos depositados;
B) Siendo del warrant confiere derecho de prenda sobre los mismos artículos en garantía de la suma prestada por ellos;
C) Siendo del certificado, transfiere el derecho de libre disposición de los artículos, con el gravamen prendario a favor del tenedor del *warrant.*

Artículo 13º.- El endoso del certificado de depósito separado del *warrant* puede hacerse en blanco, con sólo la fecha y la firma del endosante.

Es facultativo el registro de estos endoses en el libro de endoses del almacén.

Artículo 14º.- El primer endose del *warrant* separado del certificado, contendrá la fecha, firma del endosante, nombre, domicilio y firma del endosatario, cantidad prestada, fecha del vencimiento de la deuda, interés pactado, lugar del pago, y declaración de que el *warrant* se transfiere en garantía de la obligación.

En el certificado de depósito respectivo se pondrá copia exacta del primer endose del *warrant,* firmado por el endosante y endosatario. Dicho endose se transcribirá inmediatamente en el libro de endoses que llevará el almacén; y el administrador de éste certificará al pie del endose que queda hecha la trascripción.

Mientras no se registre el primer endose del *warrant* no queda constituida la prenda sobre las mercaderías depositadas.

Los endosos subsiguientes, cuyo registro no es obligatorio podrán hacerse en blanco.

Artículo 15º.- Los efectos depositados se devolverán al tenedor del certificado de depósito que presente dicho certificado y el warrant anexo, constando la cancelación de este último, si hubiese sido negociado, o hallándose endosado a su favor o en blanco.

Artículo 16º.- No siendo pagado el *warrant* a su vencimiento, el tenedor lo hará contra el primer endosante, dentro de ocho días, con las formalidades para el protesto de las letras de cambio.

El administrador del almacén, a solicitud del acreedor, aparejado con el *warrant* y testimonio del protesto, ordenará sin necesidad de decreto judicial, después de transcurridos dos días desde la fecha del protesto, la venta de las mercaderías depositadas.

Esta orden será comunicada por carta certificada al último endosatario del certificado de depósito, cuyo nombre y domicilio hubiesen sido registrados, o al depositario si no hay endoso registrado.

Artículo 17º.- La venta de los artículos afectos al pago de *warrants* no se suspenderá por quiebra, incapacidad o muerte del deudor, ni por otra causa que no sea orden judicial, previa consignación del importe de la deuda, intereses y gastos.

Artículo 18º.- La venta se hará en el almacén, previa publicación de anuncios por seis días, por martillero que designará el administrador, según orden de nombramiento dentro de una nómina que anualmente formará la Corte Superior de la jurisdicción respectiva, y se observará lo dispuesto para ventas al martillo en el artículo 705 del Código de Procedimientos Civiles; pero no será necesaria la tasación de las mercaderías y se adjudicarán al mejor postor, cualquiera que sea el precio ofrecido.

Artículo 19º.- El producto de la venta se aplicará en primer término a pagar los derechos, los gastos de conservación y seguros adeudados al almacén; en segundo lugar, la comisión del martillero y demás gastos de la venta; en tercer lugar, los derechos de aduana y otros impuestos a que estén afectas las mercaderías, y en seguida a cubrir el capital e intereses debidos al tenedor del *warrant,* con privilegio de preferencia sobre cualesquiera otros acreedores.

El remanente quedará a disposición del tenedor del certificado de depósito y si éste no fuese conocido se consignará a orden del juez.

Artículo 20º.- La distribución del precio de la venta se hará por el administrador del almacén, dentro del orden establecido en el artículo anterior.

Artículo 21º.- Si la venta fuese suspendida de conformidad con lo dispuesto en el artículo 17º el juez, a solicitud del tenedor del *warrant* mandará entregarle la suma consignada, dando fianza, a su satisfacción, para el caso de ser obligado a devolver su importe, debiendo la fianza tenerse por extinguida si no se dedujese la acción correspondiente, a tal efecto dentro de los treinta días siguientes a la entrega.

Artículo 22º.- La distribución del valor del seguro de las mercaderías, en caso de siniestro, se hará en la misma forma y guardando el mismo orden de preferencia que el precio de venta.

Artículo 23º.- Si el precio de la venta o el seguro no alcanzase a cubrir la deuda garantizada por el *warrant* el administrador del almacén devolverá éste al tenedor con la anotación firmada por aquel, indicando la cantidad pagada a cuenta.

Por el saldo que resultare, el tenedor del warrant tendrá acción ejecutiva contra el primer endosante siempre que hubiese solicitado la venta de las mercaderías, dentro de treinta días del protesto, y que ejercite la acción contra el endosante dentro de quince días de la fecha de la venta de las mercaderías.

Ya sea que el remate de las mercaderías hubiere pagado íntegramente el *warrant* o que su cancelación hubiera exigido la ejecución a que se refiere el párrafo anterior, el primer endosante tendrá derecho a la acción ordinaria a que se refiere el artículo número 1,084 del Código de Procedimientos Civiles si considera que ha sido víctima de una acción dolosa.

Artículo 24º.- Si el endose del *warrant* se hubiere hecho con la cláusula «sin garantía», el tenedor del *warrant* no tiene acción alguna contra el endosante, por el saldo de su acreencia que no alcance a ser cubierta con el precio de las mercaderías.

Artículo 25°.- El tenedor del certificado de depósito puede pagar el importe del *warrant* antes del vencimiento del plazo convenido. Si el tenedor del *warrant* no fuese conocido o si siéndolo no estuviese de acuerdo con el deudor sobre las condiciones en que debe hacerse la anticipación del pago, el tenedor del certificado consignará la suma adeudada, inclusive los intereses calculados hasta el vencimiento del plazo, en la administración del almacén general, que quedará responsable de la suma recibida. Esta consignación libera la mercadería la que puede ser entregada al tenedor del certificado. La consignación será comunicada por el administrador del almacén al tenedor del warrant, si fuese conocido.

Artículo 26°.- El tenedor del certificado de depósito puede liberar y retirar las mercaderías en la misma forma establecida en el artículo anterior después de vencido el plazo del warrant, y ocho días más, si el tenedor del warrant fuese desconocido o se excusase de recibir el pago o devolverle el warrant cancelado.

Artículo 27°.- El depositante que hubiese endosado separadamente el *warrant* y el certificado de depósito y que pagare a su vencimiento el *warrant*, podrá presentarlo al administrador del almacén y solicitar, ocho días después del vencimiento, que ordene la venta de las mercaderías para reintegrarse con su producto de la suma pagada, quedando el sobrante a disposición del endosatario del certificado de depósito. La orden de venta se comunicará a éste si su nombre y domicilio estuviesen registrados.

Artículo 28°.- El plazo de los préstamos sobre *warrants* no excederá del tiempo por el cual se hubiese constituido el depósito de las mercaderías.

Artículo 29°.- Si las mercaderías no son retiradas al vencimiento del plazo del depósito, o están expuestas a deterioro, el almacén tiene derecho después de un aviso al depositante, de hacerlas vender por martilleros conforme al artículo 18° y de hacerse pago de su acreencia con el producto de la venta.

Si el precio de la venta excede del crédito de la empresa se pagará al poseedor del *warrant* y el exceso se entregará al tenedor del certificado de depósito.

Artículo 30°.- En caso de pérdida o de destrucción de un certificado de depósito o de un *warrant* el tenedor dará aviso inmediato a la empresa emisora y podrá, mediante orden del juez, probando ante él la propiedad y dando fianza, obtener un duplicado del documento, previa publicación de avisos en el periódico por quince días.

La fianza será cancelada si a los seis meses del otorgamiento del duplicado, no se hubiese formulado reclamación presentando el *warrant* o certificado original.

Comuníquese al Poder Ejecutivo, para que disponga lo necesario a su cumplimiento.

Dada en la sala de sesiones del Congreso, en Lima, a los veinte días del mes de junio de mil novecientos diez y ocho.

J.C. BERNALES, Presidente del Senado.—
JUAN PARDO, Diputado Presidente.
F.R. Lanatta, Senador Secretario.—

Luis A. Carrillo, Diputado Secretario.
Al Señor Presidente de la República.
Por tanto: mando se imprima, publique y circule, y se le dé el debido cumplimiento.
Dado en la casa de Gobierno, en Lima, a los veinte y siete días del mes de junio de mil novecientos diez y ocho.
JOSÉ PARDO.

Víctor M. Maúrtua.

De otro lado, resulta importante mencionar que el *warrant* es considerado como título valor en el Proyecto de nueva Ley de Títulos Valores, que fue puesto en conocimiento de la opinión pública en el mes de febrero de 1999. A continuación reproducimos los artículos pertinentes del citado Proyecto:

CONGRESO DE LA REPÚBLICA
PROYECTO
DE LA
LEY DE TÍTULOS
VALORES

(PUBLICADO EN SEPARATA ESPECIAL DEL DIARIO OFICIAL EL PERUANO, EL LUNES 8 DE FEBRERO DE 1999)

SECCIÓN SEXTA
DEL CERTIFICADO DE DEPÓSITO Y EL WARRANT
TÍTULO ÚNICO
CERTIFICADO DE DEPÓSITO Y WARRANT

Artículo 225°.- Empresas Autorizadas a emitir y contenido

Las sociedades anónimas constituidas como almacén general de depósito según la ley de la materia, están facultadas a emitir el Certificado de Depósito y/o *warrant* a la orden del depositante, contra el recibo de bienes muebles en depósito, expresando en uno y/u otro documento:

a) La denominación del respectivo título y número que le corresponde, debiendo ser el mismo para el Certificado de Depósito y para el *Warrant* correspondiente, en caso de emitirse ambos títulos;
b) El lugar y fecha de emisión;
c) El nombre, documento oficial de identidad y domicilio del depositante;
d) El nombre y domicilio del almacén de general de depósito;
e) La clase y especie de las mercaderías depositadas, señalando su cantidad, peso, calidad y estado de conservación, marca de los bultos y toda otra indicación que sirva para identificarlas y conocer su valor patrimonial, indicando de ser el caso si se tratan de bienes perecibles;
f) Modalidad del depósito con indicación del lugar donde se encuentren los

bienes depositados, pudiendo encontrarse en sus propios almacenes o en el de terceros, inclusive en locales de propiedad del propio depositante;

g) El monto de la indemnización del seguro que debe ser contratado por lo menos contra incendio, señalando la denominación y domicilio del asegurador;

h) El plazo por el cual se constituye el depósito, que no excederá de un año. En caso de bienes perecibles, se estará a la naturaleza del bien;

i) El monto que debe pagarse por almacenaje, conservación y operaciones anexas o la indicación de estar pagados;

j) La indicación de estar o no las mercaderías afectas a derechos de aduana, tributos u otras cargas en favor del Fisco, expresándose sus importes;

k) La firma del representante legal del almacén general de depósito.

Fuente: Arts. 2, 10, Ley 2763; Art. 7 Reglamento
Art. 17.1, Ley 26702
Art. 14 del D.S. 306—85—EF de fecha 20.7.85

Artículo 226°.- Almacén de campo y *warrant* insumo-producto

226.1. En los casos que el lugar del depósito sea de propiedad del depositante o de terceros, el almacén general de depósito podrá emitir los títulos, quedando los bienes bajo su guarda y responsabilidad. En este caso, constituye una condición que se le ceda en uso al depositante, el lugar del depósito o almacén de campo.

226.2. En los casos señalados en el párrafo anterior, los bienes objeto de depósito que sean materias primas, insumos, partes y demás bienes fungibles no inscritos en algún registro, podrán estar sujetos a sustitución por otros a los que los bienes originalmente depositados hubieren sido incorporados, mejorando su valor patrimonial, extendiéndose en ese caso los derechos que representan los títulos emitidos al producto final o terminado de mayor valor patrimonial que resulte, que será el nuevo bien objeto de depósito, bajo control de la salida del insumo e ingreso del producto por parte del almacén general de depósito. En este caso, deberá agregarse a la denominación de cada título valor, la cláusula «Insumo-Producto», en forma destacada.

226.3. Una vez reingresado el producto, a petición del tenedor del título, el almacén general de depósito podrá sustituirlo, señalando la descripción del producto final y el nuevo valor patrimonial en el nuevo título que emita. Esta sustitución es facultativa.

Artículo 227°.- Formularios oficiales

Los formularios en los que se emita el Certificado de Depósito y/o el *Warrant*, serán aprobados por la Superintendencia; llevarán numeración correlativa y serán expedidos de la matrícula o libros talonario que conservará el almacén general de depósito, consignando en cada título los requisitos formales señalados en el Artículo 225°.

Fuente: Art. 3, Ley 2763
D.S. 294-86-EF

Artículo 228°.- Valor de mercaderías

228.1. Sólo se emitirán Certificados de Depósito y/o *Warrants* por mercaderías cuyo valor señalado en el título no sea menor al equivalente a cinco (5) Unidades Impositivas Tributarias, vigente en la fecha de su emisión.

228.2. El almacén general de depósito y el tenedor de cualquiera de los títulos que solicite sus desdoblamientos o la división por lotes de las mercaderías que sean posibles de ello, deben observar lo señalado en el párrafo anterior.

Fuente: Art. 5, 11, Ley 2763

Artículo 229°.- Mercadería no sujeta a gravámenes

Con la única excepción señala (sic) en el inciso j) del Artículo 225°, no podrá emitirse Certificado de Depósito ni *Warrant* por mercaderías sujetas a gravámenes o medidas cautelares que hubieren sido notificados previamente al almacén general de depósito, ni por bienes sujetos a registro especial.

Fuente: Art. 6, Ley 2763

Artículo 230°.- Responsabiliad del Almacén

230.1. El almacén general de depósito es responsable por los daños sufridos por las mercaderías desde su recepción hasta su devolución, a menos que pruebe que el daño ha sido causado por fuerza mayor, o por la naturaleza misma de las mercaderías o por efecto del embalaje, no apreciable exteriormente, o por culpa del depositante o dependientes de este último.

230.2. Es prohibido que el almacén general de depósito realice operaciones de compraventa de mercaderías o productos de la misma naturaleza que aquellos que recibe en depósito, así como conceder créditos con garantía de las mercaderías recibidas en depósito.

230.3. El almacén general de depósito entregará las mercaderías depositadas, a la presentación de ambos títulos; salvo que se haya limitado a emitir sólo uno de ellos; lo que deberá constar expresamente y en forma destacada con las cláusulas: «Certificado de Depósito Sin *Warrant* Emitido» o «*Warrant* sin Certificado de Depósito Emitido».

230.4. En los casos en que se hubiere emitido sólo uno de los títulos conforme al párrafo anterior, si el depositante requiere la emisión del otro título, deberá entregar previamente a la almacenera el título único para su anulación.

Fuente: Arts. 7, 9, 15, Ley 2763

Artículo 231° Derecho a inspección de mercaderías

Todo tenedor del Certificado de Depósito y/o *Warrant*, tiene derecho a examinar las mercaderías depositadas y señaladas en dichos títulos, pudiendo retirar muestras de ellos si su naturaleza lo permite, en la forma y proporción que determine el almacén general de depósito respectivo.

Fuente: Art. 8, Ley 2763

Artículo 232°.- Forma de transmisión y sus efectos

232.1. El Certificado de Depósito y el *Warrant* son títulos valores a la orden y se transfieren por endoso. Sus respectivos endosos producen los siguientes efectos:

a) Siendo del Certificado de Depósito y del *Warrant*, transfiere la libre disposición de las mercaderías depositadas;

b) Siendo sólo del *Warrant*, confiere el derecho de prenda por el valor total de las mercaderías depositadas, en garantía del crédito directo o indirecto que se señale en el mismo título;

c) Siendo sólo del Certificado de Depósito, transfiere el derecho de propiedad sobre las mercaderías depositadas, con el gravamen prendario en favor del tenedor del *Warrant*, en caso de haberse emitido este último título.

232.2. El endoso del Certificado de Depósito separado del *Warrant*, no requiere ser registrado ante el almacén general de depósito; mientras que el primer endoso del *Warrant* debe ser registrado tanto ante el indicado almacén como en el Certificado de Depósito respectivo que se hubiere emitido, transcribiendo la información señalada en el siguiente artículo.

Fuente: Art. 12, 13 Ley 2763

Artículo 233°.- Información del endoso del *Warrant*

233.1. El primer endoso del *Warrant* separado del Certificado de Depósito respectivo, contendrá:

a) La fecha en la que se hace el endoso;
b) El nombre, documento oficial de identidad, y firma del endosante;
c) El nombre, domicilio y firma del endosatario;
d) El monto del crédito directo o indirecto garantizado;
e) La fecha de vencimiento o pago del crédito garantizado, que no excederá del plazo del depósito;
f) Los intereses que se hubieran pactado por el crédito garantizado;
g) La indicación del lugar de pago del crédito y/o, en los casos previstos por el Artículo 53°, la forma como ha de efectuarse éste;
h) La certificación del almacén general de depósito que el endoso del *Warrant* ha quedado registrado en su matrícula o libro talonario, como en el respectivo Certificado de Depósito, en caso de haberse emitido éste, refrendada con firma de su representante autorizado.

233.2. A falta de la certificación a que se refiere el inciso h) anterior, no se entenderá formalizada ni válidamente constituida la prenda en favor del tenedor del *Warrant*.

233.3. En los endosos posteriores del *Warrant*, el registro y certificación a que está sujeto su primer endoso, es facultativo.

Fuente: Art. 14, 28, Ley 2763

Artículo 234°.- Derechos que representa el *Warrant* y su ejecución

234.1. Desde que se perfeccione el primer endoso del *Warrant*, este título podrá representar además de la primera prenda a favor de su tenedor sobre los bienes descritos en el título, el crédito garantizado, según el texto señalado en el título, conforme al artículo anterior.

234.2. Ante el incumplimiento del crédito garantizado, procede su protesto contra el primer endosante o, en su caso, la constancia sustitutoria, observando las mismas formalidades previstas para la falta de pago de la Letra de Cambio.

234.3. El almacén general de depósito, a solicitud del tenedor aparejado con el *Warrant* protestado o con la constancia de formalidad sustitutoria respectiva, ordenará no antes de dos días hábiles siguientes a dicho protesto o constancia, sin necesidad de mandato judicial, la venta de las mercaderías depositadas, previa publicación de anuncios que describan las mercaderías y su valor nominal señalado en el título, durante cinco (5)

días en el diario oficial, con intervención de Martillero autorizado que la administración del almacén designe, sin que sea necesaria su tasación, adjudicándose al mejor postor cualquiera que sea el precio ofrecido.

234.4. La venta de las mercaderías no se suspenderá por incapacidad o muerte del primer endosante, ni por otra causa que no sea:

a) el estado de insolvencia declarado según la ley de la materia, salvo disposición distinta de la ley; o,
b) la notificación cursada al almacén general de depósito, por autoridad judicial o arbitral; en este caso, previa consignación del importe del crédito garantizado, sus intereses y gastos.

234.5. En los casos de suspensión a que se refiere el inciso b) anterior, a solicitud del tenedor del *Warrant*, el Juez o Tribunal Arbitral ordenarán la entrega de la suma consignada, hasta el monto de la acreencia de aquél, según el título, bajo fianza que constituya a su satisfacción, para el caso de ser obligado a devolver ese importe, debiendo la fianza tenerse por extinguida si no se notificara de la acción correspondiente a tal efecto, dentro de los treinta días siguientes a la entrega antes indicada.

Fuente: Arts. 16, 17, 18, 21, Ley 2763

Artículo 235°.- Prelación de acreencias

235.1. El producto de la venta de las mercaderías que se haga conforme al Artículo anterior se destinará al pago de los siguientes conceptos, en el orden señalado a continuación:

a) Los gastos de la venta y la comisión del Martillero;
b) Los gastos de conservación adeudados al almacén general de depósito y las primas del seguro;
c) Los derechos de aduana y demás tributos a los que estén afectas las mercaderías según el texto del documento;
d) Los intereses, gastos y capital adeudados al tenedor del *Warrant*, quien tiene con excepción de las acreencias señaladas en los incisos anteriores, el privilegio de preferencia sobre cualquier otro acreedor;
e) El remanente que pueda haber, quedará a disposición del tenedor del Certificado de Depósito o propietario de las mercancías; y, si éste no se apersona dentro de los 30 días de realizada la venta, la administración del almacén procederá a consignar judicialmente por el sólo mérito del lapso transcurrido, con notificación al último tenedor de dicho título o, en su defecto, del depositante que tenga registrado.

235.2. La distribución antes señalada corresponde hacer al almacén general de depósito. La misma distribución y en el mismo orden hará éste, de la suma que corresponda por el seguro, en caso de siniestro; así como cuando mediara orden judicial de medida cautelar o embargo ordenado por autoridad competente, en cuyo caso la ejecución de los bienes representados por el *Warrant* debe hacerse necesariamente concorme al Artículo *234.3.* anterior, a requerimiento expreso de la respectiva autoridad competente y observando la prelación establecida en el presente artículo.

Fuente: Arts. 19, 20, 22, Ley 2763

Artículo 236°.- Pago parcial del crédito

236.1. Si el monto proveniente de la venta o seguro de la mercadería no fuese suficiente para cubrir la deuda garantizada por el *warrant*, la administración del almacén general de depósito devolverá este título al tenedor, con la anotación del monto pagado a cuenta, refrendada con firma de su representante.

236.2. Por el saldo que resultare, el tenedor del *Warrant* tendrá acción cambiaria contra el primer endosante, siempre que:

a) hubiese solicitado la venta de los bienes dentro de los treinta (30) días del protesto o de la constancia de la formalidad sustitutoria;
b) ejercite dicha acción cambiaria dentro de los treinta días siguientes de la fecha de la venta de la mercadería; y,
c) el primer endosante no haya endosado el título liberándose de responsabilidad.

Fuente: Arts. 23, 24, Ley 2763

Artículo 237°.- Pago anticipado del *Warrant*

237.1. El tenedor del Certificado de Depósito puede pagar el importe del crédito representado por el Warrant antes del plazo convenido en este último título, en las condiciones que acuerde con su tenedor.

237.2. Si dicho tenedor del *Warrant* no estuviese de acuerdo o no fuese conocido, el tenedor del Certificado de Depósito depositará el monto total del importe del *Warrant* según el registro del primer endoso que conste en el almacén general de depósito, inclusive los intereses que corresponda hasta su vencimiento, ante la administración de dicho almacén, que quedará responsable de la suma recibida. Con este depósito podrá liberarse la mercadería y entregarse al tenedor del Certificado de Depósito, aun sin que éste presente el respectivo *Warrant*. El depósito recibido será comunicado por la administración del almacén general de depósito al último tenedor del *Warrant* que tenga registrado.

237.3. En el caso que el último tenedor del *Warrant* registrado o señalado en el Certificado de Depósito respectivo fuese una empresa del Sistema Financiero Nacional, la liberación de la mercadería prevista en el párrafo anterior, procederá sólo previo consentimiento expreso de dicha empresa tenedora del *Warrant*, conforme a las disposiciones de la ley de la materia.

Fuente: Art. 25, Ley 2763

Artículo 238°.- Liberación de Mercaderías

El tenedor del Certificado de Depósito puede liberar y retirar las mercaderías en la misma forma establecida en el Artículo anterior, después de vencido el plazo del crédito representado por el *Warrant* y transcurriera quince (15) días más, si el tenedor del *Warrant* fuese desconocido o se excusase de recibir el pago o a devolver el *Warrant* cancelado.

Fuente: Art. 26, Ley 2763

Artículo 239°.- Ejecución sin protesto

239.1. El depositante de la mercadería que hubiese endosado separadamente el Certificado de Depósito y el *Warrant*, para evitar el protesto contra su persona, podrá depositar la suma total señalada en el *Warrant* a su vencimiento, ante la administración del almacén general de depósito y solicitar a ésta que proceda a la venta de la mercadería, si dentro del plazo legal para el protesto del *Warrant* éste no es pagado por el tenedor del Certificado de Depósito, por el sólo mérito de ser el depositante y de la constancia del depósito del monto del *Warrant* que él pagó, sin que sea necesario su protesto ni tenencia de este título. Esta venta se efectuará observando en todo lo demás, el mismo procedimiento previsto en el Art. 234°.

239.2. En el producto de la venta, dicho depositante que pagó el Warrant, tendrá el mismo derecho de preferencia que el tenedor de este título.

Fuente: Art. 27, Ley 2763

Artículo 240°.- Venta de mercaderías por el almacén

Si las mercaderías no son retiradas al vencimiento del plazo del depósito o aun antes si están expuestas a riesgo de deterioro o destrucción, el almacén general de depósito previo aviso con ocho días de anticipación al depositante o al último tenedor del *Warrant* que tenga registrado, podrá proceder a su venta conforme al Artículo 234°, haciéndose los pagos con la preferencia señalada en el Artículo 235°.

Fuente: Art. 29, Ley 2763

Este artículo contempla una operación de venta bastante común en el tráfico mercantil, que es la compraventa en la cual se estipula que ella se hace sobre documentos, con lo cual la entrega del documento viene a sustituir a la entrega del bien representado por el documento.

No puede desconocerse la eficacia de los títulos representativos de la mercadería, como los *warrants* y los conocimientos de embarque, que otorga al legítimo tenedor del título el derecho de disposición sobre el bien representado, aun cuando éste no se encuentre en poder de dicho tenedor.

Al quedar sustituida la entrega del bien por la entrega del título, el vendedor se libera de la obligación de entregar el bien, que es inherente a la compraventa, quedando agotada toda su actividad en relación con tal obligación. En adelante, corresponde al comprador hacer efectiva la entrega del bien.

Debe tenerse presente que, tal como señala MESSINEO comentando el artículo 1524 del Código Civil italiano de 1942, el título representativo no atribuye al poseedor del mismo la propiedad del bien, sino sólo su disponibilidad.[3]

[3] A pesar de no constituir Exposición de Motivos, resulta interesante apreciar la opinión del Doctor Max Arias-Schreiber Pezet (ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max. *Op. cit.*, tomo II, páginas 109 y 110) sobre el particular, ya que su cercanía al área contractual y su activa participación en la elaboración

del Código Civil de 1984, hacen que sus palabras también revistan singular importancia como antecedente del artículo 1580, bajo comentario.

En adelante, las expresiones de Arias-Schreiber:

«La compraventa sobre documentos es una operación usual dentro del tráfico mercantil, en cuya virtud y sobre la base del principio de representatividad, la entrega del título (*warrant*, conocimiento de embarque, recibo de carga, etc.) equivale a la mercadería, siendo así que ésta puede encontrarse en viaje o hallarse depositada en un almacén. Las consecuencias de esta entrega son de suma importancia: el vendedor queda liberado de la obligación de poner las mercaderías a disposición del comprador y este puede recogerlas a presentación del título, en tanto que, correlativamente, el vendedor goza del derecho de exigir el pago del precio.

Como manifiesta Luzzatto, '[...] la entrega de documentos representativos de la cosa vendida procura al adquiriente un medio eficaz (mucho más eficaz que otros) para la consecución efectiva de la cosa representada, puesto que los títulos representativos de las cosas son expedidos por entes, por institutos que por su naturaleza, por la vigilancia de entes públicos, etc., dan generalmente confianza de seriedad, de regularidad de los servicios de modo que quien posee el documento representativo tiene también grandes probabilidades, mejor puede decirse, la casi seguridad de poder obtener después la posesión de la cosa representada' (Ruggero Luzzatto. *Op. cit.*, Páginas 354 y 355).

El mismo Luzzatto toca en su obra un aspecto digno de meditación. Manifiesta que '[...] no creemos pueda afirmarse, sin más, que la entrega equivale, jurídicamente, a la entrega de la cosa. Es verdad que, según el artículo 1996 (del Código Civil italiano) los títulos representativos de mercaderías atribuyen al poseedor el derecho a la entrega de las mercaderías, que están en ellos especificadas, la posesión de las mismas y el poder de disposición mediante la transferencia del título; es verdad que, especialmente en materia de venta, el artículo 1527 considera como liberado de la obligación de la entrega al vendedor que haya remitido al comprador el título representativo de las mercaderías y los otros documentos establecidos por el contrato o, en su defecto, por los usos: es verdad también que, según el artículo siguiente, el comprador está obligado al pago del precio y de los accesorios en el momento y en el lugar en que se realiza la entrega de los documentos; pero no obstante todo esto, la entrega de los documentos es una entrega *sui generis*, que merece ser tenida como distinta'. Y agrega: '[...] desde otros aspectos, se manifiesta la naturaleza diversa de la venta sobre documentos: ésta, en efecto, no da al comprador la posibilidad de verificar al presente el estado de la cosa, de determinar que ésta pertenezca verdaderamente al género o a la especie pactada, que tenga las cualidades prometidas, que esté libre de vicios'. Termina diciendo que '... existen notables diversidades respecto a los casos en que venga entregada la cosa misma' (*Op. cit.*, Página 356).

Estos son todos los que podríamos considerar como fundamentos nacionales del numeral 1580, bajo tratamiento.

Sin embargo, estimamos indispensable referirnos a un trabajo posterior del propio Doctor De la Puente y Lavalle sobre la materia.[4]

Señala De la Puente que la compraventa sobre documentos no versa sobre el título de adquisición, o sea sobre el contrato de compraventa, sino solo sobre el modo de adquirir, o sea sobre la entrega del bien. Agrega que la entrega del título representativo del bien —que es algo distinto del título de adquisición— sustituye la entrega de este.

Por nuestra parte, debemos expresar que creemos que la compraventa de mercaderías se plantea en Derecho Comercial como un tema más amplio, con un ámbito de aplicación que no está referido (ni se basa fundamentalmente) en los documentos que puedan respaldar la compraventa celebrada.

Debe tenerse en cuenta que la entrega del título representativo se hará respetando aquello que Messineo califica como 'ley de circulación' (que difiere, según se trate de títulos valores al portador, nominativos o a la orden), de modo que cuando esta ley no es satisfecha, '[...] el título representativo no sería transferido validamente y el comprador no adquiriría tampoco el derecho a la entrega de la mercadería por parte del porteador. Según que la mercadería viaje por vía acuática, por vía aérea o vía terrestre, el título (documento representativo) dará al comprador el modo de obtener, del respectivo porteador, la entrega de la mercadería' (Francesco Messineo. *Op. cit.*, Página 91).

Por otra parte y como lo señala De la Puente y Lavalle citando a Messineo, '[...] el título representativo no atribuye al poseedor del mismo la propiedad del bien, sino sólo su disponibilidad' (Manuel de la Puente y Lavalle, *Op. cit*, Página 233).

Puede suceder que por cláusula del contrato o según los usos, sea necesario acompañar al título representativo otros documentos, que el mismo Messineo denomina 'atestativos', como podrían ser un contrato de seguro, un certificado de origen, un certificado de análisis u otros análogos».

[4] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. Compraventa Sobre Documentos. En: Ius et Veritas, revista editada por estudiantes de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, número 13, noviembre de 1996, páginas 9 a 17.

Tampoco estamos de acuerdo en que en este tipo de contrato de compraventa la entrega del título representativo del bien sustituya a la entrega de este. Ello solo ocurrirá en la medida en que identifiquemos esta compraventa con los contratos que se celebran en una determinada plaza sobre ciertas mercancías, pero la mecánica del comercio de mercaderías hace que una perspectiva de esta naturaleza termine siendo sumamente restringida.

Lo que ocurre, es que en este tipo de compraventa no resulta necesario que la mercadería se entregue físicamente del vendedor al comprador para que se produzca la tradición y para que el comprador se convierta en poseedor y propietario, tal como establecen los artículos 900, 901 y 947 del Código Civil, sino que la tradición se realiza con la sola entrega y/o endoso de los documentos, tal como establece el artículo 903 del Código Civil.

Si lo que se quería era regular solamente la compraventa de mercaderías en una determinada plaza, dejando de lado, obviamente, toda la problemática del comercio internacional de mercaderías, no hubiese sido necesario incluir en el Código Civil el artículo 1580, pues esta norma solo trata acerca de la entrega del bien, tema que ya se encuentra regulado en el Libro de Derechos Reales (artículos 900, 901, 903 y 947).

Por otra parte, señala De la Puente que los elementos típicos de la compraventa sobre documentos son los siguientes:

(a) Constituye una inserción de la disciplina de los títulos de crédito en el contrato de compraventa de bienes muebles.
(b) Dada la naturaleza del título, el legislador establece una equivalencia funcional entre la entrega de la cosa en sentido estricto y la entrega de los títulos.
(c) Con la entrega de los títulos, el vendedor se libera de la obligación de entrega del bien, que es inherente a la compraventa, quedando agotada toda su actividad en relación con tal obligación. En adelante, corresponde al comprador hacer efectiva la entrega del bien.
(d) Se puede referir tanto a bienes originariamente genéricos pero ya individualizados, cuanto a bienes específicos por su naturaleza.
(e) Su presupuesto es que al momento de la compraventa el bien se encuentre en poder de un tercero (porteador, depositador), el cual lo tiene por cuenta del vendedor.
(f) Permite varias ventas sucesivas de la misma mercadería sin necesidad de la tradición material de ésta, sino solo mediante sus títulos representativos.

Todos los caracteres anotados por el Doctor De la Puente y que nos hemos permitido reproducir están referidos, sin duda, a la concepción restringida de este tipo de compraventa y no a la que es objeto habitual del comercio internacional de mercaderías.

Sin embargo, cabe precisar que los caracteres signados con las letras (d) y (f) son comunes a ambas concepciones de compraventa.

No así, en cambio, lo establecido en el parágrafo (a), pues en el comercio internacional la compraventa de mercaderías no constituye una inserción de la disciplina de los títulos de crédito en el contrato de compraventa de bienes muebles, ya que independientemente del hecho de que dichos contratos estén respaldados por documentos que expiden las partes, dichos documentos no serán, necesariamente, títulos de crédito.

De otro lado, en la compraventa internacional de mercaderías no existe o no tiene por qué existir una equivalencia funcional entre la entrega de la cosa y la entrega de los títulos, pues ambas entregas pueden efectuarse en momentos distintos.

Mucho menos en la compraventa internacional de mercaderías, el vendedor se libera de la obligación de entrega del bien, con la entrega de los títulos. Como veremos en un

breve repaso de los diferentes términos susceptibles de aplicarse a este tipo de compraventa, todo dependerá de la cláusula que pacten las partes (por ejemplo, CIF o FOB).

Tampoco es presupuesto de la compraventa internacional de mercaderías que al momento de la celebración del contrato el bien se encuentre en poder de un tercero (porteador o depositario), que lo tenga por cuenta del vendedor. Resulta plenamente factible que el bien pueda encontrarse en poder del vendedor, tanto como que ocurra la situación contraria.

2.2. El título representativo de las mercaderías

Luego de efectuar un estudio acerca de los antecedentes legislativos italianos del artículo 1580, el Doctor De la Puente anota lo siguiente:

> Como los documentos a que se refiere el artículo 1580 del Código Civil son representativos de mercadería y no de derecho de crédito, es conveniente incluirlos en la categoría general de los títulos-valores, por designar documentos cuyo valor, estando representados por el derecho al cual se refiere el documento, es inseparable del título mismo, y someterlos a la disciplina de estos títulos contenida en la Ley N° 16587.
>
> Podemos decir, pues, que los títulos de crédito son una especie de títulos-valores en los cuales el derecho incorporado es uno de crédito, por lo cual no es apto para representar la posesión de mercaderías. Los títulos-valores adecuados para cumplir este rol representativo son [...] los llamados 'títulos de tradición'.[5]

[5] De la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Compraventa Sobre Documentos*, páginas 11 a 13) efectúa un minucioso estudio, cuyas conclusiones compartimos, acerca de los títulos propios y los títulos impropios.

En adelante sus palabras:

«Existe consenso en la doctrina respecto que determinados títulos, por atribuir la ley al poseedor el derecho a la entrega de las mercaderías que se especifican en ellos, la posesión de las mismas y el poder de disponer

de ellas mediante la transferencia del título (artículo 1996 del Código Civil Italiano), constituyen títulos representativos propios.

Tales son, en nuestro ordenamiento legal, el conocimiento y la póliza de fletamento, trasladándose del transporte marítimo (artículos 665 y 719 del Código de Comercio Peruano), los cuales hacen fe entre todos los interesados en la carga; la carta de porte, en el caso del transporte terrestre (artículo 345 del Código de comercio), que es el título legal entre el cargador y el porteador; la carta de porte aéreo, si se trata de transporte aéreo (Ley N° 24882), que es el título legal del contrato de transporte de carga; y el certificado de depósito (Ley N° 2763), que es el título-valor que incorpora los derechos del depositante sobre las mercaderías depositadas en los almacenes generales de depósito. Todos son títulos-valores que incorporan el derecho posesorio al documento.

BIANCA sostiene que, al lado de los títulos representativos propios, se encuentran los títulos representativos impropios que, sin ser títulos-valores, están destinados a hacer circular el derecho de entrega de los bienes sin la forma de la cesión. Entre los títulos representativos impropios menciona los *stabiliti* y los *tengo in mio potere*. El '*stabilito*' es un documento que sirve a la circulación del contrato sin la necesidad de la notificación (artículo 1407 del Código Civil italiano). El '*tengo in mio potere*' es un documento usado en el comercio local de determinadas mercaderías, que contiene una declaración de legítima al portador. En la venta sobre títulos representativos impropios el vendedor debe remitir el documento y cumplir las formalidades atinentes a la circulación del título. Agrega BIANCA que, pese a no ser títulos-valores, los títulos impropios son, en realidad, necesarios para el normal ejercicio del derecho de entrega frente al detentador.

RUBINO, por su parte, considera que la presencia de un título de crédito (título-valor) representativo de la mercadería es esencial para que se trate de una compraventa sobre documentos. Ello determina, según este autor, que cuando los documentos proporcionados por el vendedor al comprador son sólo documentos de legitimación y títulos de crédito impropios, o sea todos aquellos documentos que se limitan a facilitar la ejecución del contrato de compraventa, facilitando al comprador la prueba del contrato mismo, o bien facilitando la identificación de la mercadería o, en fin, haciendo posible la transferencia del derecho sin la forma de cesión de créditos, no se trata de una compraventa sobre documentos, sino de una compraventa común. Todos los documentos de esta segunda categoría, en verdad, no atribuyen a su legítimo poseedor el derecho a la entrega de la cosa; siendo así que es sobre el presupuesto de un documento atributivo de tal derecho que se construye toda la compraventa sobre documentos, siendo esta característica la que justifica su particular disciplina.

GRECO y COTTINO, CARPINO y CAPOZZI participan de la opinión de RUBINO.

A fin de tomar posición a esta disparidad de pareceres, conviene recordar que, en el caso del Derecho peruano, la compraventa de bienes muebles se realiza a través de dos actos complementarios: 1) el contrato con-

sensual de compraventa, que constituye el título de adquisición; y 2) la entrega del bien, que constituye el modo de adquirir.

En el caso de la compraventa sobre documentos, el título de adquisición, al igual que todas las modalidades de compraventa, es el contrato de compraventa. La diferencia radica en el modo de adquirir, en el cual la entrega del bien queda sustituida por la entrega de los documentos representativos del bien.

Tomando en consideración este rol tan importante que se atribuye el título representativo de las mercaderías, es conveniente que este título tenga, por su naturaleza, un verdadero derecho dispositivo de la posesión de las mercaderías, por lo cual debe reservarse la atribución de sustituir la entrega material de las mercaderías a los títulos representativos propios, o sea los títulos-valores, que son los únicos capaces de llevar legítimamente a cabo esta situación.

Entre los títulos-valores se encuentran los llamados 'títulos de tradición', cuya función es descrita elocuentemente en el siguiente discurso de Garrigues. 'Al tratar de la tradición simbólica en Derecho Mercantil, se señala como caso típico la tradición de mercancías en poder de capitanes de buques, porteadores y almacenistas, llevada a efecto por medio de la entrega de documentos referentes a la mercadería. Existen, efectivamente, en el tráfico unos títulos cuya entrega, cuando el suscriptor se halla en posesión de la cosa, produce los mismos efectos que la entrega real de ésta. De aquí el nombre de título de tradición'.

He aquí las notas que distinguen los títulos de tradición de los demás títulos valores:

(a) El poseedor del título tiene la posesión de la mercadería. Es una especie de posesión legal o jurídica, ya que la posesión material corresponde al depositario, al capitán o al porteador, los cuales son, efectivamente, poseedores según el amplio concepto de posesión. Hay, pues, una posesión directa de depositario, capitán o porteador, y una posesión indirecta, a través de un título, por parte del tenedor de éste.

(b) No atribuyen al titular sólo un derecho de crédito sobre la devolución o entrega de la mercadería, sino, además, un derecho actual de disposición sobre la mercadería, la cual se considera en la posesión del tenedor del título. Se dispone de la mercadería como se dispone de las cosas que están en efectiva posesión.

(c) El título constituye a la mercadería en la circulación material de ésta. La transferencia del título tiene la misma eficacia que la tradición (título de tradición).

Consecuentemente, puede llegarse a la conclusión que los títulos representativos del bien a que se refiere el artículo 1580 del Código Civil son títulos-valores conocidos como 'títulos de tradición', o sea los emitidos con motivo del transporte aéreo, marítimo y terrestre de carga y del depósito en almacenes generales de depósito».

Ahora bien, por nuestra parte pensamos que estos títulos de tradición pueden cumplir las funciones que les son inherentes, tanto entendiendo la compraventa que nos ocupa como circunscrita a un ámbito jurisdiccional determinado, como a la compraventa internacional de mercaderías.

2.3. Proceso de celebración y ejecución del contrato

De otro lado, debemos hacer mención al hecho de que la mecánica de la operación que implica la denominada «compraventa sobre documentos», no siempre será la misma, pues si la entendemos como la incorporación de la disciplina de los títulos-valores al sistema del contrato de compraventa, presentaría los cuatro efectos anotados por De la Puente,[6] pero si nos encontrásemos dentro de una compraventa internacional, dicho proceso sería absolutamente distinto, pues —como veremos más adelante— la mecánica del comercio internacional plantea peculiaridades por lo general ajenas a aquellas del Derecho Civil.

[6] De la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Compraventa Sobre Documentos,* página 13) estima que el proceso de la operación mencionada es el siguiente:

«(a) El vendedor de la mercadería la embarca o la deposita en un almacén general de depósito.

(b) El porteador o depositario emite un título de tradición representativo de la mercadería, que entrega al vendedor.

(c) El vendedor y el comprador celebran un contrato de compraventa, en virtud del cual el vendedor se obliga a transferir al comprador la propiedad de la mercadería y el comprador se obliga a pagar al vendedor su precio en dinero.

Este contrato constituye el título de adquisición por el comprador.

(d) A fin de perfeccionar este contrato se requiere que el vendedor entregue al comprador la mercadería, para lo cual se estipula en el contrato que la entrega por el vendedor al comprador del título de tradición representativo de la mercadería sustituye la entrega material del bien.

La entrega del título representativo constituye el modo de adquirir por el comprador».

2.4. Efectos de la entrega del título

Dentro de la concepción restringida que tiene la denominada «compraventa sobre documentos» en el Código Civil Peruano, la entrega del título representativo constituye el modo de adquirir el bien por el comprador y, como agrega De la Puente, «Mediante la utilización de la disciplina de los títulos-valores, en la venta sobre documentos se incorpora el hecho a la posesión mediata correspondiente al vendedor del título representativo de las mercaderías. La entrega por el vendedor al comprador del título de tradición representativo atribuye a éste el derecho a la entrega de mercaderías —cuando llegue su momento— la posesión mediata de las mismas y el poder de disponer mediante la transferencia del título».

Sin embargo, esta concepción no necesariamente concuerda con aquella que impone la compraventa de mercaderías en el Derecho Mercantil.

Felizmente el artículo 1580, en su parte final, establece que lo preceptuado en él se rige, en su defecto, por los usos.

Esto significa que (independientemente de si ello ha sido deseado o no por el legislador) en el caso de la compraventa internacional de mercaderías, rigen los usos y costumbres relativos a este vasto campo de la actividad comercial.

Y en la práctica, los usos y costumbres determinan que las propias partes establecen que la propiedad se transfiere del vendedor al comprador en momento diferente al previsto en el artículo 1580 del Código Civil.

2.5. Compraventa normal de mercaderías

A decir de De la Puente, puede ocurrir que las partes, pese a existir un título representativo propio de las mercaderías, deseen celebrar una compraventa ordinaria a la cual no le sean aplicables las reglas especiales de la compraventa sobre documentos. Agrega que si las partes pactaran expresa o tácitamente que, en tal eventualidad, no se proponen sustituir la entrega de las mercaderías por la entrega de tal título representativo, no habría problema alguno, respetándose la voluntad de las partes.

Estamos de acuerdo con esta afirmación, en la medida que no se trate de compraventas de un país a otro (a distancia), ya que en estos casos un proceder de tal naturaleza no resulta usual.

Hace bien De la Puente en señalar que la duda surge cuando, existiendo título representativo propio, no se dice nada en el contrato respecto a la modalidad de la compraventa sobre documentos ni se hace referencia al artículo 1580 del Código Civil.

En tal sentido, recuerda la discusión planteada al respecto en la doctrina italiana, citando las opiniones de Bianca, Bocchini, Capozzi y Rubino.

Bianca sostiene que si al momento de la celebración del contrato el comprador conoce que la mercadería está representada por títulos, la venta se presume sobre documentos.

Bocchini considera, en sentido parecido, que es suficiente que se haya hecho mención, aunque implícitamente, a títulos representativos de la mercadería vendida para que se recurra a la figura de venta sobre documentos.

De manera diferente, Capozzi opina que es preferible la tesis negativa, según la cual se requiere una cláusula expresa, porque el legislador no la presume, limitándose a dictar la disciplina de la venta sobre documentos.

Finalmente, De la Puente recuerda la opinión de Rubino, quien piensa que el artículo 1527 del Código Civil Italiano (similar al artículo 1580 de nuestro Código Civil) no presume la venta sobre documentos, pero la presume cuando se ha querido la entrega de los documentos, agregando que esta presunción es simple, lo cual admite que, aun queriendo la entrega de los documentos, las partes tomen el contrato como venta ordinaria.

Por su parte, De la Puente estima que el artículo 1580 del Código Civil Peruano crea una nueva modalidad de compraventa que se aparta de la disciplina de la compraventa ordinaria, por lo cual se trata de un régimen de excepción, con efectos muy particulares, lo que hace necesario que las partes manifiesten expresa o tácitamente su voluntad de acogerse a tal régimen. Agrega De la Puente que el hecho de que las partes conozcan la existencia de los documentos representativos no permite presumir que las partes deseen contratar sobre tales documentos, con la consiguiente sustitución de la entrega de los bienes por la entrega de sus títulos representativos.

Finalmente, el citado profesor señala que también puede ocurrir que habiendo las partes celebrado una compraventa ordinaria, deseen adecuarla al régimen de la compraventa sobre documentos, para lo cual están facultadas por el artículo 1351 del Código Civil Peruano, norma que establece que mediante contrato se puede modificar una relación jurídica existente.

Coincidimos con lo opinado por el Doctor De la Puente, con las salvedades que venimos anotando, en el sentido que ello resulta pertinente en tanto estemos frente a una compraventa celebrada en una plaza y no frente a una compraventa internacional de mercaderías, eventualidad en la cual no podríamos llegar a la misma conclusión, pues en estos casos las reglas que imperan serán las propias del comercio internacional y no las del Código Civil Peruano (como sí ocurre en una compraventa común y corriente).

2.6. Momento de celebración del contrato

El Doctor De la Puente[7] señala que la doctrina italiana cita una reciente sentencia de Casación (12 de junio de

[7] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, páginas 199 y 200.

1990) que precisa que la presencia del título representativo de la mercadería es necesaria para caracterizar el tipo de venta sobre documentos, por lo cual tal título debe ser emitido antes de la estipulación del contrato. Agrega que la Corte llega a tal resultado argumentando que el artículo 1527 del Código Civil Italiano habla de una venta «sobre documentos», por lo cual es necesaria la preexistencia del título a la estipulación del contrato.

Anota De la Puente que la misma doctrina considera que por configurarse la venta sobre documentos como venta de mercanderías representadas por títulos y no de títulos representativos, puede bien ocurrir que las partes estipulen una venta sobre documentos antes de la emisión del título, pero programando la ejecución de la venta mediante la entrega de los títulos a emitirse por el detentador de la mercadería.

En tal sentido, recuerda las apreciaciones de Rubino, cuando afirma que la conclusión del contrato puede proceder en el tiempo a la entrega del título, así como en toda venta la entrega puede efectuarse un cierto tiempo después de la conclusión del contrato. La entrega del título se produce con la forma normal de transferencia del título, según se trate de título a la orden, al portador o nominativo.

El contrato de «compraventa sobre documentos» regulado por el artículo 1580 del Código Civil, al igual que la compraventa internacional de mercaderías, puede celebrarse de manera consensual, vale decir cuando exista el conocimiento, por parte del oferente, de la aceptación del destinatario de la oferta.

Con ello queremos resaltar además el hecho de que no se requiere —para la celebración de este contrato— de ninguna formalidad, siendo lo más común que el mismo se celebre o por teléfono, por facsímil, por correo electrónico o por cualquier otro medio de avanzada tecnología de aquellos utilizados con frecuencia en la actualidad.

Resulta también evidente que la entrega de los documentos puede hacerse en un momento posterior al de la

celebración del contrato o que dichos documentos se entreguen en el momento mismo de su celebración. Esto será irrelevante, pues el contrato no se celebra con la entrega de los documentos, sino con el solo consentimiento de las partes, como cualquier contrato de compraventa.

Ello resulta más evidente cuando nos encontramos frente a contratos de compraventa internacional de mercaderías, en los cuales la celebración del contrato se hace entre personas que se encuentran a distancia y, por tal razón, la entrega de los documentos originales no podría realizarse inmediatamente (salvo que se trate de una reproducción facsimilar).

Sin embargo, no olvidemos que los documentos propios de la compraventa internacional de mercaderías no se redactan y expiden en el acto mismo de la celebración del contrato, como es el caso del conocimiento de embarque, de la carta de porte y de otros propios de este tipo de operaciones.

2.7. Aplicación de la teoría del riesgo

Para la aplicación de la teoría del riesgo a la denominada «compraventa sobre documentos», debemos efectuar una distinción previa. Ella consiste en asignar un régimen particular al caso restringido de compraventa que se ha regulado en el artículo 1580 del Código Civil Peruano, vale decir, cuando no estemos ante una compraventa internacional o a distancia de mercaderías; y asignar un régimen totalmente distinto cuando nos encontremos en este último supuesto.[8]

En adelante el desarrollo de ambos regímenes.

[8] No obstante ello, estimamos sumamente ilustrativas las expresiones vertidas sobre el particular por el Doctor Manuel de la Puente (DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Estudios Sobre el Contrato de Compraventa*, página 200):

> «De conformidad con el artículo 1567 del Código Civil, el riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputable a los contratantes, pasa al comprador en el momento de la entrega.

2.7.1. La teoría del riesgo en la «compraventa sobre documentos» que no constituya una compraventa internacional o a distancia de mercaderías

En este caso, resultarían de aplicación los conceptos vertidos por nosotros al analizar el tema de la transferencia del riesgo y los artículos 1567, 1568, 1569 y 1570 del Código Civil Peruano, razón por la cual hacemos de aplicación, *mutatis mutandis*, dichas expresiones al tema que nos ocupa, con la salvedad de que conforme al régimen establecido por el artículo 1580 del Código, deberá entenderse como momento de entrega del bien, aquel en el cual se entrega el título representativo del mismo.

> Este artículo se justifica por haber el Código adoptado el principio *res perit debitoris* respecto a las obligaciones de dar bienes ciertos.
> Aplicando este principio a la compraventa de bienes ciertos, el riesgo de pérdida del bien pasa del vendedor al comprador en el momento de la entrega del bien, pues sólo en ese momento el vendedor deja de ser deudor por haber cumplido totalmente su obligación de transferir la propiedad del bien.
> Tratándose de la compraventa sobre documentos, el principio es igual, o sea que el riesgo de pérdida de la mercadería pasa al comprador en el momento de la entrega, con la peculiaridad que se considera como momento de la entrega aquel en que el título representativo de la mercadería es entregado al comprador.
> De allí que el vendedor es responsable ante el comprador por la pérdida o deterioro ocurrido culposamente al detentador de la mercadería antes de la entrega al comprador de los documentos representativos; y responde, según la naturaleza del daño, en base a las reglas ordinarias de la venta. En cambio, el vendedor no responde de los actos dolosos o culposos del detentador después de la entrega de los documentos. Desde este momento la posesión de las mercaderías ha pasado al comprador, por lo cual será el detentador quien deberá responder directamente ante el comprador por incumplimiento de su obligación de custodia y entrega, obligación unilateral y abstracta que surge del título-valor».

2.7.2. La teoría del riesgo en la compraventa internacional o a distancia de mercaderías

De encontrarnos en un supuesto de esta naturaleza, no serían aplicables los principios establecidos en los artículos 1567 a 1570 del Código Civil Peruano, sino aquellos propios de la compraventa internacional de mercaderías, dependiendo de qué términos o cláusulas específicas han pactado las partes al respecto (como, por ejemplo, las cláusulas CIF o FOB) y los Convenios Internacionales que —como veremos más adelante— resulten de aplicación.

La transferencia del riesgo deberá analizarse de acuerdo a los términos adoptados, ya que, como hemos visto en su oportunidad, el comercio internacional se rige por principios y reglas propios.

3. Contrato de compraventa internacional de mercaderías[9]

El contrato de compraventa internacional podría ser definido como el acuerdo de voluntades a través del cual una de las partes, denominada vendedor, se obliga a transferir la propiedad de mercancías a la otra parte, denominada comprador, entre mercados distintos, con jurisdicciones diferentes, a cambio del pago de un precio pactado en una moneda cualquiera.

[9] Agradecemos los valiosos consejos prestados en este punto por nuestro amigo el Doctor Juan Lund Ojeda, catedrático de Derecho Marítimo y Aeronáutico en la Facultad de Derecho de la Universidad Femenina del Sagrado Corazón; y al hecho de habernos permitido consultar sus Materiales de Enseñanza, los mismos que luego fueran publicados por la referida Facultad (LUND OJEDA, Juan Antonio. *Derecho Marítimo.* Serie: Materiales de Enseñanza. N° 2. Universidad Femenina del Sagrado Corazón. Facultad de Derecho. Ediciones Jurídicas UNIFÉ, Lima, 1999).

A decir de Luis Beltrán Montiel,[10] las primeras operaciones de compraventa de plaza a plaza se estructuraron como «ventas al desembarque», razón por la cual era el vendedor quien soportaba los riesgos derivados del transporte por agua, respecto de la cosa objeto de la compraventa.

Según Montiel, dentro de las denominadas ventas al desembarque, se incluían a la venta sobre buque designado o por designar y a la venta sobre embarque.[11]

[10] MONTIEL, Luis Beltrán. Con la colaboración de DECCE, Marino. *Curso de Derecho de la Navegación*, páginas 367y 368. Quinta reimpresión actualizada. Editorial Astrea, de Alfredo y Ricardo Depalma, Buenos Aires, 1987.

[11] Montiel efectúa un breve análisis de las citadas ventas, el mismo que reproducimos a continuación:

«(a) La venta sobre buque designado o por designar era un contrato utilizado con anterioridad a la aparición de las líneas regulares de navegación, en el cual el vendedor debía designar, dentro de un plazo determinado, el buque en el cual iba a embarcar las mercaderías vendidas. La designación se volvía irrevocable una vez notificada al comprador, y el contrato quedaba sujeto a la condición resolutoria de que las mercaderías llegaran sanas y salvas, en el buque designado, al puerto de destino. En tal caso, el vendedor tenía la obligación de entregarlas y el comprador la de recibirlas y pagar el precio. En consecuencia, los riesgos del transporte quedaban inexorablemente a cargo del vendedor, pues la tradición tenía lugar en destino. Luego, si los bienes se perdían en el curso de la operación de transporte, por aplicación del principio *res perit domino*, la pérdida debía soportarla el vendedor.

(b) La venta sobre embarque representa una evolución respecto de la venta sobre buque designado o por designar y nace con la implantación de líneas regulares de navegación.

El vendedor debe embarcar las mercaderías dentro de un plazo establecido, perdiendo relevancia la designación de un buque determinado. Se entiende que el vendedor debe actuar con razonable diligencia, para que el transporte se realice en condiciones normales. De lo contrario, el comprador tendrá derecho a exigir que se substituyan las mercaderías dañadas o perdidas, por otras de las mismas características, de lo que se desprende que los riesgos del transporte están a cargo del vendedor; y como señala Fernández, pese a su denominación, se trata de una venta al desembarque, desde el momento en que la entrega de las mercaderías se produce en destino. Por consiguiente, su régimen, en cuanto a los riesgos propios del transporte, es similar al de la venta sobre buque designado o por designar. Dentro del plazo convenido, el

Montiel agrega que en la actualidad, con el propósito de obviar los inconvenientes que generaban las ventas al desembarque, esas modalidades operativas han cedido paso a las que se individualizan con las fórmulas CIF, FOB, FAS y otras siglas correspondientes a las palabras inglesas pertinentes, las cuales implican el traslado de los riesgos del vendedor al comprador, prácticamente al embarque de las mercaderías —de ahí su denominación—, o en alguna etapa previa al embarque.

El contrato de compraventa internacional de mercaderías se celebra luego de un proceso (breve o largo) de negociaciones, en las cuales se llega a un acuerdo sobre la integridad de estipulaciones o condiciones del contrato.

Así, dentro de dichas estipulaciones, las partes deben determinar la cláusula de legalidad, vale decir la ley por la que se regirá el contrato, la misma que normará su interpretación, validez, forma de ejecución y eventuales consecuencias que se deriven de su incumplimiento.

Esta cláusula debe ser respetada por los tribunales de justicia de todo el mundo, siempre y cuando haya sido establecida de buena fe y no sea contraria a principios imperativos o de orden público.

Las Cortes de Inglaterra, cuando no se haya escogido una ley aplicable al contrato, tratarán de identificar las intenciones de las partes y aplicarán el sistema legal con el cual dicho acto tenga su más cercana y real conexión.

Asimismo, los contratantes deben fijar y determinar los bienes u objetos materia del contrato; determinar el precio de los mismos; el plazo de entrega; la forma de pago del precio (como podría ser el caso de un pago a través de crédito documentario o recurriendo a la intermediación financiera).

vendedor puede efectuar embarques parciales de las mercaderías en buques distintos, aunque generalmente está obligado a entregar en un solo acto al comprador todo el lote debido».

Igualmente, las partes deben determinar cuál de los INCOTERMS se aplicará.[12]

Igualmente, en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, las partes deben establecer las penalidades derivadas de un eventual incumplimiento; determinar cláusulas de arbitraje; así como también cláusulas de jurisdicción, las cuales deben ser respetadas por los Tribunales de Justicia, salvo disposición contraria de la ley.

4. Fuentes que rigen la compraventa internacional de mercaderías

La compraventa internacional de mercaderías, a diferencia de la compraventa civil (de la que nos ocupamos a lo largo de todo este trabajo), tiene una normatividad especial, pues aparte de las leyes nacionales, como por ejemplo el Código Civil y el Código de Comercio, se rige por Convencio-

[12] En tal sentido, resulta necesario recordar que los INCOTERMS tienen las siguientes finalidades:

1. Fijar el momento de cumplimiento de la obligación y entrega de los bienes.
2. Fijar el momento de transferencia del riesgo. Cabe recordar que en materia de compraventa internacional de mercaderías, el riesgo y la posesión se transfieren con la entrega física de los bienes; en tanto la propiedad se transfiere de acuerdo a lo que haya sido estipulado en el contrato.
3. Establecer quién contrata y quién pagará los gastos derivados del transporte.
4. Establecer quién contrata y quién pagará la póliza de seguro.
5. Establecer quién tramitará la exportación de los bienes, vale decir quién se ocupará de la verificación de las formalidades aduaneras, el pago de derechos aduaneros, el pago de tributos en general, etc.
6. Establecer quién tramitará la importación de los bienes, con las correlativas obligaciones enumeradas en el punto anterior.
7. Establecer quién pagará los gastos de los bienes.
8. Establecer quién pagará los costos de las operaciones de inspección de los bienes, relativas a la calidad, cantidad, peso, medida, etc.
9. Establecer quién efectuará el embalaje y empaque de los bienes.

nes, también denominadas leyes modelo, a las cuales cada país se adhiere libremente y se incorporan a la legislación nacional, como es el caso de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías.

4.1. La Convención de Viena

Estimamos pertinente efectuar un análisis comparativo de las disposiciones de la Convención de Viena y el Código Civil Peruano, a fin de poder apreciar las diferencias existentes entre ambos cuerpos normativos y tener delimitado tanto su ámbito de aplicación, la formación del contrato, y todo lo relativo a la compraventa de mercaderías, al igual que otros temas conexos.[13]

---

[13] Nos referimos a la Convención de Viena, de fecha 11 de Abril de 1980, la misma que consta de 101 artículos.

Debemos expresar que el Perú recién se adhirió a esta Convención el 18 de febrero de 1999, tal como consta en el Decreto Supremo N° 011-99-RE, publicado en el Diario Oficial «El Peruano» el día 22 de febrero del mismo año.

En adelante, el texto de la referida Convención:

CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Los Estados Partes en la presente Convención,

Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional,

Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados,

Estimando que la adopción de normas uniformes, aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional,

Han convenido en lo siguiente:

PARTE I
ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES
CAPÍTULO I
ÁMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:
   a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o
   b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.
2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.
3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;
b) en subastas;
c) judiciales;
d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;
e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;
f) de electricidad.

Artículo 3

1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.
2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

4.1.1. Análisis comparativo de los artículos 1 a 6 de la Convención de Viena

La Convención de Viena de 1980 es una norma internacional específica, toda vez que regula las relaciones jurídicas derivadas de una compraventa internacional de mercaderías o bienes entre partes que tienen sus establecimientos en Estados diferentes, prescindiendo de la naturaleza civil o comercial de dicho contrato.

El Código Civil Peruano de 1984, por el contrario, se aplica a todas las consecuencias de las relaciones y situaciones jurídicas existentes en el territorio peruano desde su entrada en vigencia, vale decir, desde el 14 de noviembre de 1984.

Siendo el Código Civil una norma general para todos los contratos de Derecho Privado, sean estos de naturaleza civil o comercial, de consumo doméstico y no doméstico (artículo 1353), se diferencia de la Convención de Viena en el sentido que esta última se aplica tan solo a la compraventa internacional y no doméstica de bienes.

En ese sentido, la Convención precisa en su artículo 2 cuáles son los bienes y operaciones que quedan excluidos de su regulación.

---

a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

Artículo 5

La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

Artículo 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Por su parte, el Código Civil Peruano permite la celebración de compraventas respecto de bienes existentes o con posibilidad de existir, determinados o susceptibles de determinación y cuya enajenación no esté prohibida por la ley; teniendo en cuenta la clasificación establecida en sus artículos 885 y 886.

Asimismo, cabe precisar que el Código Civil Peruano regula la transferencia de derechos patrimoniales, de bienes y servicios; mientras que la Convención de Viena excluye de su regulación a la transferencia de servicios y así lo señala en el numeral 2) de su artículo 3.

De otro lado, la Convención de Viena, en su artículo 3, numeral 1), asemeja los contratos de compraventa y suministro, considerando a este último como compraventa cuando las mercaderías suministradas hayan de ser manufacturadas o producidas.

Por su parte, el Código Civil Peruano regula separadamente a diversos contratos nominados, destacando en cada caso las notas distintivas de los mismos. En el caso del suministro, se le distingue de la compraventa, otorgándole regulación propia en los artículos 1604 a 1620 del referido cuerpo normativo.[14]

---

[14] Proseguimos con el texto de la Convención de Viena:

CAPÍTULO II
DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 7

1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ellas se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

Artículo 8

1) Los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.
2) Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.
3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido, entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

Artículo 9

1) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.
2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

Artículo 10

A los efectos de la presente Convención:

a) si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.
b) si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Artículo 11

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

Artículo 12

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante, que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

4.1.2. Análisis comparativo de los artículos 7 a 13 de la Convención de Viena

En lo que respecta a la interpretación de la Convención, se señala en su artículo 7 que ésta debe hacerse teniendo en cuenta el carácter comercial e internacional de las operaciones; y al igual que el Código Civil Peruano, considerando el principio de la buena fe y la común intención de las partes.

Para las cuestiones no previstas o no resueltas en la Convención, resulta viable la integración partiendo —claro está— de los principios generales de la Convención y/o de las reglas del Derecho Internacional Privado, que —según apuntan Aníbal Sierralta Ríos y Luis Olavo Baptista[15]— son: la buena fe, la autonomía de las partes, la consensualidad, la teoría de la expedición (artículo 27 de la Convención) y la regla según la cual toda demora en el pago crea la obligación de pagar intereses (artículo 78 de la Convención); rigiendo —además— los usos, las prácticas comerciales y el comportamiento ulterior de las partes.

Señala la Convención (artículo 8, numeral 2) que si no fuera posible determinar las declaraciones y los actos de una de las partes según su intención, la otra parte deberá interpretar conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de su misma condición.

Por su parte, el Código Civil Peruano precisa que los contratos —y entre ellos el de compraventa— son obligatorios en cuanto se haya expresado en ellos; en ese sentido, se presume que la declaración expresada en el contrato res-

Artículo 13

A los efectos de la presente Convención, la expresión «por escrito» comprende el telegrama y el télex.

[15] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional*, página 82. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú - Academia Diplomática del Perú, Lima, 1993.

ponde a la voluntad común de las partes y quien niegue dicha coincidencia debe probarla (argumento del artículo 1361).

Al mencionar la Convención los usos y prácticas comerciales aplicables al contrato o a su formación, se está refiriendo a aquellos conocidos por las partes y el comercio internacional, regularmente observados en el tráfico mercantil.

Al respecto, Sierralta Ríos y Olavo Baptista,[16] señalan que uno de los problemas de la Convención, en este punto, es que no logra definir los términos «uso» o «prácticas comerciales», ni menos indica cómo se prueba que un uso es admitido por el comercio internacional y que tales usos y prácticas sean válidos.

Estiman los citados profesores que la definición de los «usos y prácticas comerciales» será aquella que la ley de una de las partes defina como tales. El problema consistirá —entonces— en escoger cuál de las partes ha de ofrecer la ley; y al respecto sostienen que será aquella donde dicho uso y práctica referido en el contrato o emanado de él se haga frecuente. Si hubiera duda, se irá al ordenamiento jurídico nacional hacia donde se dirige la acción del uso o de la práctica, el que —en caso de incertidumbre— definirá la categoría.

En torno a este punto, el ordenamiento jurídico peruano considera a los usos y costumbres como fuentes supletorias del Derecho, vale decir que éstos rigen en los casos en que la ley expresamente se remita a ellos, en defecto de norma legal aplicable y a falta de acuerdo. En ese orden de ideas tenemos a los artículos 1565, 1580, 1581 y 1610 de nuestro Código Civil.

Asimismo, el Código de Comercio precisa en su artículo 2 que «los actos de comercio, sean o no comerciantes los que

[16] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 83.

los ejecuten, y estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio observado generalmente en cada plaza y a falta de ambas reglas por las del derecho común».

El artículo 10 de la Convención se refiere al tema del establecimiento y residencia de las partes contratantes.

Así, apunta que si una de las partes tiene más de un establecimiento se considerará como aquel al que guarde más estrecha relación con el contrato y su cumplimiento. Y si una de las partes no tuviere establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

La palabra «establecimiento» —según anota Joaquín Garrigues[17]— tiene un doble significado: como acto —el acto de establecerse, de dedicarse a una actividad estable, en armonía con la permanencia de la empresa a pesar del cambio de sus elementos—, y como lugar donde habitualmente se ejerce una industria mercantil. El establecimiento es la base estática de una empresa.

En relación a este punto el Código Civil Peruano señala en su artículo 33 que el domicilio se constituye por la residencia habitual de la persona en un lugar. Y respecto a la pluralidad de domicilios, precisa que a la persona que vive alternativamente o tiene ocupaciones habituales en varios lugares se le considera domiciliada en cualquiera de ellos (artículo 35); estableciéndose además, en el artículo 41, la presunción legal de domicilio, según la cual a la persona que no tiene residencia habitual se le considera domiciliada en el lugar donde se encuentre.

Como se sabe, la forma de un contrato puede ser *ad solemnitantem* o *ad probationem*. En el primer caso la forma es requisito para la validez del contrato; en el segundo constituye el medio para probar su existencia.

[17] GARRIGUES, Joaquín. *Op. cit.*, página 206.

La Convención de Viena, en concordancia con nuestro ordenamiento civil, consagra el principio de la consensualidad para la celebración del contrato de compraventa. En ese sentido, las partes pueden convenir libremente la forma para celebrarlo; pudiendo concluirse por cualquier medio, como télex, facsímil, cartas, telegramas, documentos protocolizados e incluso a través de medios computarizados más modernos y sofisticados.

Sobre el particular, cabría recordar las dos excepciones que nuestro ordenamiento civil establece para que en los actos jurídicos contractuales el cumplimiento de una forma determinada sea presupuesto de validez.

De acuerdo con el artículo 140 del Código Civil, para la validez de un acto jurídico se requiere, además de agente capaz, objeto física y jurídicamente posible y fin lícito, la observancia de la forma prescrita bajo sanción de nulidad. Así, el artículo 1352 del mismo cuerpo legal consagra la formalidad *ad solemnitatem* que nace de la ley, al señalar que los contratos se perfeccionan (entiéndase «celebran») por el consentimiento de las partes, excepto aquellos que además, deben observar la forma señalada por la ley bajo sanción de nulidad. Finalmente, tenemos al artículo 1411 que consagra una presunción *iuris tantum*, según la cual si las partes han convenido previamente seguir determinada forma para un contrato aún no celebrado, se estima que ella ha sido la deseada para la validez del acto, salvo prueba en contrario. La forma emana de la voluntad de las partes.

La regla es, por tanto, que la forma no constituye requisito de validez de los contratos.[18]

[18] Continuamos citando el texto de la Convención de Viena:

PARTE II
FORMACIÓN DEL CONTRATO

Artículo 14

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica

la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

Artículo 15

1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.
2) La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro, llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

Artículo 16

1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que este haya enviado la aceptación.
2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o
b) si el destinatario podría razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Artículo 17

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

Artículo 18

1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.
2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que este haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.
3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

Artículo 19

1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.
3) Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

Artículo 20

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.
2) Los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente.

Artículo 21

1) La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.
2) Si la carta o cualquier otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido.

Artículo 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

Artículo 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención «llega»

4.1.3. Análisis comparativo de los artículos 14 a 24 de la Convención de Viena

El artículo 14 de la Convención de Viena señala que para constituir propiamente una oferta contractual, la propuesta debe ser dirigida a persona o personas determinadas, indicar las mercaderías y —expresa o tácitamente— debe señalar la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos. Asimismo, precisa que si las propuestas están dirigidas a una generalidad de individuos, serán consideradas como una invitación a ofrecer, salvo que la persona proponente indique claramente lo contrario.

Como se aprecia, el artículo 14 de la Convención es compatible con el tratamiento que nuestra legislación y doctrina otorgan a la oferta; toda vez que resulta indiscutible el hecho de que una oferta, para ser tal y obtener efecto vinculante, debe reunir los siguientes requisitos:

a) Que sea completa.
b) Que contenga la intención de contratar.
c) Que sea conocida por el destinatario.
d) Que contenga la determinación del oferente.
e) Que reúna los requisitos formales, si fuera el caso.

Si bien es cierto que el numeral 1 del artículo 14 de la Convención determina los requisitos que debe reunir la oferta, dicho precepto contiene —a nuestro parecer— implícitamente una definición de la compraventa internacional de mercancías.

Al igual que el artículo 1529 de nuestro Código Civil, el precepto bajo comentario destaca como elementos de una com-

al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

praventa a los bienes (mercancías), el precio, las partes contratantes y la obligación implícita de transferir la propiedad.

El numeral 2 del artículo 14, bajo análisis, destaca la diferencia entre la oferta simple y la oferta al público.

El considerar que la oferta al público no es más que una invitación a formular ofertas, significa que quien ofrece al público no está vinculado a aceptar todas las ofertas que su invitación provoque.

Eori —citado por Jorge Adame Goddard—,[19] considera que quien ofrece al público debe tener una responsabilidad por ello, de suerte que si rechaza una oferta debe indemnizar los gastos y daños causados.

Al respecto, Jorge Adame Goddard[20] sostiene que esta es una responsabilidad que se deriva, no del contrato de compraventa, ni de las disposiciones de la Convención, sino de las leyes del Derecho interno aplicable.

Se sabe que la oferta al público puede resultar vinculante para el oferente, si clara y específicamente lo indica. Por ejemplo, a través de una declaración expresa que diga «esta es una oferta firme», o según se pueda inferir de los términos en que está redactado el anuncio: «las mercaderías serán vendidas a las tres primeras personas o empresas que se presenten».

Una oferta al público, si no es lo suficientemente precisa, no será vinculante aunque el oferente haya expresado sin lugar a dudas que se obligaba a vender o a comprar.

Los preceptos nacionales que resultan concordantes con el artículo 14 de la Convención de Viena son el artículo 1382 del Código Civil, norma que regula la obligatoriedad de la oferta, y el artículo 1388, precepto que destaca a la oferta al público como una invitación a ofrecer.

[19] ADAME GODDARD, Jorge. *Formación del Contrato de Compraventa.* En: Centenario del Código de Comercio, página 35. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, México DF., 1991.

[20] ADAME GODDARD, Jorge. *Op. cit.*, página 35.

Precisa el numeral 1 del artículo 15 de la Convención de Viena que la oferta surte efectos cuando llega al destinatario.

En términos de la Convención, se entiende que la oferta llega al destinatario cuando ella le es comunicada de modo verbal, o si por cualquier otro medio, se le entrega personalmente, o se le entrega en su establecimiento o dirección postal o, a falta de ellos, en su residencia habitual.

Respecto al perfeccionamiento de la oferta, nuestra legislación adopta la misma postura, vale decir que la oferta produce el efecto que le es propio, en el momento en que es conocida por el destinatario; dado que la oferta es una declaración de carácter recepticio que está destinada a ser conocida por dicho destinatario.

Por otro lado, la oferta antes de que sea efectiva, es decir antes de que llegue al destinatario, puede ser «retirada», aun cuando sea una oferta irrevocable. Así lo establece la Convención en el numeral 2 de su artículo 15.

El retiro puede hacerse respecto de ofertas que no son efectivas, y por eso el aviso de retiro debe llegar al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta, lo que equivale a decir, hasta antes de que la oferta deje de ser simplemente una policitación.

Consideramos que el numeral antes mencionado no presenta correlato en nuestro Código Civil, toda vez que el cuerpo sustantivo peruano no se refiere al «retiro de la oferta», sino, por el contrario, a su revocación. Asimismo, el Código Civil Peruano, al precisar la revocación, retractación, aceptación de la oferta y cualquier otra declaración contractual, se coloca en el supuesto que dichos actos son conocidos en el momento en que llegan a la dirección del destinatario y no cuando éstos resulten aún «inefectivos».

Jorge Adame Goddard[21] apunta que el concepto de «retiro» de la oferta proviene del *Common Law* y que resulta

[21] ADAME GODDARD, Jorge. *Op. cit.*, página 36.

necesario distinguirlo del concepto, propio de los sistemas de Derecho Civil codificado, de revocación de la oferta, que también fue acogido en la Convención en su artículo 16.

La revocación —afirma Adame Goddard— se hace respecto de ofertas que ya son efectivas, es decir que llegaron al destinatario.

Teniendo en cuenta dicha apreciación, se explica que el citado artículo disponga que aun la oferta irrevocable puede ser retirada.

Un caso especial que destaca Adame Goddard, es el de las ofertas sujetas a condición suspensiva. La efectividad de una oferta de este tipo, depende no solo de que la oferta «llegue» al destinatario, sino también del cumplimiento de la condición, debiéndose concluir que este tipo de ofertas pueden ser retiradas mientras no se cumpla dicha condición, aunque ya hubieran llegado al destinatario.

La consecuencia de esta doctrina —según Adame Goddard— será que las ofertas sujetas a condición suspensiva estarán también enteramente sujetas a la voluntad del oferente, en tanto no se cumpliera la condición. Si, por el contrario, se considerara que las ofertas sujetas a condición suspensiva no pueden retirarse después de haber llegado al destinatario, aunque no se haya cumplido la condición, habría que concluir en que estas ofertas son «efectivas» cuando llegan al destinatario, aun cuando no se haya cumplido —y quizá nunca se cumpla— la condición.

Como corolario de esta doctrina habría que destacar la distinción que realiza Adame entre la «efectividad» de una oferta, en cuanto se hace imposible su retiro, que dependería de que la oferta llegue al destinatario, y la «efectividad» de una oferta, en cuanto puede ser aceptada para constituir un contrato que dependería del cumplimiento de la condición.

Esta segunda posición se aviene mejor con el artículo 15 de la Convención.

El artículo 16 de la Convención trata sobre la revocación de la oferta. El primer párrafo de este artículo afirma la regla de la revocabilidad: «la oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato, si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación».

Así, el sentido de la frase no es que el plazo para revocar la oferta fenece cuando se celebra el contrato, sino cuando el destinatario ha enviado la aceptación.

En efecto, tal como se apreciará al analizar el artículo 23 de la Convención de Viena, el contrato se celebra cuando la aceptación llega al oferente, pero la revocación se hace imposible en cuanto se envía la aceptación.

Por tanto, queda el destinatario en libertad de reducir la posibilidad de que la oferta pueda revocarse, enviando rápidamente la aceptación.

Nótese que el artículo 16 de la Convención, bajo comentario, dispone que se produzca un efecto por el envío de la aceptación (teoría de la expedición), siendo que en todo lo relativo a la formación del contrato, la Convención adopta el principio de que los efectos de la oferta y la aceptación se producen cuando llegan al destinatario (teoría de la recepción).

Teniendo concordancia con nuestro Código Civil en lo relativo a la formación del contrato, no se aprecia, sin embargo, aquel juego entre la teoría de la cognición y la teoría de la recepción que consagran nuestros artículos 1373 y 1374, según los cuales el contrato queda celebrado en el momento y lugar en que la aceptación es conocida por el oferente; sin embargo, la aceptación se considera conocida en el momento en que llega a la dirección del destinatario, o sea del oferente, a no ser que este pruebe haberse encontrado, sin su culpa, en la imposibilidad de conocerla.

Creemos que la disposición especial contemplada en el artículo 16 de la Convención, se justifica en aras de dar seguridad al aceptante que, de otro modo, no tendría seguri-

dad de que la oferta que ha aceptado no será revocada, sino hasta que la aceptación llegara al oferente.

Al respecto, destaca Aníbal Sierralta Ríos[22] que en el Perú los artículos 1373 y 1374 del Código Civil forman un sistema único, basado en la teoría del conocimiento que regula el momento y el lugar de la celebración del contrato. En virtud del artículo 1373, el contrato existe cuando ambas partes están enteradas de que hay un acuerdo. En tanto que el artículo 1374 —continúa— juega en este sistema, la función de paliar los efectos de la teoría del conocimiento, pero se inscribe dentro de ella sin postular una alternativa. El artículo 1374 regula la presunción de cognoscibilidad que se verifica en el momento en que llega al establecimiento del oferente la declaración de aceptación.

Apunta Sierralta, que el artículo 1374 del Código Civil, no se inscribe plenamente en la teoría de la recepción, ya que de haberlo hecho así, no habría establecido una presunción *iuris tantum,* sino la conclusión misma del contrato por el hecho de la llegada a la dirección (establecimiento) del oferente de la declaración de aceptación.

Finalmente, destaca Aníbal Sierralta que según la Convención, el declarante queda vinculado jurídicamente dentro de los términos de su propuesta, cuando ésta haya creado expectativas en el receptor; fuera de ello no se ve cualquier interés atendible que impida al proponente desvincularse. Ello puede ocurrir en las situaciones de revocabilidad previstas en el inciso 2 del artículo 15 y en el artículo 16 de la Convención.

El artículo 16 de la Convención de Viena plantea la posibilidad de revocación en dos situaciones: el inciso 1 establece como regla a la libre revocabilidad de la propuesta,

[22] SIERRALTA RÍOS, *Aníbal. Informe Sobre la Convención de Viena del 11 de abril de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Positivo Peruano*, página 35. Lima, 1996.

estableciendo como plazo límite la emisión de aceptación; el inciso 2 prohíbe la revocación de las propuestas contractuales que de alguna manera sugieran que son irrevocables, bien como de aquellas otras que de un modo razonable sean tomadas como irrevocables por el destinatario, quien puede haber adoptado algunas acciones comerciales en la confianza de tal propuesta.

Si combinamos el primer párrafo del artículo 166 con lo establecido en el artículo 23, que señala: «El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención», resulta que existe un período en que el contrato aún no es perfecto, por no haber llegado la aceptación, pero la oferta no puede revocarse, porque ya se envió la aceptación.

El segundo párrafo del artículo bajo comentario establece las excepciones a la regla de la revocabilidad de la oferta. La primera excepción es cuando se indica, al señalar un plazo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; la segunda cuando el destinatario podía considerar razonablemente que era irrevocable y ha actuado basándose en ese entendido.

El principio en el Código Civil Peruano es la obligatoriedad de la oferta, permitiéndose su revocación solo en tres casos previstos por el artículo 1382: «La oferta obliga al oferente, si lo contrario no resulta de los términos de ella, de la naturaleza de la operación o de las circunstancias del caso».

Asimismo, tenemos al artículo 1384 del mismo cuerpo legal, norma que señala que «la oferta deja de ser obligatoria si antes o simultáneamente con su recepción llega a conocimiento del destinatario la declaración del oferente en el sentido que puede revocarla en cualquier momento».

Como se sabe, la oferta en nuestro ordenamiento jurídico es vinculante: obliga al oferente y se autonomiza de él.

El efecto vinculante de la oferta se produce en el mo-

mento en que el destinatario toma conocimiento de ella. Antes, la oferta es ineficaz, por lo que el oferente puede retractarse de ella. Una vez producido su conocimiento, la oferta resulta irrevocable.

Sin embargo, la Convención estipula que la oferta se puede revocar hasta que se perfeccione el contrato, si la revocación llega al destinatario antes de que este haya «enviado» la aceptación.

El artículo 17 de la Convención señala que la oferta, aun si es irrevocable, se extingue en cuanto su rechazo llegue al oferente.

La razón de esta norma —señala Jorge Adame Goddard[23]— es liberar al oferente para que pueda contratar con alguna otra persona. La mención de que la oferta expira aun cuando sea irrevocable fue para eliminar dudas, que podían surgir entre jueces o abogados de países donde la oferta irrevocable se mantiene, no obstante el rechazo, hasta que fenece el plazo.

El artículo 17, bajo comentario, encuentra concordancia en nuestro ordenamiento jurídico con el artículo 1385 del Código Civil que prevé los casos en que la oferta deja de existir o caduca.

En virtud del numeral 11 del artículo 18 de la Convención, la aceptación de la oferta debe consistir en el «asentimiento a una oferta». El asentimiento a la oferta puede expresarse en una declaración o en un acto del destinatario.

En este sentido, la primera parte del numeral 1 de este artículo guarda concordancia con el artículo 1373 de nuestro Código Civil, en la medida que ambos se refieren al conocimiento de la aceptación por el oferente.

La norma nacional señala que para que el contrato quede perfeccionado se necesita que la aceptación sea conocida por el oferente, en tanto el precepto de la Convención

[23] ADAME GODDARD, Jorge. *Op. cit.*, página 41.

anota que toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación.

Es obvio, pues, que la aceptación tendrá que llegar al oferente para que produzca el efecto que le es propio: celebrar el contrato.

Al igual que nuestro ordenamiento jurídico (artículo 142 del Código Civil), la Convención no considera al silencio como manifestación de voluntad, al señalar que «el silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación»; a no ser —añade el Código Civil Peruano— que la ley o el convenio le atribuyan ese significado.

Al respecto, la Convención no señala ninguna pauta, salvo la expresión «por sí solos», de donde anotásemos que podríamos considerar como que son las mismas partes, los usos o las costumbres los que les den ese valor.

El numeral 2 del artículo 18, al igual que nuestro cuerpo sustantivo en su artículo 1375, se refiere al plazo en que la aceptación debe llegar al oferente.

Son normas que buscan formalizar el consentimiento y de ese modo lograr la celebración del contrato. Para ello, la aceptación debe ser hecha no solo mientras se encuentra vigente la oferta, sino que —además— deberá ser formulada a tiempo.

Finalmente, el numeral 3 del artículo 18 de la Convención —bajo comentario— se refiere a la manifestación tácita de la voluntad, que en nuestro Código Civil se encuentra contemplada en el numeral 1380, con las denominaciones de hecho concluyente, aceptación tácita e inicio de ejecución de la prestación sin respuesta previa.

Ambas normas se colocan en el supuesto que la ejecución de la prestación a cargo del aceptante hace que se celebre el contrato en el lugar y momento de la misma.

Recordemos que —según señala la doctrina— no en todos los contratos con falta de comunicación inmediata, el inicio de ejecución da lugar a la conclusión del acto, sino solo en tres hipótesis:

a) Cuando lo solicita el oferente.
b) Cuando ello resulta de la naturaleza de la operación o del negocio.
c) Cuando así lo reconocen los usos.

El primer párrafo del artículo 19 de la Convención presenta relación directa con el artículo 1376 de nuestro Código Civil, al recoger la figura de la contraoferta, aquella pseudoaceptación tardía y pseudoaceptación oportuna que no sean conformes a la oferta y que equivalen a una contraoferta.

Enlazando los dos últimos párrafos del artículo bajo comentario, se podría decir que la contraoferta se dará solamente cuando sobrevenga alguna modificación en la aceptación respecto de algún elemento sustancial de la oferta, los mismos que —en forma taxativa— son señalados por la Convención, a saber:

a) El precio.
b) El pago.
c) La calidad de las mercaderías.
d) La cantidad de las mercaderías.
e) El lugar de entrega.
f) La fecha de entrega.
g) El grado de responsabilidad de las partes.
h) La solución a las controversias.

En torno a este punto, señala el Código Civil Peruano en su artículo 1359, que no hay contrato mientras las partes no estén conformes sobre todas sus estipulaciones, aunque la discrepancia sea secundaria.

El artículo 20 de la Convención establece la duración de la oferta y el plazo para su aceptación.

Dispone este artículo que cuando la oferta se envía en un telegrama o en una carta, el plazo comenzará a correr a partir de la fecha que ostente el telegrama o la carta, pero si

la carta no tiene fecha, a partir de la fecha que aparezca en el sobre.

Ello, porque resulta más fácil probar la fecha en que se expide la carta o el telegrama, además de ser mejor en cuanto a sus efectos prácticos.

Entonces, si la oferta se comunica por teléfono, télex u otro medio de comunicación instantánea, el plazo comienza a correr a partir del día en que la oferta llega al destinatario.

Para el cómputo de los días, precisa el segundo párrafo del artículo que comentamos, que no se hará distinción entre días hábiles e inhábiles, sino que se contarán los plazos en días naturales.

Pero si resulta que el día del vencimiento del plazo, la aceptación no pudiera ser entregada al oferente, por no ser hábil ese día en el lugar donde este tuviere su establecimiento, el plazo se prorrogará hasta el primer día hábil siguiente.

El mencionado artículo no presenta concordancias en el Código Civil Peruano.

Analicemos ahora el artículo 21 de la Convención, precepto que recoge la figura de la aceptación tardía.

En principio, la aceptación recibida fuera del plazo o tardía no produce efectos como aceptación, pero constituye una contraoferta, que el oferente originario puede aceptar o rechazar; si el oferente acepta, el contrato se celebra cuando la aceptación llegue al destinatario original que formuló la contraoferta.

El artículo 21 de la Convención considera dos casos en que la aceptación tardía surte efectos.

Uno de ellos es el de la aceptación tardía que llegó demorada por causas atribuibles al aceptante. El primer párrafo del artículo 21 señala que surte «efecto como aceptación», si el oferente, sin demora, así lo comunica verbalmente al destinatario o le envía una comunicación en ese sentido.

Teniendo en cuenta que la regla general de la Convención, en la Parte Segunda, relativa a la formación del con-

trato, es la teoría de la recepción, la aceptación tardía surte efectos —y por ende hace que se celebre el contrato— cuando ésta es recibida.

El segundo caso, previsto en el segundo párrafo del artículo 21, es que la aceptación haya llegado tardíamente por defectos de los medios de transmisión, y que esto sea evidente, porque la carta o comunicación por escrito, que contenía la aceptación, indica que fue enviada en un momento en que, en circunstancias normales, hubiera podido llegar oportunamente al oferente.

En ese orden de ideas se encuentra nuestro Código Civil, al establecer en su artículo 1376 los efectos de una aceptación tardía frente a la celebración del contrato, siempre y cuando se le dé inmediato aviso en ese sentido al aceptante.

El artículo 22 de la Convención concede al aceptante el derecho a «retirar» la aceptación, siempre y cuando la notificación del retiro llegue al oferente antes o en el mismo momento «en que la aceptación haya surtido efecto».

El Código Civil Peruano, por el contrario, habla de retractación de la aceptación, acto que debe llevarse a cabo antes de que la aceptación llegue al oferente o simultáneamente con ésta (artículo 1386).

Así, ambas legislaciones buscan otorgar al destinatario de la oferta (aceptante), la oportunidad de que una vez hecha su manifestación de aceptación y en el trayecto de que ésta llegue a conocimiento del oferente, se arrepienta y pueda «retirarla» o «retractarse» de ella y considerarla como inexistente.

Cabe agregar que —en palabras de Manuel de la Puente y Lavalle—[24] no cabe la retractación de la aceptación cuando la declaración de ésta ha llegado a conocimiento del oferente, no solo porque ya es una declaración completa que surtió efectos plenos, sino que además ya ha dejado de ser

[24] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *El Contrato en General.* primera parte, tomo II, página 402.

aceptación, al dar lugar a la conclusión del contrato. Esto, porque la aceptación desde el momento en que es conocida por el oferente, sin que haya retractación del aceptante, vincula a las partes generando obligaciones.

De manera coincidente con el artículo 1373 del Código Civil Peruano, la Convención de Viena (artículo 23) señala que el contrato se perfecciona en el momento de surtir efecto la aceptación.

Por tanto, para que exista acuerdo de voluntades, se requiere que las partes estén totalmente conformes sobre la celebración del contrato y en las estipulaciones del mismo.

El artículo 24 de la Convención regula lo concerniente a la recepción de las comunicaciones, el mismo que tendría concordancia con el artículo 1374 del Código Civil Peruano.

Al analizar el presente numeral —dentro de la misma línea del articulado peruano—, encontramos el punto relativo a la contratación entre ausentes y la determinación del momento en que sus contratos se celebran.

Cuando el contrato se celebra entre personas que están presentes en un mismo momento y lugar —y en comunicación directa—, el problema se simplifica, pues no habrá duda acerca de cuándo se celebra, ni cuál es la jurisdicción territorial competente.

El problema se presenta en aquellos contratos entre personas ausentes o lejanas, que se encuentran en lugares distintos. En tal situación, surge la necesidad de fijar las circunstancias de tiempo y lugar en que se celebrarán dichos contratos.

A fin de conciliar este punto, nuestra legislación civil adopta la ya conocida tesis de la cognición o conocimiento, según la cual el momento de la celebración del contrato es aquel en el que el oferente conoce la aceptación del destinatario de su oferta.

Por tanto, solo existe contrato cuando ambas partes están informadas de que hay acuerdo entre ellas y se ha producido la coincidencia de voluntades.

Agrega nuestra legislación, que la aceptación es conocida en el momento en que llegue a la dirección del oferente (recepción con presunción de cognición).

La Convención de Viena, adopta la llamada teoría de la recepción, en virtud de la cual basta que llegue la declaración de aceptación.

En el análisis del artículo 24 de la Convención se aprecian diferencias con nuestro Código Civil, sobre todo en la terminología empleada y en la tesis o teoría que imprimen a cada norma.

Así, la Convención se refiere a «manifestación de intención», término que consideramos poco adecuado, toda vez que la oferta y la aceptación se constituyen ya, en proposiciones o deseos de ambas partes de celebrar el contrato; en tanto el Código Civil Peruano alude a «declaraciones contractuales» que están dirigidas a la formación del contrato.[25]

[25] Seguimos con el texto de la Convención de Viena:

PARTE III
COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS
CAPÍTULO I
DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 25

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que ha incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

Artículo 26

La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.

Artículo 27

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

Artículo 28

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene el derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a menos que lo hiciere, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

Artículo 29

1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.
2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

CAPÍTULO II
OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Artículo 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCIÓN I
ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS Y DE LOS DOCUMENTOS

Artículo 31

Si el vendedor no estuviera obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;
b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;
c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 32

1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un portador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el ven-

4.1.4. Análisis comparativo de los artículos 25 a 34 de la Convención de Viena

El artículo 25 de la Convención de Viena contempla el caso del «incumplimiento esencial del contrato» por una de las partes que han suscrito el mismo. Este incumplimiento debe producirse dentro de circunstancias que no sean previsibles para el actor de tal incumplimiento.

Sierralta Ríos y Olavo Baptista[26] señalan al respecto que la expresión «incumplimiento esencial del contrato» es ajena a la doctrina y al Derecho positivo latinoamericano,

---

dedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.
3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

Artículo 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o
b) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o
c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

Artículo 34

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

[26] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 95.

que se inclina más por el principio del «perjuicio» o del «daño»; así, este principio puede ser también apreciado en el sistema del Código Civil Peruano de 1984.

El texto del artículo 26 —por su parte— precisa que la declaración de resolución del contrato solo surtirá efectos a partir de que tal acto le es comunicado a la otra parte; solo entonces el contrato quedará resuelto. Sobre la figura jurídica de la resolución, el Código Civil Peruano señala que esta deja sin efectos un contrato válido debido a la existencia de causales sobrevinientes a su celebración. Se aprecia que en ambos cuerpos legales no se exige una formalidad especial, sino el notificar válidamente a la otra parte.

Otro artículo de la ley civil peruana, aplicable a este análisis es el 1428, referido a la resolución del contrato por incumplimiento. De acuerdo a este numeral la parte afectada por el incumplimiento de la prestación de la otra, tiene derecho a pedir el cumplimiento de la obligación o, en su defecto, la resolución del contrato, y —en ambos casos— tiene derecho además a pedir indemnización de daños y perjuicios. En este caso, los efectos de la resolución se aprecian a partir de la fecha de la citación con la demanda de resolución; solo entonces la parte demandada queda impedida de cumplir su prestación.

Sobre la declaración de resolución contractual, continúa el artículo 27 con una premisa *iuris tantum* referida a la eficacia de la notificación; así, infiere este artículo que el atraso o error en la transmisión de la comunicación, o incluso el hecho de que no llegue a su destino, no privará a quien notifica del derecho a invocar tal comunicación, dejando a cargo del declarante el riesgo de una comunicación inexacta. A decir de Aníbal Sierralta y Luis Olavo,[27] este es otro distanciamiento del régimen civil latinoamericano, vale decir también el régimen civil peruano —Código Civil de

---

[27] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 96.

1984—, que en su artículo 1374 determina cuáles son los requisitos de la formalidad, al indicar que la oferta, su revocación y cualquier otra declaración contractual se consideran conocidas en el momento en que llegan a la dirección del destinatario. Esto es, los efectos de la resolución se cuentan a partir del momento en que tal declaración es eficaz, de acuerdo con el principio aplicable a las declaraciones recepticias.

El cumplimiento específico es el tema tratado por el artículo 28, el mismo que hace referencia a que —como es lógico— una de las partes tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de la obligación, pero que frente al incumplimiento específico el «tribunal» no está obligado a decretar la ejecución forzada en caso que no pueda hacerlo en virtud de su propio derecho, aplicable a contratos de compraventa similares no regidos por la Convención.

El artículo 1132 del Código Civil Peruano (del Libro VI de las Obligaciones), contempla el cumplimiento específico de la prestación (principio de identidad en el pago), al indicar que «El acreedor de bien cierto no puede ser obligado a recibir otro, aunque éste sea de mayor valor».

Otra regla de la Convención es la contenida en el artículo 29 que trata sobre la modificación o extinción del contrato (inciso 1) por mutuo acuerdo entre las partes. El inciso 2 determina que para modificar o extinguir por mutuo acuerdo debe seguirse la modalidad de la celebración del mismo, es decir, que también la modificación y extinción debe hacerse por escrito, siendo menester señalar que dicha fórmula de modificación o extinción contractual debió ser prevista en el contenido del contrato, pues de lo contrario no sería exigible. Sin embargo, cabe la posibilidad de eximirse de tal formalidad cuando se dé el caso en el cual una de las partes consienta y la otra admita tal exoneración.

Precisa, por su parte, el Código Civil Peruano —en su artículo 1351— que al ser el contrato un acuerdo mutuo, las partes pueden crear, regular, modificar o extinguir obligaciones y en este sentido es coincidente con el precepto de la Convención. Lo que el Código Civil Peruano no contempla es una formalidad especial para llevar a cabo precisamente esa modificación o extinción, cosa que sí prevé el artículo 29 de la Convención, bajo comentario.

El Capítulo II de la Convención de Viena tiene como tema inicial a las Obligaciones del vendedor. Así, el artículo 30, al igual que el artículo 1549 del cuerpo legal peruano determinan como obligación principal del vendedor la de entregar el bien, a lo que agrega el Código Civil Peruano que el vendedor debe además facilitar los documentos y títulos relativos a la propiedad. Similar disposición establece el artículo 30 de la Convención de Viena.

¿Dónde debe entregarse el bien o mercadería?

El principio es que las mercaderías deben ser entregadas —en primer lugar— donde lo acuerden expresamente las partes. De no existir este pacto, entonces la entrega se hará en el domicilio del deudor; por último, a falta de estipulación al respecto, el bien debe ser entregado en el lugar donde se encuentre al momento de celebrarse el contrato. Esto es lo previsto por el artículo 1553 del Código Civil Peruano de 1984. Sobre el mismo tema, el artículo 31 de la Convención contempla dos supuestos, de los cuales, el primero se presenta cuando, a entender de Sierralta y Olavo,[28] es preciso el transporte del bien, en cuyo caso el vendedor se libera de la obligación de entrega remitiendo las mercaderías al primer transportador de la cadena de medios. Los mismos autores refieren sobre el segundo supuesto, que en caso de tratarse de mercancía que pertenece a un género que debe ser escogido de un conjunto determinado o si se trata de un producto que debe ser fabricado en cierto lugar, tal bien debe ser puesto a disposición del comprador en el

[28] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 102.

lugar donde se encontraba o donde debía ser fabricado, al tiempo de la conclusión del negocio.

Por último, el inciso c) del artículo en mención prescribe que en los demás casos, las mercaderías se entregan en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento al momento de la celebración del contrato.

Tratando el tema de las obligaciones del vendedor, cabe señalar que además de aquella obligación principal de entregar el bien le asisten otras obligaciones adicionales, que de acuerdo a Sierralta y Olavo, son las siguientes:

— La individualización de la mercadería, cuando no se encuentra claramente identificada.
  La identificación exige un distintivo gráfico sobre el mismo producto, cuando no conste de los documentos de transporte.
— Enviar aviso al comprador, notificando la expedición de las mercaderías. Este requisito es tan importante que su incumplimiento se sanciona por el mantenimiento —a cargo del vendedor— del riesgo de pérdida o deterioro de la cosa.
— Celebrar los contratos necesarios a fin de que las mercaderías sean transportadas para el local convenido, teniendo en consideración las condiciones normales del transporte y los medios convenientes al efecto (artículo 32, inciso 2).

Dar providencia al comprador de las informaciones necesarias para la celebración del contrato de seguro, cuando sea obligación del importador asegurar el transporte de la mercadería (artículo 32, inciso 3).

Estas obligaciones adicionales se encuentran contenidas en el artículo 32 de la Convención.

El Código Civil Peruano también prevé otras obligaciones del vendedor (artículos 1551 a 1557), pero que distan

de las establecidas por el artículo 32 del régimen legal internacional.

El artículo 33 determina cuándo debe el vendedor entregar las mercaderías. Así, precisa en sus tres literales, diversas modalidades de oportunidad de entrega, a saber:

a) Cuando ambas partes establezcan fecha exacta de entrega, entonces ésta se hará en esa fecha.
b) Este literal da la primera opción de entregar el bien al vendedor en un plazo fijado —o que pueda determinarse—.
   La entrega, se podrá hacer entonces en cualquier momento del transcurso del plazo, a menos que —como dice este inciso— «[...] de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha».
c) Se aplica este literal a falta de pacto de las partes respecto de la oportunidad de entrega, caso en el cual el plazo de entrega de la mercadería será uno «razonable», contado a partir de la celebración del contrato.

Para estos efectos el término «razonable», en opinión de Sierralta y Olavo,[29] «[...] debe ser interpretado de acuerdo a la práctica comercial internacional, es decir a los usos de cada plaza».

Dispone el Código Civil Peruano, en su artículo 1552 que la oportunidad de entrega del bien será inmediatamente después de celebrado el contrato, salvo la demora resultante de su naturaleza o de pacto distinto, debiéndose precisar que la entrega de documentos es un tema contemplado por el artículo 34 de la Convención y por el artículo 1551 del Código Civil Peruano, siendo esta una obligación que en ambos casos se cumple con la remisión al comprador de los

[29] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 103.

documentos relativos al bien; y agrega el artículo 34 que cabe entrega anticipada de dichos documentos, y para este efecto el vendedor podrá conservar los documentos materia de la obligación, en la medida que sea posible para subsanar cualquier omisión o error de tales documentos, esto siempre que no se perjudique, ni cause inconvenientes al comprador, quien si se viese perjudicado por lo antes expuesto podría solicitar una indemnización por los daños y perjuicios sufridos.[30]

---

[30] Proseguimos con el texto de la Convención de Viena:

SECCIÓN II

CONFORMIDAD DE LAS MERCADERÍAS Y PRETENSIONES DE TERCEROS

Artículo 35

1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.
2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:
   a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;
   b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;
   c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;
   d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.
3) El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 36

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2) El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

Artículo 37

En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 38

1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.
2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.
3) Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

Artículo 39

1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.
2) En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

Artículo 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

Artículo 41

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales dere-

4.1.5. Análisis comparativo de los artículos 35 a 44 de la Convención de Viena

Del artículo 35 de la Convención se desprende la finalidad de asegurar que las mercaderías —objeto de la entre-

chos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42.

Artículo 42

1) El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:
   a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto o en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o
   b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.
2) La obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:
   a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o
   b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

Artículo 43

1) El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.
2) El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.

Artículo 44

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

ga— guarden relación con aquellas especificadas en el contrato o documento.

Dichas mercaderías deben estar embaladas y acondicionadas conforme a lo descrito en las cláusulas pertinentes del acuerdo. Así lo expresa el inciso 1 del artículo que analizamos.

El inciso 2 del precitado artículo, enumera los requisitos específicos que las mercaderías deben poseer a falta de la determinación (detallada) sobre características y calidades de éstas en el propio documento: las mercaderías deben cumplir con las normas exigidas usualmente, es decir, ser aptas para el uso a que se destinen o para el que ordinariamente se aplican mercaderías del mismo tipo.

Al respecto, Sierralta Ríos[31] destaca la necesidad de que los contratos internacionales contengan una cláusula introductoria en donde se indique el motivo, la causa o la razón que lleva a las partes a contratar. Es decir, la introducción, la motivación de la compraventa, que puede expresar para qué serán usadas o empleadas las mercaderías que pueden ser —a su vez— bienes intermedios para producir un producto final.

Asimismo, apunta Aníbal Sierralta que este artículo de la Convención mantiene una gran influencia venida del sistema jurídico anglosajón, en el cual se considera que el vendedor está obligado a determinadas garantías implícitas, denominadas *impied warranties*, en lo que concierne a la calidad y condiciones del bien objeto del contrato.

Finalmente, el artículo bajo comentario contiene ciertas condiciones particulares en torno a la exoneración de responsabilidad del vendedor.

Señala la Convención que si el comprador conoce o no puede dejar de ignorar, al momento de la celebración del

[31] SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Op. cit.*, página 59.

contrato, la falta de requisitos de las mercaderías, el vendedor queda liberado de cualquier responsabilidad.

En materia de compraventa, el Código Civil Peruano no contempla disposición alguna que se encuentre directamente relacionada con el artículo 35 de la Convención.

En cambio, en materia de Derecho de Contratos (Parte General) y de Derecho de las Obligaciones podemos destacar dos artículos relacionados con la norma convencional que analizáramos anteriormente.

Tenemos —en primer orden— al artículo 1132 del Código Civil, norma que contempla el principio de identidad en el pago, según el cual el acreedor de bien cierto no puede ser obligado a recibir otro, aunque este sea de mayor valor.

Asimismo, encontramos al artículo 1505, relativo a las obligaciones de saneamiento, el mismo que establece que hay lugar al saneamiento cuando el bien carece de las cualidades prometidas por el transferente que le daban valor o lo hacían apto para la finalidad de la adquisición.

El artículo 36 de la Convención regula lo concerniente a la responsabilidad del vendedor frente a la falta de conformidad de las mercancías.

Así, este artículo señala que el momento en que se certifica la conformidad de las mercancías coincide con el de la transferencia del riesgo.

También precisa el artículo 36 de la Convención que el vendedor será responsable de toda falta de conformidad con cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía que, durante determinado período las mercaderías seguirán siendo aptas para el uso al que fueron destinadas o conservaron las cualidades y características especificadas (artículo 36, inciso 2 de la Convención).

Las normas nacionales concordantes con el artículo 36 de la Convención son las siguientes:

a) El artículo 1137, que establece los casos en que se considera perdido un bien.

b) Los incisos 5 y 6 del artículo 1138, que regulan la teoría del riesgo y sus efectos frente a la pérdida o deterioro del bien sin culpa de las partes.
c) El artículo 1550, que destaca que el bien debe ser entregado en el estado en que se encuentre al momento de celebrarse el contrato de compraventa.
d) El artículo 1567, que enuncia que el riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputable a los contratantes, se transfiere al comprador en el momento de su entrega.

De estas concordancias podemos destacar cierta diferencia en la terminología empleada entre la Convención de Viena y el Código Civil Peruano.

Aquella se refiere a la responsabilidad por la no conformidad de las mercancías o al no cumplimiento de las obligaciones de entregar las mismas.

El Código Civil, en cambio, alude a la pérdida de la cosa.

El artículo 37 de la Convención prevé la situación de entrega anticipada de la mercadería, aceptando el comprador este hecho.

Ante esta situación el vendedor tiene la posibilidad de subsanar cualquier falta de conformidad —entiéndase cumplimiento defectuoso de entrega— de las mercaderías ya entregadas; siempre que el ejercicio de tal derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos.

En ese sentido, el vendedor podrá corregir cualquier error en el volumen o cantidad de la mercadería enviada e incluso subsanar algún error en la calidad del producto que ya se trasladó.

El Código Civil Peruano de 1984 no contiene norma expresa en torno a la entrega anticipada.

Si analizamos los artículos 1151 y 1240 de nuestro Código Civil, que regulan el cumplimiento parcial, tardío o defectuoso de la obligación y el plazo para efectuar el pago, respectivamente, podremos advertir que el cumplimiento an-

ticipado de una obligación resultaría un cumplimiento no óptimo, susceptible de generar daños y perjuicios.

En ese sentido, sostenemos en una anterior investigación[32] que solo el cumplimiento oportuno de la obligación resulta óptimo, en la medida que tal ejecución se efectúe estrictamente a partir del plazo establecido.

En caso de no haberse establecido plazo para el cumplimiento de la obligación, señala el Código Civil (artículo 1240), que el acreedor puede exigir el pago inmediatamente después de contraída la obligación.

Tenemos, además, al artículo 1552 del mismo cuerpo legal, norma que precisa que el bien vendido debe ser entregado inmediatamente después de celebrado el contrato, salvo la demora resultante de su naturaleza o de pacto distinto.

De los preceptos nacionales mencionados podemos advertir que el criterio adoptado por la Convención no trastoca la posición de nuestro cuerpo sustantivo, toda vez que coincide con el reconocimiento de la libertad contractual, pues si las partes convienen en ello, la entrega puede hacerse antes o después de celebrado el contrato.

La Convención de Viena detalla en su artículo 38 una de las obligaciones del comprador: la de examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible.

Este plazo —según apunta Aníbal Sierralta[33]— deberá contarse desde el momento en que el comprador recibe a su disposición la mercadería y las circunstancias que determinarán la amplitud del término son las referencias contractuales, los usos y prácticas comerciales, la naturaleza de las mercaderías, el período o temporada para la cual se adquirieran los bienes y la calidad o naturaleza de los contratantes.

[32] OSTERLING PARODI, Felipe y CASTILLO FREYRE, Mario. *Op. cit.*, primera parte, tomo II, páginas 237 a 239.
[33] SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Op. cit.*, página 63.

Empero, para estos casos, el artículo 38 de la Convención bajo comentario, prevé dos situaciones: cuando el contrato implica el transporte de la mercadería; y, cuando el comprador cambia en tránsito el destino de las mismas o las reexpide.

A la luz de nuestra legislación civil, debemos advertir que la obligación que tiene el comprador de recibir el bien que está comprando, trae a colación el deber y el derecho de examinar la mercadería o el bien que se le está entregando (artículo 1565 del Código Civil Peruano).

Asimismo, en torno a este punto, debemos destacar la presencia de dos normas nacionales que tienen estrecho vínculo con la obligación de examinar la mercadería entregada —deber contemplado en la Convención de Viena— y los efectos que ello podría acarrear; aquellas normas son: el artículo 1530, que precisa que los gastos de transporte a un lugar diferente del de cumplimiento son de cargo del comprador, precepto que concordaría con el inciso 3 del artículo 38 de la Convención; y el artículo 1570, numeral que regula la transferencia del riesgo por expedición del bien a lugar distinto de la entrega.

En el artículo 39 de la Convención de Viena se determina el plazo máximo dentro del cual el comprador tiene derecho a invocar la falta de conformidad.

El plazo máximo para tal inconformidad es de dos años a partir del momento en que las mercaderías efectivamente se pusieran en poder del comprador, a no ser que del contrato emerja una garantía contractual mayor a dicho plazo.

El artículo nacional que tendría concordancia con el precepto bajo comentario, es el 1579, norma que precisa el plazo de caducidad de la acción rescisoria en la compraventa sobre medida, siendo este de seis meses contados a partir de la recepción de los bienes.

Si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador, el vendedor no podrá hacer valer la falta o ausencia de de-

nuncia de aquel. Así lo expresa el artículo 40 de la Convención de Viena.

Dicho precepto está enmarcado dentro de los principios de la buena fe, presentes en todo el articulado de la Convención y que —como expresa la doctrina— es base del comercio.

El artículo 40 en mención no presenta concordancia directa en nuestro cuerpo sustantivo; sin embargo, el principio de la buena fe constituye también cimiento de la teoría general de los contratos. El mismo es recogido por el Código Civil Peruano de 1984 en su artículo 1362.

Apunta la Convención de Viena en sus artículos 41, 42 y 43 que es obligación del vendedor entregar las mercaderías libres de cualquier gravamen completamente saneadas frente a cualquier pretensión por parte de terceros.

Resulta evidente la concordancia, en este punto, con el Código Civil Peruano, el mismo que en sus artículos 1491, 1497 y 1500, regula lo concerniente a la obligación de asumir el saneamiento por evicción y que presentan estrecho vínculo con los artículos antes mencionados de la Convención, con la diferencia de que en virtud del texto nacional el vendedor está obligado a responder por la evicción causada.

De acuerdo al artículo 44 de la Convención de Viena, si existiera una disculpa razonable para la falta de denuncia por parte del comprador, respecto de la inconformidad en las mercaderías, podrá este reducir el precio o pedir indemnización, pero solo respecto al daño emergente.

El Código Civil Peruano contiene preceptos similares, a saber, los artículos 1512 y 1513:

Artículo 1512.- «La resolución a que se refiere el artículo 1511 impone al transferente la obligación de pagar al adquirente:
[...]
5. La indemnización de daños y perjuicios, cuando el transferente haya incurrido en dolo o culpa respecto de la existencia de los vicios».

Artículo 1513.- «El adquirente puede optar por pedir que se le pague lo que el bien vale de menos, por razón del vicio, en el momento de ejercerse la acción de pago, teniendo en cuenta la finalidad de su adquisición, sin perjuicio del derecho que contempla el artículo 1512, inciso 5».[34]

---

[34] Continuamos con el texto de la Convención de Viena:

SECCIÓN III
DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL VENDEDOR

Artículo 45

1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:
   a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;
   b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
2) El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
3) Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Artículo 46

1) El comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.
2) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.
3) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Artículo 47

1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

2) El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

Artículo 48

1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.
2) Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
3) Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.
4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2) o al párrafo 3) de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

Artículo 49

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:
   a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de sus obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o
   b) en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.
2) No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:
   a) en caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega;
   b) en caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable: i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que

4.1.6. Análisis comparativo de los artículos 45 a 52 de la Convención de Viena

La norma del artículo 45 de la Convención de Viena faculta al comprador a que frente al incumplimiento del vendedor, pueda el primero ejercer diversos medios o instrumentos a fin de que el segundo cumpla con lo previsto contractualmente. De igual forma, nuestro Código Civil otorga al comprador mecanismos de defensa, de modo que este pueda accionar contra el vendedor cuando incumpla su prestación.

---

no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o iii) después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2) del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

Artículo 50

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

Artículo 51

1) Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías, o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.
2) El comprador podrá declarar resuelto el contrato en su totalidad sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

Artículo 52

1) Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.
2) Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

Analicemos ahora dichos medios y/o mecanismos que otorgan ambos instrumentos jurídicos:

La Convención de Viena los contiene en sus artículos 46 a 52, preceptos que —a grandes rasgos—, tienen la finalidad de exigir de manera específica una obligación y, si el incumplimiento perjudicare al comprador, él mismo puede solicitar indemnización por daños y perjuicios.

Si existe voluntad de cumplimiento por parte del vendedor, pero esto le resulta imposible en el plazo convenido, entonces podrá ampliar el término del plazo (siempre que el comprador no se oponga o se vea perjudicado por este hecho), de modo que se facilite el cumplimiento de la obligación.

Otra posibilidad de defensa que se concede al comprador es la de resolver el contrato (previa comunicación al vendedor) o, de ser el caso, solicitar la reducción del precio y, en última instancia, hasta podría no recibir la mercadería si es que ésta le fuera entregada anticipadamente. Dichos preceptos guardan concordancia con nuestro Código Civil, pues también este cuerpo sustantivo prevé, por ejemplo: plazo y modo de ejecución del hecho (artículo 1148), derechos del acreedor por inejecución del hecho (artículo 1150), derecho del acreedor por cumplimiento deficiente con culpa (artículo 1151, inciso 4), derecho a indemnización (artículo 1152) y resolución contractual (artículo 1371).

En virtud del artículo citado de la Convención de Viena (numeral 45, incisos 2 y 3), el comprador puede ejercitar las acciones antes mencionadas, incluso en forma conjunta; y —es más—, al vendedor, por norma expresa, es decir, porque así lo determina la Convención, no se le concede plazo de gracia cuando el comprador ejercita alguna acción por incumplimiento.

Siguiendo lo planteado por el artículo 45 de la Convención, el artículo 46 establece tres hipótesis susceptibles de presentarse:

1. Cuando el comprador realiza alguna acción que contraviene a sus exigencias de cumplimiento, entonces estas exigencias —dirigidas al vendedor para que cumpla con sus obligaciones— no serán posibles, pues al haber ejercido derecho o acción incompatible, ha actuado contra el principio de «ejecución específica», que consiste en el derecho de poder obtener por vía judicial el cumplimiento de una obligación determinada. El artículo 1219 guarda concordancia solo en lo que es la primera parte, ya que hace mención a los derechos y acciones del acreedor (comprador) como efecto de las obligaciones, es decir, tal como precisa el inciso 1 del artículo en mención, el comprador puede «[...] emplear las medidas legales a fin de que el deudor le procure aquello a que está obligado».
2. Cuando las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquellas solo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula en un plazo razonable a partir de ese momento.
3. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Para Aníbal Sierralta y Luis Olavo,[35] el comprador en el primer caso (inciso 2) solo puede exigir la entrega de nuevas

[35] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 113.

mercaderías, cuando estas no fueren conformes al contrato y el incumplimiento de esta no conformidad fuera fundamental al contrato, pero para ello, dicho requerimiento debió haber sido formulado al momento de la denuncia de falta de conformidad o en un plazo razonable a partir de ese momento. En cuanto al inciso tercero, indican que el comprador puede optar por la sustitución de las mercaderías, pero también por la reparación para subsanar la falta de conformidad, a menos que ello no sea razonable, habida cuenta de todas las circunstancias.

Estos derechos, como tales, no tienen concordancia con nuestra legislación nacional —Código Civil Peruano— sino solo en la primera parte, explicada anteriormente.

Sobre el plazo y la facultad adicional para cumplir las obligaciones, la Convención en su artículo 97 contempla que es derecho del comprador —además— el de fijar plazo suplementario de dicha duración razonable, de modo que así el vendedor pueda finalmente cumplir con su obligación o sus obligaciones, que dada su calidad de deudor le son propias (inciso 1). Concediendo el plazo adicional, el vendedor debe comunicar al comprador la oportunidad del cumplimiento, si como respuesta, es voluntad del vendedor el no cumplir su obligación; si bien el comprador no podrá ejercer acción alguna antes del vencimiento del plazo, no por ello está impedido de solicitar una indemnización por los daños y perjuicios de demora en el cumplimiento (inciso 2). Es compatible con el Código Civil Peruano (artículo 1219), en la medida que también este cuerpo legal faculta al comprador a ejercer derechos y acciones diversos, como obtener del deudor la indemnización correspondiente.

Por otra parte, el artículo 48 de la Convención de Viena, establece procedimientos de subsanación que podría ejercer el vendedor, y los que procederán después de la fecha de entrega, y a su propia costa, como sería el caso de todo incumplimiento de sus obligaciones, siempre que pueda hacerlo sin demora y sin causar al comprador inconvenientes

excesivos o incertidumbre, en cuanto al reembolso que debe efectuar de los gastos anticipados por el comprador.

Los procedimientos de subsanación que establece el artículo 48 se inician con el pedido previo que hace el vendedor al comprador para saber si acepta el cumplimiento de sus obligaciones con un plazo determinado. Si es que el comprador hace caso omiso al pedido del vendedor, este ejecutará sus obligaciones. El comprador, mientras dure el plazo de concesión para que el vendedor cumpla, no podrá ejercer acción o derecho algunos que contraviniesen a la voluntad de cumplimiento por parte del vendedor. Es evidente que en tanto el comprador no reciba o no tenga conocimiento de la petición hecha por el vendedor, ésta no surtirá efecto alguno.

El Código Civil Peruano no contempla ninguna norma con estos caracteres, si bien prevé un plazo de gracia para cumplir una «obligación pendiente», pero no para subsanar o cumplir obligaciones no cumplidas en su oportunidad.

Siguiendo este orden, destaquemos ahora el contenido del artículo 49:

(1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

(a) Si el incumplimiento por parte del vendedor de las obligaciones que le incumban —conforme al contrato o a la Convención— constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

(b) En caso exista falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.

Este segundo literal guarda vinculación con el artículo 1428 del Código Civil Peruano, pues es el que trata de la resolución del contrato por incumplimiento, y dice:

> En los contratos con prestaciones recíprocas, cuando alguna de las partes falta al cumplimiento de su prestación, la otra parte puede solicitar el cumplimiento o la resolución del

contrato y, en uno u otro caso, la indemnización de daños y perjuicios [...]

Si bien es derecho del comprador resolver el contrato cuando haya incumplimiento del vendedor, este derecho puede verse perjudicado cuando el vendedor entrega las mercaderías de acuerdo a los términos del inciso 2, norma que establece:

(2) No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato, si no lo hace: a) en caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable: i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o iii) después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2 del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

Este inciso y sus dos hipótesis no encuentran correlato en el Código Civil Peruano.

Por falta de conformidad en cuanto a la entrega de mercaderías, el artículo 50 de la Convención señala que cabe una reducción del precio a favor del comprador, no importando si este pagó o no el precio parcial o totalmente.

Dicha rebaja en el precio se hará teniendo en cuenta la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. En el Código Civil Peruano, se hace mención de algún modo a este precepto; él mismo está contenido en el artículo 1533, a saber: «Si cuando se hizo la venta había perecido parte del bien, el comprador tiene de-

recho a retractarse del contrato o a una rebaja por el menoscabo, en proporción al precio que se fijó por el todo». En el caso del Derecho Peruano, se permite, pues, al comprador no solamente pedir la reducción del precio.

Es posible que la reducción del precio a pedido del comprador no proceda (artículo 50, segundo párrafo, de la Convención de Viena) solo si el vendedor subsana a tiempo cualquier incumplimiento de sus obligaciones (artículo 48) o si el comprador se niega o no aceptó conceder al vendedor la posibilidad de cumplir sus obligaciones conforme a lo establecido por los artículos 37 y 48.

Los artículos 51 y 52 de la Convención hacen expresa indicación sobre los temas de la entrega parcial o anticipada. El inciso 2, artículo 51 permite al vendedor poder entregar una parte de las mercaderías, siendo que sobre la que falte o no sea conforme, en su caso, al contrato se aplicarán las exigencias y acciones que la Convención reserva al comprador. Quiere decir, entonces, que el comprador puede declarar la resolución de apenas una parte del contrato, pudiendo ampliar esta declaración, a términos de resolución total, solo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial.

En cuanto a la entrega anticipada de las mercaderías, el artículo 52 de la Convención señala que «Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción». Esta norma interpreta circunstancias de comercio internacional, pues si se obliga al comprador a aceptar las mercaderías antes de lo convenido, estaría perjudicándosele porque tendría que asumir pagos extras por concepto de almacenamiento, así como gastos por trámites de aduana en épocas de congestionamiento de carga.[36]

[36] Proseguimos con el texto de la Convención de Viena:

4.1.7. Análisis comparativo del artículo 53 de la Convención de Viena

La Convención de Viena recoge en un mismo artículo a las dos principales obligaciones que tiene a su cargo el comprador: pagar del precio y recibir las mercaderías vendidas.

Según apunta el artículo 53 de la Convención, dichas obligaciones deben cumplirse en las condiciones establecidas en el contrato y en dicha Convención.

Por su parte, el Código Civil Peruano regula esas obligaciones en diferentes artículos.

Así, el artículo 1558 de nuestro Código Civil señala que el comprador está obligado a pagar el precio en el momento, de la manera y en el lugar pactados.

La regla es, pues, el acuerdo de las partes.

El Código Civil Peruano precisa —además— que a falta de convenio y salvo usos diversos, debe pagar el precio al contado en el momento y lugar de la entrega del bien. Si el pago no puede hacerse en el lugar de la entrega del bien, se hará en el domicilio del comprador.

Respecto a la obligación de recibir el bien, el Código Civil Peruano anota que esta obligación debe cumplirse en el plazo fijado en el contrato, o en el que señalan los usos.

A falta de plazo convenido o de usos diversos, el comprador debe recibir el bien en el momento de la celebración del contrato.[37]

CAPÍTULO III
OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Artículo 53
El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

[37] Seguimos consignando el texto de la Convención de Viena:

SECCIÓN I
PAGO DEL PRECIO

Artículo 54
La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar

4.1.8. Análisis comparativo de los artículos 54 a 59 de la Convención de Viena

En torno a la obligación de pagar el precio, la Convención de Viena destaca las siguientes pautas:

---

las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

Artículo 55
Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.

Artículo 56
Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

Artículo 57
1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:
   a) En el establecimiento del vendedor; o
   b) Si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.
2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

Artículo 58
1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.
2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías, o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio.
3) El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

1. Para el cumplimiento de esta obligación, el comprador deberá adoptar las medidas necesarias y cumplir con los requisitos fijados en el contrato, en las leyes y en los reglamentos pertinentes.
2. No habiéndose señalado el precio, ni estipulado un medio para determinarlo, se considerará que las partes tomarán como referencia —implícitamente— al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.
   En semejantes términos, el artículo 1547 del Código Civil Peruano destaca que en la compraventa de bienes que el vendedor vende habitualmente, si las partes no han determinado el precio ni han convenido el modo de determinarlo, rige el precio normalmente establecido por el vendedor.
3. Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, y, en caso de duda, el que determine el peso.
   La concordancia directa de la referida norma es el artículo 1548 del Código Civil Peruano, precepto que señala que en la compraventa en que el precio se fija por peso, a falta de convenio, se entiende que se refiere al peso neto.
4. Generalmente en el contrato se indica el momento en que el precio debe abonarse; sin embargo, podrían presentarse otras situaciones:

— Si no hubiere una clara determinación, el pago deberá efectuarse en el establecimiento del vendedor.

Artículo 59
El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

— Si el contrato no señala claramente el momento del pago, el comprador deberá pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos.
— Si el vendedor cambia el lugar de su establecimiento, luego de celebrado el contrato, todos los gastos relativos al pago —derivados de dicho cambio— recaerán en él.
   Dichas reglas encuentran conformidad en los artículos 1530 y 1570 del Código Civil Peruano, preceptos que regulan los gastos de transporte a un lugar diferente del de cumplimiento, los mismos que correrán a cargo del comprador y la transferencia del riesgo por expedición del bien a lugar distinto a aquel en que debía ser entregado.
5. En cuanto a la oportunidad del pago, indica la Convención de Viena, en sus artículos 58 y 59, que esta obligación debe cumplirse cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos que acrediten la propiedad y en la fecha fijada, sin necesidad de requerimiento por parte del vendedor.

Es esta la regla que también prima en nuestro Derecho. Tenemos al respecto, el artículo 1558 del Código Civil Peruano —que comentáramos en líneas precedentes—, y el artículo 1581, precepto que indica la oportunidad y el lugar de pago del precio en una compraventa sobre documentos.

La obligación de pagar el precio en este tipo de compraventas, debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos, salvo pacto o uso distintos.[38]

[38] Proseguimos con la mención de los artículos de la Convención de Viena:

SECCIÓN II
RECEPCIÓN

Artículo 60
La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:
a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
b) en hacerse cargo de las mercaderías.

4.1.9. Análisis comparativo del artículo 60 de la Convención de Viena

El artículo 60 de la Convención de Viena detalla en qué consiste la obligación —a cargo del comprador— de proceder a la recepción del bien.

El comprador debe realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega y, además, debe hacerse cargo de las mercaderías.

El artículo 1565 del Código Civil Peruano precisa la obligación del comprador de recibir el bien en el plazo fijado en el contrato o en el que señalen los usos, y a falta de convenio o de usos diversos, deberá el comprador, recibirla en el momento de la celebración del contrato.

A diferencia de la Convención, el Código Civil Peruano no indica que el comprador no se encuentra obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, quedando el vendedor obligado a proporcionar los medios para su examen antes del pago.

Según la Convención de Viena, el comprador examina normalmente las mercaderías en el lugar del destino, incluso puede exigir al vendedor que haga un arreglo especial con el transportista para que tenga acceso a ellas antes de su recepción o de los documentos correspondientes. Este derecho que concede la Convención no es regulado por la legislación nacional.

Asimismo, el Código Civil Peruano no dice nada sobre los actos razonables que deba realizar el comprador para que el vendedor pueda cumplir con la entrega del bien.[39]

[39] Proseguimos con el articulado de la Convención de Viena:

SECCIÓN III
DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL COMPRADOR

Artículo 61

1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá:

a) Ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65.
b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

Artículo 62

El vendedor podrá exigir del comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

Artículo 63

1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.
2) El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

Artículo 64

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:
   a) Si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituyen un incumplimiento esencial del contrato; o
   b) si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63 o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.
2) No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:
   a) en caso de incumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o
   b) en caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable;
   i) después que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o
   ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63, o después de que el com-

4.1.10. Análisis comparativo de los artículos 61 a 65 de la Convención de Viena

En caso de que el comprador no cumpla con sus obligaciones, la Convención de Viena —en su artículo 61— otorga al vendedor las siguientes posibilidades:

— Exigir el cumplimiento del contrato e indemnización por daños y perjuicios.
— Rescindir el contrato.
— Conceder un plazo suplementario al comprador.
— Declarar el contrato resuelto en la parte que falte, si es que se trata de un contrato de entregas sucesivas.
— Detener el transporte de las mercaderías en tránsito o impedir su entrega final.
— Individualizar las mercaderías que correspondiera especificar a la otra parte.

Al respecto, Aníbal Sierralta[40] destaca que el texto convencional permite la acumulación de acciones y establece —además— que el juez o árbitro no podrá conceder al

prador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

Artículo 65

1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, este podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.
2) El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

[40] SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Op. cit.*, página 89.

comprador ningún plazo de gracia cuando se ejerciten las mismas.

El Código Civil Peruano, por su parte, detalla en el artículo 1219 todas las facultades que se otorgan al acreedor para exigir el cumplimiento de una obligación; a saber:

1. Emplear las medidas legales a fin de que el deudor le procure aquello a que está obligado.
2. Procurarse la prestación o hacérsela procurar por otro, a costa del deudor.
3. Obtener del deudor la indemnización correspondiente.
4. La acción subrogatoria u oblicua.

La norma peruana permite, además, ejercitar simultáneamente estas acciones y/o derechos, salvo los dos primeros.

Según anota Aníbal Sierralta,[41] la Convención de Viena contempla un caso de «ejecución específica» de las obligaciones del comprador cuando exista un retardo en el cumplimiento de sus prestaciones.

El artículo 62 de la Convención faculta al vendedor a exigir del comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, a menos que aquel haya ejercitado una acción incompatible con esa exigencia.

A la luz del Derecho nacional y en virtud de las medidas que autorizan al acreedor a fin de que el deudor le procure aquello a que está obligado, el vendedor puede solicitar el cumplimiento o la resolución del contrato y, en uno u otro caso, la indemnización de daños y perjuicios, cuando el comprador falta al cumplimiento de sus prestaciones (artículo 1428 del Código Civil Peruano).

Dentro de este orden de ideas, el artículo 63 de la Convención faculta al vendedor para conceder al comprador un

[41] SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Op. cit.*, página 90.

plazo de duración razonable, para que dentro del mismo, cumpla con las obligaciones que le incumban.

Mientras dure dicho plazo, el vendedor estará obligado a no ejercitar acción alguna por incumplimiento, a menos que el propio comprador haya comunicado que no cumplirá.

Dentro de todo, el vendedor no pierde su derecho a solicitar la indemnización correspondiente por mora.

El plazo de gracia a que se refiere el artículo 63 de la Convención de Viena, también es regulado por el Código Civil Peruano en su artículo 1429, precepto que señala que la parte perjudicada en un contrato con prestaciones recíprocas, puede requerir a la otra —mediante carta por vía notarial— para que satisfaga su prestación dentro de un plazo no menor de quince días, bajo apercibimiento de que, en caso contrario, el contrato queda resuelto. Si dentro de dicho plazo el deudor no cumple con la prestación debida, el contrato se resolverá de pleno derecho; no perdiendo el acreedor el derecho a la indemnización por daños y perjuicios.

A diferencia del Código Civil Peruano, la Convención de Viena señala taxativamente en un solo artículo las causales que podrían acarrear la resolución del contrato.

En el ordenamiento civil nacional, las causales de resolución —sobrevinientes a la celebración del contrato— no se encuentran detalladas en una sola norma; y para la invocación de dicha acción, la parte perjudicada tendrá en cuenta los preceptos que al respecto indica la teoría general del contrato y las presentes en cada contrato nominado en particular.

Es el artículo 44 de la Convención de Viena el precepto que indica las situaciones que pueden acarrear la resolución del contrato:

1. Si existe un incumplimiento esencial del contrato.
2. Si el comprador no cumple con su obligación de pagar el precio.

3. Si el comprador no cumple con su obligación de recibir las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor.

Asimismo, señala el precitado artículo que cuando la compraventa está pactada con entregas parciales y sucesivas, el vendedor puede declarar resuelto el contrato en la parte que falta, siempre y cuando la omisión del comprador configure un incumplimiento esencial.

El artículo 65 de la Convención destaca una facultad bastante singular con la que cuenta el vendedor: la individualización o singularización de la mercadería.

Individualizar la mercadería consiste en especificar la forma, dimensiones, calibre, estilo, tamaño, etc., que conforme al contrato correspondiese al comprador especificar, y no lo hiciere en la fecha convenida, o en un plazo razonable, luego de haber recibido un requerimiento del vendedor.

Si el vendedor hiciera uso de este derecho, debería informar de sus detalles al comprador y fijarle un plazo razonable para que pueda hacer una especificación diferente.

Si el comprador no hiciere manifestación al respecto, la especificación efectuada por el vendedor tendrá fuerza vinculante.[42]

---

[42] Continuamos con el articulado de la Convención de Viena:

CAPÍTULO IV
TRANSMISIÓN DEL RIESGO

Artículo 66
La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

Artículo 67
1) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el

4.1.11. Análisis comparativo de los artículos 66 a 70 de la Convención de Viena

El artículo 66 de la Convención de Viena destaca la regla básica, según la cual la pérdida o el deterioro de las mercaderías ocurridos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a este de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

El Código Civil Peruano resalta dicho principio en su artículo 1567, norma que señala que el riesgo de pérdida de bienes ciertos, no imputable a los contratantes, pasa al comprador en el momento de su entrega.

Tal como destaca Joaquín Garrigues,[43] soportar el riesgo en la compraventa quiere decir sufrir las consecuencias de la pérdida o deterioros fortuitos de la cosa vendida. Si el riesgo lo soporta el vendedor, tendría que entregar otra cosa en sustitución de la perdida (esto, naturalmente si se tratase de bienes fungibles). Si lo soportase el comprador, tendría que pagar el precio sin recibir la cosa.

Cuando el contrato de compraventa está vinculado al transporte de las mercaderías, habrá que tener en consideración las dos reglas establecidas en el artículo 67 de la Convención, a saber:

1. Cuando el vendedor no está obligado a entregar las mercaderías en un lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador, para que las traslade el mismo comprador conforme al contrato.
2. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar.

En la legislación peruana, este régimen especial de transferencia del riesgo podemos apreciarlo en dos artículos del Código Civil: los numerales 1568 y 1569.

---

vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

Artículo 68

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habian sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

Artículo 69

1) En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.
2) No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.
3) Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

Artículo 70

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

[43] GARRIGUES, Joaquín. *Op. cit.*, tomo II, página 77.

Según estas disposiciones, el riesgo de pérdida, deterioro o destrucción del bien, pasará al comprador si una vez individualizada la mercadería no concurre en la oportunidad establecida en el contrato a pesarla, contarla, identificarla y, finalmente, para tomar posesión de ella.

Creemos que los preceptos nacionales —a pesar de los múltiples defectos anotados por nosostros en su oportunidad— resultan más precisos, al determinar el momento a partir del cual se produce la traslación del riesgo por pérdida o deterioro antes de haberse producido la entrega, toda vez que distinguen la entrega, de la puesta del bien a disposición del comprador.

El artículo 68 de la Convención de Viena regula la transmisión del riesgo cuando las mercaderías son vendidas «en tránsito», vale decir, aquellos bienes que no tienen un lugar determinado de exposición para su venta.

En tales casos, precisa el mencionado artículo 68, que el riesgo se transmite al comprador desde el momento de la celebración del contrato. Es esta la regla al respecto. Sin embargo, el propio artículo de la Convención detalla dos excepciones a la misma:

1. Si resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que ha expedido los documentos acreditativos del transporte.
   Al respecto, Aníbal Sierralta y Luis Olavo,[44] destacan que cuando la Convención se refiere a «documentos acreditativos», no solo alude al «conocimiento de embarque», sino que se extiende a cualquier documento que certifique el transporte.
   Como se recuerda, en torno a este punto y desarrollando el análisis del artículo 1580 del Código Civil Peruano,

[44] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 129.

Max Arias-Schreiber[45] apunta que la compraventa sobre documentos es una operación usual dentro del tráfico mercantil, en cuya virtud y sobre la base del principio de representatividad, la entrega del título (*warrant*, conocimiento de embarque, recibo de carga, etc.) equivale a la de la mercadería, siendo así que ésta puede encontrarse en viaje o hallarse depositada en un almacén.
Las consecuencias de esta entrega —continúa Arias-Schreiber— son de suma importancia: el vendedor queda liberado de la obligación de poner las mercaderías a disposición del comprador y este puede recogerlas a la presentación del título, en tanto que, correlativamente, el vendedor goza del derecho a exigir el pago del precio.
Como manifiesta Luzzatto —citado por Arias-Schreiber[46]—, «la entrega de documentos representativos de la cosa vendida procura al adquirente un medio eficaz (mucho más eficaz que otro medios) para la consecución efectiva de la cosa representada, puesto que los títulos representativos de las cosas son expedidos por entes, por institutos, que por su naturaleza, por la vigilancia de entes públicos, etc., dan generalmente confianza de seriedad, de regularidad de los servicios, de modo que quien posee el documento representativo tiene también grandes posibilidades, mejor puede decirse, la casi seguridad de poder obtener después la posesión de la cosa representada».
2. Si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

[45] ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max. *Op. cit.*, tomo II, página 116.
[46] ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max. *Op. cit.*, tomo II, página 117.

Respecto a esta excepción, sostienen Sierralta y Olavo[47] que la regla resulta confusa y antitécnica.

Confusa, porque en verdad no es un asunto de transmisión del riesgo sino más bien un problema de venta de mercaderías con defecto, deterioradas o dañadas.

Y antitécnica, porque pudo ser tratada de manera separada, en otro numeral, ya que no se refiere al tema de transmisión del riesgo. En esta hipótesis se plantean la circunstancia de una actuación de mala fe, por parte del vendedor, desde que estando en conocimiento de la pérdida o deterioro de las mercaderías no lo revela al comprador, ocultando —a sabiendas— un hecho perjudicial.

El artículo 69 de la Convención de Viena —ampliando los términos del artículo 66 antes estudiado— detalla los casos de transmisión del riesgo cuando la entrega se lleva a cabo en lugar distinto, o el caso de mercaderías genéricas:

1. Cuando el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición.
2. Cuando el comprador adquiere mercaderías sin identificación específica, en cuya eventualidad no se considerará que las mercaderías se han puesto a su disposición hasta que no hayan sido claramente identificadas.

Como se aprecia, el artículo 69 de la Convención de Viena resulta coincidente con la regla contemplada en el numeral 1570 de nuestro Código Civil, la misma que dispone la transferencia del riesgo por expedición del bien a lugar

[47] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 130.

distinto a aquel en que debía ser entregado, a solicitud del comprador; caso en el cual el riesgo de pérdida pasa al comprador a partir del momento de su expedición.

Finalmente, el artículo 70 de la Convención de Viena hace la salvedad de que si el vendedor hubiera incurrido en incumplimiento esencial del contrato, todo lo dicho anteriormente no afectará los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.[48]

[48] Proseguimos con la mención del articulado de la Convención de Viena:

CAPÍTULO V
DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR
SECCIÓN I
INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE Y CONTRATO CON ENTREGAS SUCESIVAS

Artículo 71

1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:
   a) Un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia; o
   b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.
2) El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.
3) La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

Artículo 72

1) Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.
2) Si hubiera tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

Artículo 73

1) En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.
2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de una de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.
3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieran destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

SECCIÓN II
INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS

Artículo 74

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

Artículo 75

Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

Artículo 76

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o a una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante,

si la parte que exija la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas en vez del precio corriente en el momento de la resolución.
2) A los efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.

Artículo 77

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

SECCIÓN III
INTERESES

Artículo 78

Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

SECCIÓN IV
EXONERACIÓN

Artículo 79

1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.
2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:
   a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y
   b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se aplicara las disposiciones de ese párrafo.
3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.
4) La parte que haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte

4.1.12. Análisis comparativo de los artículos 71 a 80 de la Convención de Viena

El artículo 71 de la Convención de Viena recoge el principio de *exceptio non adimpleti contractus*, el mismo que también es contemplado en nuestro Código Civil.

En virtud del referido principio, se aprecia que entre la formación del contrato y su cumplimiento total y eficaz media un tiempo en el cual las obligaciones pueden omitirse o inclusive hasta llegar a incumplirse, sin que para esto haya voluntad por parte de alguno de los contratantes. En consideración a ello y a que resulta menester proteger la actitud diligente del comprador, es que la norma de la Convención prevé que tanto comprador como vendedor pueden diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, por cualquier razón, es previsible el hecho de que una de las partes no va a cumplir con lo previsto en el contrato, bien sea porque se produjo un menoscabo en los patrimonios, o a la poca o nula falta de voluntad para cumplir con el contenido del mismo.

El referido precepto guarda concordancia con los artículos 1426: «En los contratos con prestaciones recíprocas en que éstas deben cumplirse simultáneamente, cada parte tiene derecho de suspender el cumplimiento de la prestación a su cargo, hasta que satisfaga la contraprestación o se garantice su cumplimiento». y 1427 del Código Civil Peruano: «Si después de concluido el contrato con prestaciones recíprocas sobreviniese el riesgo de que la parte que debe cumplir en segundo lugar no pueda hacerlo, la que debe efectuar la prestación en primer lugar puede suspender su ejecución hasta que aquella satisfaga la que le concierne o garantice su cumplimiento».

Manuel de la Puente y Lavalle —citado por Aníbal Sierralta y Luis Olavo[49]—, dice que el principio de la *exceptio non adimpleti contractus* radica en que el contratante requerido para el cumplimiento de su prestación puede legítimamente suspender el cumplimiento de la prestación a su cargo, sin que por ello quede resuelta la relación obligatoria nacida del contrato».

Para que la otra parte no cumpla sus obligaciones es necesario que se configuren los siguientes elementos:

La Convención de Viena, en el artículo 71, inciso 2, faculta al vendedor a que si él ya expidió las mercaderías antes de que salgan a luz las causas por las cuales incumplirá el comprador, podrá oponerse a que tales mercaderías le sean entregadas, aun cuando el comprador tenga en su poder documentos que le permitan la capacidad de obtenerlos, esto siempre que el contrato opere única y exclusivamente entre los contratantes y que la excepción sea a pedido de alguno de ellos, pues no puede ser deducida nunca por un tercero; ello podría ocurrir, tratándose de comercio internacional, resultando factible el que fuese deducida por un transportista, en razón del propio régimen uniforme de la Convención, el mismo que solo regula la transferencia internacional de las mercaderías. Y, por último, el inciso 3 del artículo bajo análisis refiere que: «La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento

será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido por acción u omisión de aquélla.

[49] SIERRALTA RÍOS, Aníbal y OLAVO BAPTISTA, Luis. *Op. cit.*, página 132.

si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones».

La Convención de Viena contempla el hecho de que una de las partes cumplirá a carta cabal las obligaciones que emanen del contrato. A este cumplidor en potencia o presumible cumplidor, la Convención da, en primer lugar, la facultad de resolver el contrato en su totalidad y, en segundo término, le confiere una última posibilidad que es la de comunicar, a quien va incumplir con un elemento esencial del contrato, la intención de declarar resuelto el mismo, toda vez que se trata de una figura jurídica *sui generis* —resolución anticipada del contrato— y que no tiene concordancia alguna con ningún precepto contenido en el Código Civil Peruano.

Por su parte, el artículo 73 de la Convención presenta tres hipótesis:

a) Prestaciones sucesivas o fraccionadas.— En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación a esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.
b) Esta hipótesis, a diferencia de la primera, prescinde del incumplimiento esencial. Si el incumplimiento de una de las partes de cualquiera de sus obligaciones da a la otra fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga en un plazo razonable.
c) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podría declararlo al mismo tiempo respecto de las entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

Estos literales de la Convención de Viena están más relacionados con el contrato de suministro (artículos 1604 a 1620 del Código Civil Peruano) que con el contrato de compraventa; no obstante, concuerdan con el artículo 1428 antes explicado, referente a la resolución del contrato por incumplimiento.

En virtud a lo establecido por el artículo 74 de la Convención de Viena, la forma de calcular la indemnización por daños y perjuicios se hará teniendo en cuenta primeramente el valor de la pérdida sufrida (daño emergente) y el de la ganancia dejada de obtener (lucro cesante) por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. En segundo lugar, es necesario «un incumplimiento esencial» y que además se hayan derivado perjuicios para quien sufrió tal incumplimiento.

Según el artículo 75 de la Convención de Viena, resuelto el contrato de manera razonable y en un tiempo también razonable, y si el comprador o el vendedor realiza una compra o una venta de reemplazo —respectivamente— la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio que se dio en la celebración del contrato de reemplazo.

De otro lado, el artículo 76 de la Convención de Viena, contempla los siguientes casos:

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización la podría obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o a una venta de reemplazo, de acuerdo a lo explicado en el artículo 75. No obstante, si la parte que exige la indemnización ha resuelto el contrato después de haber recibido las mercaderías, se aplicarán las reglas del precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas, en vez del precio corriente del momento de la resolución.
2) A efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega

de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir a la del primero, pues se debe considerar la diferencia que existe en el costo de transporte de un lugar a otro.

El artículo 77 de la Convención de Viena, establece limitaciones a aquella parte que invoque la acción por incumplimiento, pues señala el citado artículo que quien solicite el cumplimiento de la otra parte deberá hacerlo teniendo en consideración medidas razonables, para así facilitar que la otra parte pueda cumplir con su obligación o —de ser el caso— con el pago de la indemnización por daños y perjuicios.

Estos numerales guardan relación con lo previsto por el artículo 1138 del Código Civil Peruano, precepto referido a las obligaciones de dar bienes ciertos.

Por otra parte, diremos que el artículo 78 de la Convención sanciona a la parte que no pague el precio o cualquier otra suma adeudada en virtud del contrato celebrado. En este sentido, faculta a la otra parte a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de cualquier acción indemnizatoria. El artículo 1541 del Código Civil Peruano prevé los casos de rescisión en los cuales el vendedor debe restituir al comprador el precio recibido y pagarle una indemnización por los daños y perjuicios sufridos, lo cual concuerda con el sentido de la Convención de Viena.

El artículo 79 de la Convención consagra una norma de equidad para aquella parte que de buena fe incumple una de sus obligaciones por causas ajenas a su voluntad, la misma que —de esa forma— queda eximida de responsabilidad por la falta de cumplimiento de su obligación, siendo para ello necesario pruebe que el hecho que evitó que cumpliese con su obligación fue ajeno a su voluntad.

El artículo 1314 del Código Civil Peruano contempla una figura similar, al establecer que quien actúa con la diligencia ordinaria requerida, no es imputable por la ejecución

de la obligación o por su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso. De igual manera, el artículo 1315 del Código prevé que tanto el caso fortuito como la fuerza mayor eximen de responsabilidad a quien inejecutó una obligación.

Bajo el tenor del artículo 80 de la Convención de Viena, una parte no podría invocar el incumplimiento de la otra en la medida que tal incumplimiento ha sido causado por acción u omisión de aquella.

Por su parte, el Código Civil Peruano, señala en su artículo 1340 que el acreedor en mora asume los riesgos por la imposibilidad de cumplimiento de la obligación, salvo que obedezca a dolo o culpa inexcusable del deudor.

Resulta evidente la concordancia que existe entre estos numerales.[50]

---

[50] Continuamos con el texto de la Convención de Viena:

SECCIÓN V
EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN

Artículo 81

1) La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo a la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.
2) La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

Artículo 82

1) El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido.
2) El párrafo precedente no se aplicará:
   a) si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;
   b) si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hu-

4.1.13. Análisis comparativo de los artículos 81 a 84 de la Convención de Viena

La Sección V de las Disposiciones comunes a las obligaciones de las partes (Tercera Parte de la Convención de Viena), detalla en cuatro artículos, cuáles son los efectos que origina una resolución contractual.

Del mismo modo que en nuestro ordenamiento jurídico, la resolución del contrato libera a las partes de sus obligaciones, salvo la de indemnización.

Dejando sin efecto un contrato válido por causal sobreviniente a su celebración, la resolución se invoca judicial o extrajudicialmente, debiendo las partes restituirse las prestaciones en el estado en que se encontraran al momento de celebrarse el contrato, y si ello no fuera posible deben reem-

---

bieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o

c) si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

Artículo 83

El comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, conforme al artículo 82, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la presente Convención.

Artículo 84

1) El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses correspondientes, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.
2) El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:
   a) cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas; o
   b) cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

bolsarse en dinero el valor que tenían en dicho momento (artículos 1371 y 1372, segundo y tercer párrafos, del Código Civil Peruano).

Dentro de ese orden de ideas, la Convención de Viena en su artículo 81, determina que en virtud de la resolución contractual los sujetos quedan liberados únicamente de sus obligaciones, dejando a salvo cualquier derecho de indemnización.

El efecto restitutorio de la resolución contractual, previsto en el tercer párrafo del artículo 1372 del Código Civil Peruano, se encuentra también recogido en la Convención de Viena (artículo 81, inciso 2), precepto que plantea la posibilidad de que el contrato se haya realizado (ejecutado) total o parcialmente, siendo que la parte que haya cumplido plena o fraccionadamente puede reclamar de la otra la «restitución» de lo que haya entregado, cumplido o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, esta restitución deberá realizarse de manera simultánea.

Asimismo, la Convención de Viena destaca, al respecto, las siguientes reglas:

1. El comprador perderá el derecho a resolver el contrato o a exigir la entrega de las mercaderías, cuando este se encuentre imposibilitado de restituir las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido (artículo 82 de la Convención). Sin embargo, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan (artículo 83 de la Convención).
2. El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar, además, los intereses, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago (inciso 1 del artículo 84 de la Convención).
3. El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas, cuando deba restituirlas en todo o en parte; o cuando le sea imposible restituir-

las en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o exigido del vendedor la entrega de otras mercaderías, en sustitución de las recibidas (inciso 2 del artículo 84 de la Convención).[51]

[51] Sigamos con el texto de la Convención de Viena:

SECCIÓN VI
CONSERVACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

Artículo 85

Si el comprador se demora en la recepción de mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

Artículo 86

1) El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme el contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.
2) Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar del destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél, esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente.

Artículo 87

La parte que esté obligada a adoptar medidas para la conservación de las mercaderías podrá depositarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos.

Artículo 88

1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.
2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.
3) La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte.

4.1.14. Análisis comparativo de los artículos 85 a 88 de la Convención de Viena

La conservación de las mercaderías constituye una de las obligaciones derivadas de aquel esencial deber que tiene el vendedor de entregar el bien que vende. Vale decir, que la obligación de entrega del bien vendido implica la conservación y el cuidado de este hasta que aquella se justifique.

La Convención de Viena, dedica al respecto sus artículos 85 a 88, e indica los siguientes principios:

1. La conservación de las mercaderías es una obligación del vendedor que debe cumplirla, sea que las tenga en su poder, sea que estén en poder de terceros por cuenta de él (artículo 85 de la Convención).
2. A diferencia de nuestro Código Civil —que no contiene norma expresa al respecto— la Convención estipula la obligación, a cargo del comprador que posea las mercaderías, de adoptar las medidas que sean razonables para su conservación, aun si tiene intención de rechazarlas (artículo 86 de la Convención).
3. Dentro de la línea trazada por el numeral anterior, el artículo 87 de la Convención de Viena advierte que cualquiera de las partes que esté obligada a adoptar medidas para la conservación de los bienes, podrá de-

positarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos.[52]

---

[52] Y ahora finalizamos nuestras referencias textuales al articulado de la Convención de Viena:

PARTE IV
DISPOSICIONES FINALES

Artículo 89

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario de la presente Convención.

Artículo 90

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

Artículo 91

1) La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de Septiembre de 1981.
2) La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.
3) La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.
4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 92

1) Todo Estado Contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención.
2) Todo Estado Contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado Contratante a los efectos del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

Artículo 93

1) Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.
2) Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.
3) Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.
4) Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1) de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

Artículo 94

1) Dos o más Estados Contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.
2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.
3) Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1) desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado contratante, siempre que el nuevo Estado contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

Artículo 95

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención.

Artículo 96

El Estado contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier

momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.

Artículo 97

1) Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.
2) Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.
3) Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de la entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.
4) Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.
5) El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surte efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecha por otro Estado conforme a ese artículo.

Artículo 98

No se podrá hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

Artículo 99

1) La presente Convención entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92.
2) Cuando un Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención, salvo la Parte excluida entrará en vigor respecto de ese Estado, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer

día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.
3) Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1 de Julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1 de Julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta, de 1964), o en ambas Convenciones, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Convenciones, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.
4) Todo Estado parte de la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.
5) Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado, conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.
6) A los efectos de este artículo, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas respecto de la presente Convención por Estados partes en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o en la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, no surtirán efecto hasta que las denuncias que esos Estados deban hacer, en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones hayan surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964, a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

Artículo 100

1) La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados Contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.
2) La presente Convención se aplicará sólo a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la presente Convención respecto de los

4.1.15. Análisis comparativo de los artículos 89 a 101 de la Convención de Viena

En virtud de la última Parte de la Convención de Viena se desprende que ésta es un Tratado abierto a todos los países, siempre que sus Estados la ratifiquen, acepten o aprueben y tales instrumentos se depositen en poder del Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas.

Del análisis desarrollado podemos concluir en que la Convención de Viena no presenta oposición o contradicción con las normas peruanas internas sobre compraventa; a pesar de que aquella solo regula los contratos internacionales y no los domésticos.

4.2. Normas del Código Civil aplicables a la compraventa internacional de mercaderías

Existen diversas disposiciones del Código Civil Peruano aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Estados Contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado Contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

Artículo 101

1) Todo Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención, o su Parte II o su Parte III, mediante notificación formal hecha por escrito al depositario.
2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

HECHA en Viena, el día once de Abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

Dadas las especiales características de la compraventa internacional de mercaderías, resultan de aplicación, por excelencia, los artículos 1529, 1530, 1567, 1568, 1569, además de los numerales 900 (norma que establece que la posesión se adquiere por la tradición), 901 (precepto que señala que la tradición se realiza mediante la entrega del bien a quien debe recibirlo o a la persona designada por él o por la ley y con las formalidades que ésta establece), 903 (precepto que señala que tratándose de artículos en viaje o sujetos al régimen de almacenes generales, la tradición se realiza por la entrega de los documentos destinados a recogerlos) y 947 (norma que, como se recuerda, establece que la transferencia de propiedad de una cosa mueble determinada se efectúa con la tradición a su acreedor, salvo disposición legal diferente).

5. Los INCOTERMS

Los INCOTERMS son reglas internacionales destinadas a la interpretación de los términos más comunes en el comercio exterior, elaborados y aprobados por la Cámara de Comercio Internacional en el año de 1936, habiéndose introducido modificaciones en los años 1967, 1976, 1980, 1990 y, recientemente, aquellas que entraron en vigencia el 1 de enero del año 2000.

El objetivo de los INCOTERMS es crear un clima de confianza entre las partes y ayudarlas para la culminación exitosa de sus negociaciones, evitando malas interpretaciones, disputas, litigios y la consiguiente pérdida de dinero y tiempo.[53]

---

[53] Los términos a que se refieren los INCOTERMS se clasifican del siguiente modo:

(1) Términos de salida.

(1.1) EXW - Ex-Works (indicando lugar).

El vendedor cumple con su obligación de entrega al poner los bienes a disposición del comprador en sus instalaciones. Por ello se considera que

aquí existe una mínima obligación por parte del vendedor. El comprador efectúa los trámites de importación y exportación; además empaca, de acuerdo al transporte que se utilizará, siempre y cuando el vendedor le informe al respecto.

(2) Términos embarcados.

(2.1) El transporte no es pagado por el vendedor.

El vendedor entrega los bienes al transportista nombrado por el comprador.

(2.1.1) FCA - Free Carrier (lugar).

Este es el caso en que el embarque no se efectúa por el método tradicional sobre la borda del buque, o cuando no hay sincronización entre el contrato de transporte y el contrato de compraventa, y el vendedor entrega los bienes al transportista antes del embarque.

(2.1.2) FAS - Free Alongside Ship (lugar de embarque).

Este es el supuesto en el cual el vendedor cumple con su obligación de entrega poniendo los bienes al costado del buque o en barcazas. El comprador efectúa los trámites de exportación.

(2.1.3) FOB - Free on Board (lugar de embarque).

En esta modalidad el vendedor cumple cuando los bienes pasan la borda del buque. El vendedor tramita la exportación.

(2.2) El transporte es pagado por el vendedor.

El vendedor no asume los riesgos de pérdida o daño a los bienes, ni los gastos adicionales por eventos ocurridos luego del embarque y despacho.

Si bien el vendedor contrata el transporte, el riesgo de daño o pérdida, así como los gastos producidos luego del embarque, son de cargo del comprador.

Es así que se produce la división de costos y la división de riesgos en momentos distintos.

(2.2.1) CFR - Cost & Freight (puerto de destino).

El vendedor paga los costos y el flete, pero los riesgos se transfieren en el momento en que los bienes pasan la borda del buque. El vendedor tramita la exportación.

(2.2.2) CIF - Cost, Insurance & Freight (puerto de destino).

En este caso el vendedor está obligado a pagar los costos, el seguro y el flete, así como a tramitar la exportación.

(2.2.3) CPT - Carriage Paid To (lugar de destino).

Los términos de esta cláusula son similares a los de la CFR, pero la modalidad que nos ocupa se utiliza para transporte en contenedores o en buques tipo *roll-on —roll-off.* En este caso se efectúa la entrega cuando se ponen los bienes en custodia del transportista. El vendedor se obliga a tramitar la exportación.

(2.2.4) CIP - Carriage & Insurance (lugar de destino).

Esta cláusula es similar a la CPT, con la diferencia de que en ella el vendedor contrata el seguro.

5.1. La cláusula FOB (*Free on Board* o Libre a Bordo)

Según Luis Beltrán Montiel,[54] en este contrato, cuya sigla está formada con las iniciales de las palabras inglesas *Free on Board* —Libre a Bordo—, el vendedor cotiza un precio que abarca todos los gastos, hasta el embarque de las mercaderías a bordo del buque transportador designado por el comprador. La repartición de los riesgos entre las partes y la tradición de las mercaderías se realizan como en el contrato CIF —que veremos más adelante—, con la diferencia de que no se prevé lo referente al seguro y al flete, aspectos ambos librados a la voluntad del comprador. En consecuencia, las partes tienen sustancialmente las mismas obligaciones indicadas para la venta CIF, excepto las que corresponden al comprador de fletar un buque u obtener el espacio necesario para el transporte de los efectos, así como de pagar el costo de los certificados de origen y demás documen-

(3) Términos Arribados.

En estos términos, el vendedor efectúa todos los gastos y asume todos los riesgos para transportar los bienes a su destino.

Existen hasta cinco modalidades de términos arribados:

(3.1) DAF - Delivered at frontier (lugar).

En esta modalidad el vendedor cumple con la entrega de los bienes en la frontera y tramita la exportación.

(3.2) DES - Delivered Ex-Ship (puerto de destino).

En este caso, la entrega de los bienes se produce ya a bordo del buque. El vendedor no se obliga a efectuar los trámites de importación.

(3.3) DEQ - Delivered Ex-Quay (puerto de destino).

En estos términos, los bienes se entregan en el muelle de destino. El vendedor se obliga a tramitar la importación.

(3.4) DDU - Delivered Duty Unpaid (lugar de destino).

Estos términos exceptúan al vendedor de efectuar cualquier trámite, así como de pagar los derechos de importación.

(3.5) DDP - Delivered Duty Paid (lugar de destino).

En este caso el vendedor asume la obligación de pagar los derechos de importación. Esta es la cláusula que reúne la mayor cantidad de obligaciones por parte del vendedor.

[54] MONTIEL, Luis Beltrán. *Op. cit.*, páginas 370 y 371.

tos para la importación en el país de destino, y la prima de seguro. A partir de su puesta a bordo, los riesgos sobre las mercaderías se trasladan del vendedor al comprador.

La cláusula FOB es una de las utilizadas con mayor frecuencia en el comercio internacional de mercaderías.

Ella implica que el vendedor ejecutará su obligación de entrega cuando los bienes hayan pasado la borda del buque en el puerto escogido para el embarque. Es decir, que el comprador corre, a partir de ese instante, con los costos y riesgos de pérdida o deterioro de los bienes.

El término FOB exige al vendedor efectuar los trámites de exportación de los bienes.

Este término solo puede ser utilizado para transporte de mercaderías por vías acuáticas, vale decir por mares, ríos o lagos.

Cuando la borda del buque no tenga razón práctica, como en el caso de contenedores de tipo *roll-on—roll-off*, la utilización del término FCA resultará más apropiada.

5.1.1. Obligaciones del vendedor en la Cláusula FOB

Las obligaciones que asume el vendedor cuando se ha estipulado la cláusula FOB, son las siguientes:

5.1.1.1. Proveer los bienes y la factura comercial o el equivalente mensaje electrónico, de conformidad a lo establecido en el contrato de compraventa, además de cualquier otra evidencia conforme se hubiera estipulado.

5.1.1.2. Obtener, a su propio costo y riesgo, toda licencia relativa a la exportación, además de cualquier otra autorización oficial y cumplir con todas las formalidades aduaneras relativas a la exportación de los bienes.

5.1.1.3. El vendedor no se encuentra obligado en relación con el contrato de transporte ni tampoco con el contrato de seguro.

5.1.1.4. Entregar los bienes a bordo del buque designado por el vendedor, en el puerto indicado, en la fecha o dentro del tiempo estipulado y en la forma que resulta usual en dicho puerto.

5.1.1.5. Sujetarse a las provisiones de la quinta obligación del comprador. Esto significa que todos los riesgos de pérdida o deterioro de los bienes se transfieren en el momento en que éstos pasan la borda del buque en el puerto de embarque establecido.

5.1.1.6. Sujetarse a las provisiones de la quinta obligación del comprador. En este sentido, deberá pagar todos los gastos de los bienes hasta el momento que pase la borda del buque en el puerto de embarque escogido; así como pagar los gastos relativos a las formalidades aduaneras que resulten necesarios para la exportación, y todos los tributos y derechos que conlleve la exportación de los bienes.

5.1.1.7. Notificar al comprador que los bienes han sido entregados a bordo de la nave, así como cualquier otra notificación que permita al comprador tomar las medidas normalmente necesarias que hagan posible recibir los bienes.

5.1.1.8. Proveer al comprador, a su propio costo y sin demora (salvo pacto en contrario), del documento usual de transporte del puerto de destino convenido.

Este documento (que puede consistir, por ejemplo, en un *seawaybill* no negociable o en un documento de navegación en ríos y lagos) debe cubrir los bienes del contrato. Además, en él debe establecerse la fecha o período acordado para el embarque, posibilitando al comprador el reclamo de los bienes del transportista en su destino y, salvo pacto en contrario, posibilitar al comprador la venta de los bienes en tránsito por la transferencia del documento a un subse-

cuente comprador (conocimiento de embarque negociable) o por notificación al transportista.

Cuando este documento de transporte es emitido en varios ejemplares, todos ellos originales, un juego completo de los mismos debe ser presentado al comprador. Si el documento de transporte contiene una referencia al contrato de fletamento, el vendedor deberá también proveer una copia de este último documento.

Cuando comprador y vendedor hayan acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que hemos hecho referencia puede ser reemplazado por un equivalente mensaje electrónico de intercambio de información (EDI).

5.1.1.9. Pagar los costos de las operaciones de inspección, como son aquellas relativas a calidad, cantidad, medidas y peso, las mismas que son necesarias con el propósito de entregar los bienes en los términos de la cuarta obligación del vendedor.

El vendedor también debe proveer, a su propio riesgo, el embalaje (a menos que sea usual —para el comercio en particular— embarcar los bienes sin empaque) requerido para el transporte de dichos bienes. El empaque debe ser rotulado de manera apropiada.

5.1.1.10. Dar al comprador —a su requerimiento, gastos y riesgos— toda la asistencia destinada a obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (distintos de los mencionados en la octava obligación del vendedor), emitidos o transmitidos en el país de embarque y/o de origen, que el comprador requiera para la importación de los bienes y, si ello resultase necesario, durante su tránsito hacia otro país.

El vendedor también debe proveer al comprador, a su requerimiento, de la información necesaria para que este último contrate el respectivo seguro.

5.1.2. Obligaciones del comprador en la cláusula FOB

Las obligaciones que contrae el comprador en la cláusula FOB, son las siguientes:

5.1.2.1. Pagar el precio convenido, de la manera como se haya previsto.

5.1.2.2. Obtener, a propio costo y riesgo, toda licencia relativa a la importación, así como cualquier otra autorización oficial, y cumplir con todas las formalidades aduaneras para la importación de los bienes y, si ello fuese necesario, para su tránsito por otro país.

5.1.2.3. Contratar, a su propio costo, el transporte para los bienes desde el puerto escogido para su embarque.

5.1.2.4. Tomar posesión de los bienes, de conformidad a lo establecido en la cuarta obligación del vendedor.

5.1.2.5. Cargar con todos los riesgos de pérdida o deterioro, desde el momento en que los bienes pasan la borda del buque en el puerto de embarque.

Si no notifica al vendedor, de conformidad a lo establecido en la séptima de las obligaciones del comprador, este cargará con todos los riesgos de pérdida o deterioro de los bienes desde el día convenido o desde la fecha de expiración del período fijado para embarque, siempre y cuando, de cualquier manera, los bienes hayan sido debidamente «ajustados al contrato», vale decir claramente identificados como los bienes objeto de dicho contrato.

5.1.2.6. Pagar todos los costos relativos a los bienes desde el momento en que pasan la borda del buque en el puerto de embarque establecido.

Asimismo, el comprador está obligado a pagar todo costo adicional, ya sea porque el buque escogido no ha arribado a tiempo o porque está impedido de cargar los bienes o porque completará su carga antes de la fecha estipulada o porque el comprador no notificó al vendedor de manera apropiada (de conformidad a la séptima obligación del comprador), o por no haber previsto, de cualquier forma, que los bienes están debidamente «ajustados al contrato», esto es, claramente separados o identificados como los bienes materia del mismo.

Igualmente, el comprador está obligado a pagar todos los tributos, así como a cubrir los costos que implique el cumplimiento de las formalidades aduaneras relativas a la importación de los bienes y, si ello resulta aplicable, durante su tránsito a otro país.

5.1.2.7. Dar aviso suficiente al vendedor acerca del nombre del buque, del puerto de carga y del tiempo requerido para la entrega.

5.1.2.8. Aceptar la prueba de la entrega, de conformidad a lo establecido en la octava obligación del vendedor.

5.1.2.9. Pagar, salvo pacto en contrario, el costo de inspección de pre-embarque de los bienes, salvo si es requerido por las autoridades del país de exportación.

5.1.2.10. Pagar todos los costos y gastos que conlleve obtener los documentos o mensajes electrónicos equivalentes, mencionados en la décima obligación del vendedor, así como reembolsar aquellos costos y gastos en que el vendedor hubiera incurrido al brindar su asistencia al comprador.

5.2. La Cláusula CIF (*Cost, Insurance & Freight* o Costo, Seguro y Flete)

A decir de Montiel,[55] en este término el vendedor se obliga frente al comprador, no solo a la entrega de las mercaderías convenidas, sino, además, a contratar el seguro de ellas durante el período del transporte y a abonar el flete. De ahí la denominación de la operación, la que corresponde a las palabras inglesas *Cost, Insurance, Freight*. En el precio de la compraventa está ya incluido, no solo el valor de las mercaderías, sino también la prima del seguro y el monto del flete. Los riesgos por pérdidas o deterioros corren por cuenta del vendedor hasta que las mercancías hayan sido cargadas a bordo del buque. Por tanto, las mercaderías vendidas deben determinarse, a más tardar en el momento del embarque.

Agrega Montiel que a menudo se plantean problemas respecto de la verificación del peso y calidad de las mercaderías cargadas que, en principio, debe realizarse al embarque por cuenta del comprador, pues a partir de ese momento los riesgos se trasladan sobre este último. De efectuarse la verificación en el puerto de destino, el comprador tendrá derecho a ser indemnizado solo por las pérdidas y daños inherentes a hechos anteriores al embarque (embalajes defectuosos, vicio propio de la mercadería, etc.). No podrá, por otra parte, suspender el pago del precio hasta realizar la verificación en destino, a menos que así se haya convenido expresamente, o que pueda probarse con toda evidencia un fraude del vendedor.

Según Montiel, las principales obligaciones del vendedor consisten en embarcar, dentro del plazo convenido, las mercaderías previstas en el contrato, dando de ello aviso al comprador. Todos los gastos previos al embarque (tributos,

---

[55] MONTIEL, Luis Beltrán. *Op. cit.*, páginas 369 y 370.

estibaje, etc.), están a su cargo, pudiéndose efectuar embarques parciales a menos que el contrato los prohíba expresamente. El vendedor debe contratar el transporte hasta el puerto de destino, en un buque suficientemente veloz y que siga la ruta usual. Debe contratar, asimismo, el seguro para el tiempo del transporte, con una compañía de buena reputación, y está obligado a entregar los documentos propios de la operación —conocimiento de embarque, factura, certificados, etc.—, dentro del plazo convenido y a la persona prevista en el contrato, que por lo común suele ser un banco.

Además, el comprador debe pagar el precio de la operación, el cual incluye no solo el valor de las mercaderías sino, además, el del seguro y el flete, todo ello al recibir la documentación prevista en el contrato. Son por cuenta del comprador, salvo estipulación expresa en contrario, todos los gastos inherentes a las mercaderías, producidos desde su embarque y que no estén cubiertos por el flete, como, por ejemplo, contribución en avería gruesa, gastos de descarga, etc.; debiendo, por último, recibir la mercadería en destino.

La cláusula CIF implica que el vendedor asume las mismas obligaciones que en la cláusula CFR, pero adicionalmente debe procurar contratar un seguro marítimo contra los riesgos del comprador por la eventual pérdida o deterioro de los bienes durante el transporte. En la cláusula CIF el vendedor contrata el seguro y paga su prima.

El comprador debe advertir que en el término CIF el vendedor solo está obligado a obtener un seguro por cobertura mínima.

El término CIF implica que el vendedor retire de la aduana los bienes para su exportación.

Este término solo puede ser utilizado para transporte por mares, ríos o lagos. Cuando la borda del buque no tenga razón práctica, como en el caso de tráfico de contenedores *roll-on — roll-off*, resulta más apropiada la utilización del término CIP.

5.2.1. Obligaciones del vendedor en la cláusula CIF

En el término CIF, el vendedor asume las siguientes obligaciones:

5.2.1.1. Proveer los bienes y la factura comercial o el equivalente mensaje electrónico, de conformidad con lo establecido en el contrato de compraventa, además de cualquier otra evidencia requerida por el contrato.

5.2.1.2. Obtener, a su propio costo y riesgo, toda licencia para exportar, y cualquier otra autorización oficial que se requiera, además de realizar todas las formalidades aduaneras para la exportación de los bienes.

5.2.1.3. En relación al contrato de transporte, el vendedor debe contratar en los términos usuales, a su propio costo, para transportar los bienes al puerto escogido de destino, por la ruta usual, en una embarcación marítima (o, si fuese el caso, de río o lago) del tipo de las normalmente empleadas para el transporte de los bienes objeto del contrato.

En relación al seguro, el vendedor debe contratar, a su propio costo, el seguro de carga, en los términos acordados en el contrato, de modo tal que el comprador o cualquier otra persona que tenga interés asegurable en los bienes, podrá reclamar directamente al asegurador y proveer al comprador con la póliza de seguro u otra evidencia de la cobertura del mismo.

El seguro deberá ser contratado con aseguradores o compañías de seguros de buena reputación y, de no existir pacto en contrario, estar de acuerdo con la mínima cobertura del Institute Cargo Clauses, Institute of London Underwriters (I.L.U.) o cualquier tipo similar de cláusulas. El plazo de la cobertura de las mismas deberá regirse por lo establecido en la quinta y cuarta obligaciones del comprador.

Cuando sea requerido por el comprador, el vendedor deberá proveer, a costo del comprador, seguros de riesgo de guerra, huelgas, tiroteo y conmoción civil.

El seguro mínimo deberá cubrir el precio establecido en el contrato más un 10% (110% del valor asegurable) y deberá ser pagado en la moneda establecida en el contrato.

5.2.1.4. Entregar los bienes a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha pactada o dentro del plazo estipulado.

5.2.1.5. Sujetarse a las provisiones establecidas en la quinta obligación del comprador, cargar con todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes hasta el momento en que pasen la borda del buque en el puerto de embarque.

5.2.1.6. Sujetarse a las provisiones de la sexta obligación del comprador.

En tal sentido, deberá pagar todos los gastos de los bienes hasta que se produzca su despacho (de acuerdo a la cuarta obligación del vendedor), así como el flete y todo costo resultante de lo establecido en la tercera obligación del vendedor, incluyendo los costos de carga y descarga, que son dejados de pagar por Líneas de Transporte regulares.

El vendedor también debe pagar los gastos que conlleve el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como todos los tributos y derechos oficiales que la misma conlleva.

5.2.1.7. Dar aviso suficiente al comprador de que los bienes han sido entregados a bordo de la nave, así como cualquier otra notificación que permita al comprador tomar las medidas normalmente necesarias conducentes a recibir los bienes.

5.2.1.8. Proveer al comprador, a su propio costo, sin demora y salvo pacto contrario, del documento usual de transporte del puerto de destino acordado.

Este documento (que podría ser, por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, un *seawaybill* no negociable, o un documento de navegación en ríos y lagos) debe cubrir los bienes materia del contrato, establecer una fecha en el período acordado para el embarque, posibilitar al comprador el reclamo de los bienes del transportista en su destino y, salvo pacto en contrario, posibilitar al comprador la venta de los bienes en tránsito por la transferencia del documento a un subsecuente comprador (conocimiento de embarque negociable) o por notificación al transportista.

Cuando este documento de transporte es emitido en varios originales, un juego completo de los mismos debe ser presentado al comprador. Si el documento de transporte contiene una referencia al contrato de fletamento, el vendedor deberá también proveeer una copia de este último documento.

Cuando comprador y vendedor hayan acordado comunicarse electrónicamente, el documento antes mencionado es susceptible de reemplazarse por un equivalente mensaje electrónico de intercambio de información (EDI).

5.2.1.9. Pagar los costos de las operaciones de inspección, como son las relativas a calidad, cantidad, medidas y peso del bien, que resulten necesarias para la entrega del mismo, de conformidad a lo establecido por la cuarta obligación del vendedor.

El vendedor también debe proveer el embalaje, a su propio riesgo, a menos que sea usual para dicha operación comercial embarcar los bienes sin empaque. El empaque será el requerido para el transporte de los bienes, debiendo ser rotulado apropiadamente.

5.2.1.10. Brindar al comprador —a su requerimiento, riesgos y gastos— toda la asistencia destinada a obtener cualquier documento o mensajes electrónicos equivalentes (distintos a los mencionados en la octava obligación del vendedor), emitidos o transmitidos en el país de embarque y/o de origen, que el comprador requiera para la importación de los bienes y, de ser el caso, para su tránsito por otro país.

5.2.2. Obligaciones del comprador en la cláusula CIF

El comprador tiene las siguientes obligaciones en la cláusula CIF:

5.2.2.1. Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

5.2.2.2. Obtener, a su propio costo y riesgo, toda licencia relativa a la importación o cualquier otra autorización oficial, así como cumplir con todas las formalidades aduaneras relativas a la importación de los bienes y, si fuese necesario, para su tránsito a otro país.

5.2.2.3. El comprador no tiene obligación de contratar el transporte.

5.2.2.4. Aceptar la entrega de los bienes, si se procedió de acuerdo a lo establecido en la cuarta obligación del vendedor y a recibirlos del transportista en el puerto de destino.

5.2.2.5. Correr con todos los riesgos de pérdida o deterioro desde que los bienes pasan la borda del buque en el puerto de embarque.

Si el comprador no notifica al vendedor, de conformidad a lo establecido en la séptima obligación del comprador, este correrá con todos los riesgos de pérdida o deterioro de los

bienes a partir del día acordado o desde la fecha de expiración del período fijado para embarque, siempre que, de cualquier manera, los bienes hayan sido debidamente «ajustados al contrato», esto es, claramente identificados como los bienes materia del contrato.

5.2.2.6. Sujetarse a las provisiones de la tercera obligación del vendedor, así como pagar todos los costos relacionados a los bienes desde el momento en que fueron despachados, de acuerdo a la cuarta obligación del vendedor y, a menos que esos costos hayan sido asumidos por Líneas Navieras regulares, pagar todos los costos de los bienes durante el tránsito hasta su arribo al puerto de destino, al igual que los gastos de descarga, incluidos los gastos de muelle.

Si el comprador no da el aviso de conformidad, de acuerdo a la séptima obligación del comprador, pagará los costos adicionales que ocasionen los bienes desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del término fijado para embarque, previendo —de cualquier manera— que los bienes se hayan «ajustado debidamente al contrato», esto es, que estén claramente separados o identificados como los bienes objeto del contrato.

Igualmente el comprador debe pagar todos los derechos, tributos y otros gastos oficiales, así como los costos aduaneros y las formalidades impuestas para la importación de los bienes y, si es necesario, para su tránsito a otro país.

5.2.2.7. Dar aviso suficiente al vendedor, cuando pueda determinar el momento en que se embarcarán los bienes y/o el puerto de destino de los mismos.

5.2.2.8. Aceptar el documento de transporte, de acuerdo a la octava obligación del vendedor, si está conforme a lo estipulado en el contrato.

5.2.2.9. Pagar, salvo pacto en contrario, el costo de inspección de pre-embarque de los bienes, excepto si es requerido por las autoridades del país de exportación.

5.2.2.10. Pagar todos los costos y gastos destinados a obtener los documentos y mensajes electrónicos equivalentes, mencionados en la décima obligación del vendedor, así como reembolsar aquellos costos y gastos en que incurra el vendedor al brindar su asistencia para tal efecto.

Igualmente, el comprador debe proveer al vendedor, bajo requerimiento, de la información necesaria para obtener el seguro.

5.3. La cláusula FAS (*Free Alongside Ship* —Libre al Costado del Buque—)

Según Montiel[56] la denominación de este contrato está constituida por las iniciales de las palabras inglesas *Free Alongside Ship*, o sea «Libre al Costado del Buque». Las partes asumen obligaciones sustancialmente análogas a las que derivan de una venta FOB, con la diferencia de que el vendedor corre con los riesgos hasta el momento en que pone la mercadería al costado del buque, dentro del plazo estipulado; debiendo convenirse una manera idónea para identificar debidamente las mercaderías.

6. Jurisprudencia peruana del artículo 1580

Finalmente, podemos hacer mención de una Ejecutoria Suprema del 21 de enero de 1977,[57] la misma que al resolver el Expediente 1488/76 señaló:

---

[56] MONTIEL, Luis Beltrán. *Op. cit.*, página 371.

[57] *REVISTA DE JURISPRUDENCIA PERUANA*, número 396, año XXXVI, enero de 1977, páginas 68 a 73.

1. En los contratos internacionales por correspondencia se reputa como lugar de celebración aquel de donde partió la oferta.
2. De acuerdo a las prácticas establecidas en el comercio internacional, la remisión de las mercaderías constituye la aceptación por parte del vendedor de la oferta formulada por el presunto comprador.
3. En el comercio internacional es obligación del comprador 'procurar y proveer a su propio cargo y costo cualquier licencia de importación opermiso o cosa semejante que pueda precisar para la importación de las mercancías en el puerto de destino'.
4. En los contratos F.O.B. o C & F el riesgo de las mercancías pasa al comprador desde el momento que pasan la borda del buque en el puerto de embarque.
5. La prohibición de importar una mercancía no es causal de nulidad del contrato de compra-venta si quedó concluido para el vendedor antes de ingresar los bienes a la Aduana.
6. No procede convertir la obligación en moneda extranjera a moneda nacional al tipo de cambio señalado en el Artículo 10 del D. L. 18278 si estaba sujeta al régimen de certificados.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1580

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

El manifestado al iniciar el análisis del presente artículo.

MOMENTO Y LUGAR DE PAGO DEL PRECIO

Artículo 1581.- «El pago del precio debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos indicados en el artículo 1580, salvo pacto o uso distintos».

Antecedentes nacionales del artículo 1581

Al igual que el artículo 1580, éste no tiene antecedentes legislativos en el Proyecto de Código Civil elaborado por el Doctor Manuel Lorenzo de Vidaurre de 1836; así como tampoco en el Código Civil del Estado Nor-Peruano de la Confederación Perú-Boliviana de 1836.

De igual modo, el Código Civil de 1852 no reguló el particular; como tampoco lo hizo el Proyecto de Código Civil de 1890.

El tema tampoco fue tratado por el Primer Anteproyecto del Libro Quinto, elaborado por el Doctor Manuel Augusto Olaechea de 1925, ni por el Segundo Anteproyecto del Libro Quinto de la Comisión Reformadora de 1926.

Lo mismo ocurrió con el Proyecto de Código Civil de 1936 y con el propio Código Civil de 1936.

Es dentro del proceso del reforma al Código Civil de 1936 donde se empezó a abordar esta materia. Así, el primer antecedente nacional de este artículo se encuentra en el Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el

Doctor Manuel de la Puente y Lavalle, del año 1981, al señalar en su artículo 55 lo siguiente: «Salvo pacto o usos contrarios, el pago del precio debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos indicados en el artículo anterior».

Luego, fue el Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981, que en su artículo 1611 regulaba lo pertinente al tema: «Salvo pacto o usos contrarios, el pago del precio debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos indicados en el artículo anterior».

Por último, el Proyecto de la Comisión Revisora del año 1984, recogía en el artículo 1544, la siguiente disposición: «El pago del precio debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos indicados en el artículo 1543, salvo pacto o uso distintos».

Fuentes y concordancias extranjeras

El tema que aborda el artículo 1581 del Código Civil Peruano de 1984 también es regulado, entre otros, por el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1528) y el Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 787).[1]

---

[1] Los textos de los artículos citados son los siguientes:
— *Código Civil Italiano de 1942:*
Artículo 1528.- «Pago del Precio.- Salvo pacto o usos contrarios, el pago del precio y de los accesorios debe realizarse en el momento y en el lugar en que se verifica la entrega de los documentos indicados por el artículo anterior.

Cuando los documentos son regulados, el comprador no puede negar el pago del precio aduciendo excepciones relativas a la calidad y al estado de las cosas, a menos que éstas resulten ya demostradas».
— *Código Civil Paraguayo de 1987:*
Artículo 787.- «Salvo pacto o usos contrarios, el pago del precio y de los accesorios debe realizarse en el momento y en el lugar en que se verifica la entrega de los documentos indicados en el artículo anterior.

Cuando los documentos son regulares, el comprador no puede negar el pago del precio aduciendo excepciones relativas a la calidad y al estado de las cosas, a menos que éstas resulten ya demostradas».

Análisis

La tendencia legislativa sobre el contenido del tema ha sido la de establecer que, salvo pacto o usos contrarios, el pago del precio en una compraventa sobre documentos debe efectuarse en el momento y en el lugar de entrega de los documentos exigidos en dicho contrato.[2]

1. Momento y lugar de pago del precio en la «compraventa sobre documentos» que no constituye compraventa internacional de mercaderías

Convenimos con lo señalado por Manuel de la Puente,[3] cuando anota que la regla del artículo 1581 es congruente con la establecida por el artículo 1558 del Código Civil para el caso de la compraventa ordinaria, según la cual a falta de convenio y salvo usos diversos, el precio debe ser pagado en el momento y lugar de la entrega del bien.

Igualmente creemos, como dice el Doctor De la Puente, que el momento y el lugar de la entrega del bien queda sustituido por el momento y el lugar de la entrega de su título representativo, situación que determina que el comprador tenga que pagar el precio aun antes de que haya entrado en posesión material de la mercadería.

2. Supuesto de regularidad de los documentos. Efectos

Al analizar este artículo tengamos presente en primer lugar que el mismo, tiene como antecedente al artículo 1528

---

[2] Bajo esta línea encontramos al Anteproyecto de la Comisión Reformadora, elaborado por el Doctor Manuel de la Puente y Lavalle del año 1981 (artículo 55), el Proyecto de la Comisión Reformadora del año 1981 (artículo 1611), el Proyecto de la Comisión Revisora del año 1984 (artículo 1544), el Código Civil Italiano de 1942 (artículo 1528) y el Código Civil Paraguayo de 1987 (artículo 787).

[3] DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. *Compraventa Sobre Documentos*, página 16.

del Código Civil Italiano. Este último precepto contiene adicionalmente un párrafo que establece: «Cuando los documentos son regulares, el comprador no puede negar el pago del precio aduciendo excepciones relativas a la calidad y al estado de las cosas, a menos que éstas resulten ya demostradas». Cabe, entonces, en este punto formularnos la pregunta acerca de qué debe entenderse como documento regular. Al respecto, Messineo citado por Manuel de la Puente, señala que pueden considerarse como documentos regulares aquellos que estén redactados observando los principios que regulan su emisión, de manera que se deba excluir todo defecto de forma (la forma es elemento relevante en tales tipos de documentos); cuando sean los pactados o establecidos por los usos; cuando no estén alterados o no contengan cláusulas contrarias a las pactadas.

Sobre el particular, señala De la Puente que al hablarse de la formalidad del documento regular se está haciendo referencia solo al título representativo del bien, que es un título-valor con una forma señalada por la ley, y no a los otros documentos exigidos por el contrato o, en su defecto, por los usos, que pueden ser documentos informales.

De la Puente recuerda las palabras de Rubino, cuando señala que la ley italiana ha querido asegurar agilidad y rapidez a la ejecución de la relación. En tal sentido, la presencia de un título formalmente regular hace surgir la presunción (de hecho) también de la regularidad sustancial de la cosa por él representada. Agrega que el criterio seguido por la ley es, pues, esencialmente práctico: no se quiere necesariamente invertir la posición procesal del comprador de demandado a actor, quitándole excepciones y dejándole solo acciones; se trata solamente de una cuestión de rapidez y simplicidad de la prueba.

Concluye De la Puente anotando que la presunción de regularidad de los documentos no funciona en el sistema legal peruano, desde que este no contiene una disposición similar a la del segundo párrafo del artículo 1528 del Código Civil Italiano.

3. Momento y lugar de pago del precio en la compraventa internacional de mercaderías

Las compraventas internacionales de mercaderías se rigen, en cuanto al pago del precio, por los principios del crédito documentario, cuya temática difiere sustancialmente del pago del precio en las compraventas comunes y corrientes.

En tal sentido, Luis Beltrán Montiel[4] explica que los contratos de compraventa internacional de mercaderías, ya sean CIF, FOB, FAS, etc., tan usuales en la actualidad, plantearon en sus inicios un arduo problema: el de su forma de pago, o liquidación de la operación, punto de conexión entre ellos y el crédito documentario.

Por tal razón, a fin de percibir cabalmente el problema, debe tenerse en cuenta que en esa clase de operaciones el vendedor remite las mercaderías, o sea, las embarca, sin haber percibido el pago de ellas, ya que se trata de transacciones realizadas de plaza a plaza. Por lo tanto, la máxima dificultad del asunto estaba en resolver a qué medios se podía recurrir para dotar a la operación de mayores garantías.

Así —continúa diciendo Montiel—, para liquidarlas se apeló, en un principio, a la cláusula «pago contra documentos», es decir, que en el contrato de compraventa el comprador se comprometía a abonar el precio de la operación contra la recepción de los documentos justificativos del embarque y remisión de la mercadería y de aquellos con los que el vendedor acreditara haber satisfecho sus demás obligaciones.

Sin embargo, recuerda que la garantía que para el vendedor representaba dicha cláusula, podía tornarse ilusoria. En efecto, si a la recepción de los documentos el comprador

---

[4] MONTIEL, Luis Beltrán. *Op. cit.*, páginas 371 y 372.

se negaba a pagar, la situación del vendedor era harto complicada. Demandar al comprador implicaba accionar en jurisdicción extraña, y a ello podía sumarse su eventual insolvencia. Podría sí, pedir el remate de la mercadería en el puerto de destino, pero no era infrecuente que la negativa del comprador a cumplir el pago se debiera a una baja súbita de precio de dicha mercadería, de modo que aun aquel mismo recurso no beneficiaba al vendedor.

Montiel señala que se recurrió también a la cláusula «aceptación contra documentos», o sea pactar en la compraventa que el vendedor libraría una letra para ser aceptada por el comprador acompañada por todos los documentos relativos a la operación de que se tratare, o sea, una letra documentada. De esta manera el vendedor podía descontarla, aunque difícilmente antes de la aceptación del comprador, y obtener el pago de la operación. Pero la fórmula tampoco solucionaba los inconvenientes que traía aparejada la eventual negativa del comprador a pagar, y además, por tratarse de un documento cambiario que el vendedor descontaría, quedaba obligado frente a su tenedor. En síntesis, a decir de Montiel, subsistían los problemas anotados al mencionar el «pago contra documento», agravados por la incorporación del vendedor a una relación cambiaria.

Es así que este cúmulo de dificultades determinó el nacimiento del crédito documentario, no como especie de operación compraventa, sino como medio de liquidación de aquéllas que brindara mayores seguridades a las partes y, por tanto, actuara como factor de promoción en las operaciones de plaza a plaza.[5]

[5] El propio Montiel (MONTIEL, Luis Beltrán. *Op. cit.*, páginas 373 a 375) efectúa una interesante descripción práctica de la operación de crédito documentario y de las ventajas del mismo.

Para tal efecto, Montiel toma el caso de un vendedor domiciliado en Río de Janeiro y un comprador domiciliado en Buenos Aires.

Concertada entre ambos una compraventa de café, acordada la calidad, precio, etc., y suponiendo que la venta se concrete CIF, restaría tan solo establecer la forma de pago. Al exportador (vendedor brasileño) le interesará rodearse de las mayores garantías y solicitará a tal efecto que la transacción se liquide mediante un crédito documentario. El comprador (importador argentino) podrá estar interesado en esa modalidad dada la función que el instituto eventualmente es capaz de desempeñar en materia financiera.

En este estado de cosas resulta ya posible observar el mecanismo de la operación a través de lo que corresponde hacer a cada uno de los sujetos intervinientes.

En tal sentido, y dentro de los pasos que deben seguirse, tenemos a las obligaciones del comprador. Este, en cumplimiento del contrato de compraventa, deberá dirigirse a un banco de su plaza —en la hipótesis, Buenos Aires—, solicitando la apertura de un crédito a favor del vendedor por el importe que demanda la operación de compraventa base.

Dicho crédito lo abrirá, ya proveyendo de fondos al banco —condición sólo teórica—, ya haciendo uso del crédito que por el mismo valor le conceda la institución bancaria con que actúe. Y aquí aparece el papel financiero anteriormente anotado. La intervención de un ente bancario posibilita que la operación se lleve a cabo sin la previa disposición e inmovilización de fondos. De ahí la difusión mundial del instituto.

En la solicitud que el comprador presentará al banco le hará saber la clase de mercaderías adquiridas, los documentos contra los cuales debe pagarse y las demás condiciones de la compraventa estipulada.

El banco que procede a la apertura del crédito, se denomina banco acreditante o emisor, y su relación, primeramente con el comprador y después con el vendedor, es totalmente ajena a la operación de compraventa que subyace en el ejemplo utilizado. A los fines del crédito documentario, el comprador pasará a denominarse solicitante.

En lo relativo a las obligaciones del banco acreditante o emisor, señala Montiel que abierto el crédito a favor del vendedor, el banco se dirige a aquel mediante la llamada carta de crédito y pone en su conocimiento, por ese conducto, que abonará o aceptará la letra que gire —según la obligación que el banco contraiga—, contra la entrega, dentro de un plazo determinado, de los documentos adecuados al tipo de venta pactado. Siguiendo con el ejemplo CIF propuesto por Montiel, el vendedor deberá presentar al banco: factura de origen, juego completo de conocimientos que revelen el embarque de las mercaderías, póliza de seguro y demás documentos que se estipulen, como podría ser el caso de certificados de calidad, análisis y otros.

Contra la presentación de esos documentos, el banco procederá a abonar el importe del crédito, o a aceptar la letra librada por el vendedor. Su tarea respecto de la documentación se circunscribe a un mero contralor formal. No se extiende a la inspección del cargamento objeto de la operación de compraventa y transporte por agua. Su función de control se ciñe, por tanto, al aspecto extrínseco de la documentación.

Dada la circunstancia de la limitada concepción del artículo 1581 del Código Civil Peruano, y conocido el hecho de que en la compraventa internacional de mercaderías el pago se efectúa a través del crédito documentario, en la práctica el ámbito de aplicación del numeral bajo comentario resulta excepcional, de modo que la última parte del mismo cuando hace referencia —como salvedad—, al pacto o usos distintos, constituye regla mayoritaria.

Debe recordarse, finalmente, que el crédito documentario se rige en la actualidad por las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, cuyo texto revi-

---

Como el banco acreditante o emisor se halla en Buenos Aires, la notificación al vendedor poniendo en su conocimiento la apertura del crédito, su plazo de vigencia, etc., la hará por intermedio de una sucursal propia radicada en Río de Janeiro o por otra casa bancaria independiente. En la última hipótesis el banco a quien se encomiende tal gestión se denominará banco notificador.

El vendedor, al integrar el instituto del crédito documentario, se denominará beneficiario.

En lo que respecta a las obligaciones del vendedor, Montiel expresa que después de cumplir con las obligaciones propias de la clase de compraventa de que se trate (contratación del seguro, pago del flete, embarque de mercadería, en el ejemplo CIF citado), deberá presentar la documentación correspondiente al banco, quien, previo examen de ella, le abonará el crédito o aceptará la letra que libere.

Por otra parte, en relación a las ventajas que ofrece el instituto del crédito documentario, Montiel considera que son, fundamentalmente, cuatro.

La primera consiste en que el vendedor (beneficiario) percibirá el importe de la compraventa en su propia plaza, en este caso Río de Janeiro, ya sea de manera directa si el banco acreditante tiene sucursal en su domicilio, ya librando una letra contra el banco acreditante que descontará fácilmente en su plaza a causa de la confianza que toda institución bancaria inspira. Y lo interesante del caso es que, generalmente descontará dicha letra en el banco notificador, quien ya conoce la operación y sabe de la solvencia del banco que le encomendó la notificación al vendedor, cerrándose así el circuito de la operación.

La segunda ventaja consiste en que el crédito documentario contará con el respaldo que un banco siempre constituye en toda operación, y eventualmente dos, según la clase de crédito documentado. Siempre frente a él se-

sado data del 10 de marzo de 1993,[6] el mismo que consta de 49 artículos.

Propuesta de eventual modificación legislativa del artículo 1581

Este artículo podría ser derogado.

Fundamento

Lo expuesto a razón del análisis del artículo.

---

guirá obligado el comprador, pues la operación yacente —compraventa— genera obligaciones ajenas a las emergentes de la apertura del crédito.

La tercera ventaja consiste en que el comprador (solicitante) contará con una institución en el lugar de embarque que inspeccionará los documentos presentados para proceder después a hacer efectivo el crédito.

Y la cuarta ventaja consiste en que el crédito documentario, a su vez, sirve como medio de allegar fondos al comprador de acuerdo con la función financiera que puede cumplir el instituto.

Finalmente, precisa Montiel que resulta notorio que las circunstancias servirán para rodear a la operación de mayores garantías de seguridad.

[6] CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL. CCI. *Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios.* Cámara de Comercio Internacional, París, mayo de 1993. Traducción española, Barcelona, Octubre de 1993.

El *Tratado de la Venta*, se terminó de
imprimir en el mes de noviembre del 2000
en los talleres de Editorial e Imprenta
DESA S.A. (Reg. Ind. 16521)
General Varela 1577,
Lima 5, Perú

PRÓXIMOS TÍTULOS

Las Conversaciones entre el Perú y Chile para la Ejecución del Tratado de 1929
Fabián Novak

Ideas sobre qué es aprender (y enseñar) derecho en un pregrado
(Colección Magis)
Marcial Rubio

La luna en el agua
(Colección Orientalia)
Ilia y Javier Sologuren



Tratado de la Venta

«En esta obra Mario Castillo Freyre analiza exhaustivamente cada uno de los preceptos del Código Civil de 1984, con una prolijidad que realmente abruma. Primero transcribe todas las fuentes nacionales de cada precepto; luego ingresa a la legislación comparada; a continuación efectúa un análisis singularmente exhaustivo de la norma jurídica que está estudiando, en la que cita, para ello, relevante doctrina civil y jurisprudencia; y, cuando lo juzga conveniente, plantea propuestas de modificación o, eventualmente, la supresión del artículo. Y todo ello lo hace con profundidad y pulcritud.

Estoy seguro en no equivocarme al afirmar que, si una persona interesada en las ciencias jurídicas, cualquiera que sea la legislación a la que apele, desea conocer, cabalmente, los alcances de las normas previstas para el Contrato de Compraventa, tendrá que recurrir, necesariamente, a la lectura de la obra de Mario Castillo Freyre. Ella tiene esa trascendencia porque, cualesquiera que sean los avatares que depare el destino a una normatividad fundamental, el trabajo de Mario Castillo Freyre subsistirá en el tiempo».

Felipe Osterling Parodi