

LA VENTA DE COSA AJENA. EN EL CÓDIGO CIVIL

Por Leopoldo AGUILAR
Director del Seminario de
Derecho Civil de la Fa-
cultad de Derecho de la
U.N.A.M.

I. EL PROBLEMA

Los artículos 2270 y 2271 del Código Civil vigente dicen así:

“ART.—2270.—La venta de cosa ajena es *nula* y el vendedor es responsable de los daños y perjuicios si procede con dolo o mala fe; debiendo tenerse en cuenta lo que se dispone en el título relativo al Registro Público para los adquirentes de buena fe”.

“ART. 2271.—El contrato quedará *revalidado*, si antes de que tenga lugar la evicción adquiere el vendedor, por cualquier título legítimo, la propiedad de la cosa vendida”.

No pueden ser más cortos los artículos transcritos y es difícil dar otro ejemplo en el que tan pocas líneas se planteen tantos problemas y se presenten tantas dudas.

Empecemos: el primero de ellos, según sus términos, sanciona con *la nulidad* la venta de cosa ajena, solución que parece justa, porque la venta de cosa ajena siempre será un acto ilícito y aún delictuoso cuando el vendedor lo celebre a sabiendas de que no le pertenece. Luego la primera solución que se ocurre es que se sancione con una nulidad absoluta, por tratarse de una infracción a leyes de orden público o que salvaguardan las buenas costumbres. Sin embargo, el siguiente artículo permite la *revalidación* del contrato, característica inherente a las anulabilidades.

A pesar de la nulidad que decreta, el contrato surte efectos entre los contratantes, al menos para fijar los daños y perjuicios que sufra el comprador; pero no en todo caso, sino cuando el vendedor proceda con *dolo*, es decir, —según lo estatuye el art. 1815 del Código Civil—, “cuando emplee alguna sugestión o artificio para inducir a error al comprador o mantenerlo

en él"; o bien, cuando sea de *mala fe*, es decir, conforme al mismo precepto, "cuando disimule el error en que se encuentra el comprador, una vez conocido". El dolo es activo, en cambio la mala fe es pasiva.

El contrato nulo de venta de cosa ajena, puede servir de justo título para la usucapión.

Otra observación: la revalidación de la venta no la producen las partes, sino el verdadero propietario de la cosa vendida indebidamente, pues es él quien posteriormente enajena la cosa al vendedor de cosa ajena, y la revalidación se produce a pesar de no ser parte en el contrato celebrado.

En otras palabras: al analizar los artículos 2270 y 2271 del C.C. notamos numerosas consecuencias desconcertantes, que contrarían las reglas legales que reglamentan la nulidad, motivando la necesidad de estructurar una solución específica.

Durante el desarrollo de este trabajo trataremos de dar contestación a estas interrogantes.

II. TERMINOLOGIA

a). Para el debido planteamiento del problema y para analizar las diversas soluciones doctrinales y de derecho positivo que suscita la venta de cosa ajena, nos ha parecido indispensable estudiar la terminología que se ha empleado por el legislador.

El art. 2271 del C.C. expresa que el contrato de venta de cosa ajena quedará *revalidado* si el vendedor adquiere, por cualquier título, la propiedad de la cosa vendida; por consecuencia, es necesario desentrañar el significado de esta palabra.

El Diccionario de la Lengua Española, editado por la Real Academia, nos dice:

Revalidar. Ratificar, confirmar, o dar nuevo valor y firmeza a una cosa.

Ratificar. Aprobar o confirmar una cosa que se ha dicho o hecho, dándola por valedera y cierta.

Confirmar. Su segunda acepción es revalidar lo que ya está aprobado.

Es indudable que desde el punto de vista gramatical existe cierta equivalencia entre los anteriores vocablos, puesto que revalidar es ratificar o confirmar; a su vez, ratificar quiere decir que se aprueba o confirma una cosa que se ha dicho o hecho, dándola por valedera y cierta, lo que equivale a dar nuevo valor y firmeza a lo que se ha dicho o hecho, y confirmar equivale a revalidar lo que ya está aprobado.

Aplicando los anteriores significados a lo dispuesto por el art. 2271 del C.C. resulta que la venta de cosa ajena *se revalida*, es decir, recibe nuevo valor y firmeza, se aprueba o se confirma, dándola por valedera y cierta, si antes de que tenga lugar la evicción, el vendedor adquiere su propiedad por cualquier título legítimo.

b). Pasemos, ahora, a determinar la connotación jurídica de las palabras revalidar, ratificar y confirmar.

Hasta donde he podido investigar, *revalidar* no es término esencialmente jurídico y¹ por lo que se refiere a este trabajo, ya que son sinónimos, sólo nos ocuparemos de la *ratificación* y de la *confirmación*, que sí tienen un significado esencialmente jurídico.

Lozano, en su Diccionario de Legislación y Jurisprudencia, define la *ratificación*, como la confirmación o aprobación de lo que hemos dicho o hecho, o de lo que *otro ha hecho en nuestro nombre*, y agrega que la *revalidación* es un acto por el cual un matrimonio inválido adquiere validez y eficacia, a veces con efecto retroactivo.

Baudry Lacantinerie, en su *Precis*,² nos dice, tomando la definición de Aubry y Rau, que la *confirmación* es el acto jurídico por el cual una persona hace desaparecer los vicios con los cuales se encuentra viciada una obligación, en contra de la cual puede ejercitarse, para atacarla, las acciones de nulidad o de rescisión.

Agrega que aunque el legislador emplea como sinónimas las palabras *confirmación* y *ratificación*, en los arts. 1333-1340 y 1311, deben sin embargo distinguirse cuidadosamente. Que la *ratificación* propiamente dicha consiste en la declaración que hace una persona, de tomar por su cuenta los actos que un tercero ha celebrado en su nombre, sin haber recibido mandato, —arts. 1239 y 1998—; que consiste en la aprobación— dada después de celebrado un acto llevado a cabo por una persona sin poder; que equivale a un mandato otorgado cuando el acto se ha consumado. Agrega que la *ratificación* así entendida, no ofrece ninguna similitud con la *confirmación* reglamentada por el art. 1998, que se refiere a la obligación contraída por el mandatario excediéndose de los límites del poder.

El Diccionario de Derecho Privado de Editorial Labor, en la voz *confirmación*, reproduce la definición de Pérez Alguer y nos dice que es una manifestación de voluntad unilateral de aquella parte a quien compete el

¹ D. Canónico. Diccionario de Derecho Privado, Editorial Labor, Voz Convención. Acto por el que un matrimonio inválido adquiere validez y eficacia a veces con efecto retroactivo.

² G. BAUDRY LACANTINERIE, *Precis de Droit Civil*, Douzième Edition, 1921.

derecho de impugnar, hecha expresa o tácitamente, después de que ha cesado la causa que motiva la impugnabilidad y con conocimiento de ésta, y por la cual se extingue aquel derecho, purificándose el negocio anulable de los vicios de que adoleciera desde el momento de su celebración.

Transcribe la definición de Ruggiero, quien expresa: confirmación es la declaración de voluntad de aquél a quien corresponde el derecho de impugnación, de no querer usar de este derecho, es una renuncia a la facultad de pedir la anulación, y como tal, es un acto unilateral que se perfecciona con la declaración del confirmante.

Por último, se refiere a la definición de Valverde y Valverde. Por la confirmación se hace desaparecer el vicio del acto anulable, de tal manera que queda tan perfecto que es considerado como si no hubiera tenido nunca imperfección o defecto.

Este autor sí distingue entre *confirmación* y *ratificación* y nos dice que la ratificación se distingue de la confirmación en que ésta se aplica a los contratos celebrados en nombre de otro sin representación o excediéndose de la conferida.

Señala como formas de la confirmación la expresa y la tácita y señala como requisito de ella el siguiente: deseo de extinguir la acción de nulidad y como efecto, la *convalidación del acto retroactivamente, siempre que no se perjudique a terceros.*

Los hermanos Mazeaud, en su obra *Derecho Civil*,³ expresan que la *confirmación* es el acto por el cual una persona hace que desaparezcan los vicios del contrato cuya nulidad había podido invocar. Expresan que es una renuncia la acción de nulidad relativa o rescisión. Señalan como requisitos de la confirmación que el acto sea anulable, es decir, afectado de nulidad relativa o rescindible, que se haga con conocimiento preciso del vicio que afecta el acto y con la intención de subsanarlo y que la confirmación, a su vez, esté exenta de vicios, especialmente del que haya de borrarle.

Messineo, en su *Manual de Derecho Civil y Comercial*,⁴ expone: en los casos de exceso o de violación de la procura, o de defectos en el poder, el interesado provee con un acto suyo unilateral, a *ratificar* la actuación del representante infiel o del seudo representante, que como sabemos, no es nula, sino *ineficaz*. La ratificación equivale a la procura y opera con efecto retroactivo.

³ MAZEAUD, Henri León, y Juan, *Lecciones de Derecho Civil*, Parte Segunda, Vol. No. 309. Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires.

⁴ MESSINEO, Francesco, *Manual de Derecho Civil y Comercial*, Ediciones Jurídicas Europa-América, Tomo II, No. 16-a, párrafo 41.

Posteriormente,⁵ el mismo autor nos dice: que el negocio anulable es susceptible de *convalidación* o sanatoria, por parte del sujeto al que corresponde el poder de invalidarlo y que tiene el efecto de hacer impugnabile el negocio anulable y definitivos los efectos que el mismo había producido.

Agrega que la *convalidación* puede ser expresa cuando el acto contenga la mención del negocio y del motivo de la anulabilidad, y la declaración de que mediante el acto se le quiere convalidar; o bien, tácita, y ésta consiste en la ejecución voluntaria, aun parcial, del negocio, siempre que se efectúe por quien tenía conocimiento de la existencia del vicio. Que propiamente la convalidación no elimina el vicio, sino sólo sus efectos, mediante una declaración correctiva y confirmativa; esta especie de renuncia al derecho de obtener la anulación, con efecto retroactivo; así la convalidación resulta ser un acto unilateral y es válida sin necesidad de aceptación.

En el mismo párrafo,⁶ expresa que un paralelo rápido entre convalidación y ratificación permite establecer que la falta de convalidación influye sobre la validez y deja abierta la posibilidad de la anulación del negocio; la falta de ratificación suspende por tiempo indeterminado la eficacia del negocio, y que no se aplica a la convalidación el poder de interpelación de que trata el art. 1399, *poder que es propio del instituto de la ratificación.*

Planiol y Ripert en su Tratado Práctico de Derecho Civil Francés,⁷ definen la *ratificación* diciendo que en lugar de haberse dado el poder de representación previamente al acto, puede ser conferido después, y agregan, que en este caso hay ratificación. Los citados autores concretan su definición en los siguientes términos: la *ratificación* es una manifestación de voluntad, unilateral, que debe emanar del representado mismo, si es capaz, o de una persona que tenga facultad de darla.

Expresan que es distinta de la *confirmación* del art. 1338 del C.C. y puede, salvo el caso de que se trate de un acto solemne, ser expresa o tácita, art. 1998; que desde que tiene lugar y aún sin que el contratante haya podido aceptarla o conocerla, la ratificación liga al representado hacia el tercero contratante, como si él hubiera tenido mandato previo, con efecto retroactivo al día en que el contrato fue otorgado por el representante.

En nuestro concepto es René Demogue,⁸ en su tratado de Las Obligacio-

⁵ *Ob. cit.*, Tomo II, No. 9, letra b), párrafo 41.

⁶ *Ob. cit.*, Tomo II, No. 9, letra c), párrafo 41.

⁷ PLANIOL, Marcel y RIPERT, Georges, *Traité Pratique de Droit Civil Français*, Tomo VI, número 64, édition 1930, Librairie General de Droit & de Jurisprudence, París.

⁸ DEMOGUE, René, *Traité des Obligations en General*, Tomo I núm. 118, édition 1923, Librairie Arthur Rousseau, Rousseau & Cia.

nes en General, quien aclara el problema de la distinción entre ratificación y confirmación, mediante la siguiente exposición. Nos dice que cuando un representante ha contraído una obligación para la cual no tenía poder suficiente, es un caso en el que el representado no está obligado; que sin embargo, el acto puede ser cubierto por la *ratificación*, art. 1998 del C.C.

Este es un caso diverso a cuando un acto *emanado del interesado mismo* está viciado de nulidad relativa, en este supuesto la irregularidad no podría desaparecer sino mediante la *confirmación*, institución prevista en el art. 1338.

Sigue diciendo que la *ratificación* supone un acto *inoponible* a aquél por quien se ha hecho, *que no es un acto nulo*. Se pregunta: ¿qué en todos los casos en que se regularize un acto *inoponible* hay *ratificación* en el sentido del art. 1998?

Distingue la *ratificación por adjunción de persona*, que consiste en el caso de que alguien ha hecho en su nombre un acto concerniente al patrimonio de otro.

En cambio, la ratificación prevista por el art. 1998 del C.C. supone un acto jurídico cualquiera: contrato, pago, etc., ejecutado *procuratio nomine*, sea por un mandatario o gerente de negocios, sea por el que ha prometido el hecho de otro. Llega a la conclusión que es preferible, en ausencia de jurisprudencia, hablar de un *acto inoponible*, sujeto a ratificación.

Manifiesta que, en resumen, existe *ratificación* en el sentido del art. 1998 siempre que un acto otorgado irregularmente en la forma, por una persona hablando *en nombre de otra*, esta última hace penetrar en su patrimonio las consecuencias de este acto, que le era, hasta entonces, extraño. La ratificación tiene efectos retroactivos entre las partes, pero no respecto de terceros.

Para la debida comprensión de las anteriores opiniones estimamos conveniente transcribir las disposiciones legales del C. de Napoleón y del Italiano a que se refieren las anteriores opiniones.

CODIGO DE NAPOLEON

“Art. 1338.—El acto de confirmación o ratificación de una obligación en contra de la cual la ley admite la acción en nulidad o rescisión, no es válida sino cuando en ella se encuentra la substancia de esta obligación, la mención de los motivos de la acción de rescisión y la intención de reparar el vicio sobre el cual la acción se funda. A falta de acto de confirmación o ratificación, es suficiente que la obligación sea ejecutada voluntariamente después del tiempo en el cual la obligación pudiera válidamente ser confirmada o ratificada. La confirmación, ratificación, o eje-

cución voluntaria en las formas y en el tiempo determinado por la ley, importa la renuncia a las acciones y excepciones que se pudieran oponer en contra de este acto, sin perjuicio, sin embargo, del derecho de los terceros”.

“Art. 1998.—El mandante está obligado a cumplir las obligaciones contraídas por el mandatario, conforme al poder que le ha sido dado. No está obligado a lo que pudo ser hecho en exceso sino en tanto que lo ha ratificado expresamente o tácitamente”.

CODIGO CIVIL ITALIANO

“Art. 1398.—Representación sin poder.—El que hubiere contratado como representante sin tener poderes para hacerlo o excediendo los límites de las facultades que se le hubiesen conferido, será responsable del daño que el tercero contratante haya sufrido por haber confiado sin su culpa en la validez del contrato”.

“Art. 1399.—Ratificación.—En la hipótesis prevista por el artículo precedente, el contrato podrá ser ratificado por el interesado observando las formas prescritas para su conclusión. La ratificación tiene efecto retroactivo, pero quedan a salvo los derechos de los terceros. El tercero y el que hubiese contratado como representante podrán de acuerdo, disolver el contrato antes de la ratificación. El tercero contratante puede invitar al interesado a pronunciarse sobre la ratificación, asignándole un término, vencido el cual, frente al silencio, se entenderá negada la ratificación. La facultad de ratificación se transmite a los herederos”.

“Art. 1444.—Confirmación. El contrato anulable podrá ser confirmado por el contratante a quien corresponda la acción de anulación, mediante un acto que contenga la mención del contrato y del motivo de la anulabilidad y de la declaración de que quiera confirmarlo. El contrato quedará también confirmado si el contratante a quien correspondía la acción de anulación lo hubiese ejecutado voluntariamente conociendo el motivo de la anulabilidad. La confirmación no tendrá efecto si el que la efectúa no estuviese en condiciones de concluir válidamente el contrato”.

De la exposición de Demogue se deduce que, según él, existirá *ratificación* cuando un representante, sin poder suficiente, contrae una obligación y entonces el acto resulta *inoponible* al que se trató de representar, y no existe nulidad del mismo.

En cambio existirá la *confirmación* cuando el acto emana del mismo interesado y está viciado con nulidad relativa, la que desaparece mediante ella.

DERECHO MEXICANO

Las disposiciones legales sobre inexistencia y sobre nulidad constantemente hacen referencia a la *confirmación*, ya sea para decir que no procede o por el contrario que sí es procedente; en cambio, pocas veces se refieren a la *ratificación*. En efecto: los artículos 2224, 2226, 2231, 2233 y 2235 del C.C. aluden a la *confirmación* y concuerdan con la definición que de ella ha dado Demogue, pues si se consultan dichos preceptos vemos que hacen referencia a que no son confirmable los actos inexistentes o nulos, y en cambio sí lo son los anulables; sin embargo, de su redacción se deduce que el acto confirmatorio emana de las partes en el contrato.

Por lo que hace a la *ratificación*, la encontramos mencionada en el artículo 2234, al expresar éste que el cumplimiento voluntario por medio del pago, novación o por cualquier otro modo se tiene por *ratificación* tácita y extingue la acción de nulidad.

Por otra parte, existe una definición legal de *ratificación*, la que después veremos si es aplicable a nuestro tema. Esa definición nos la da el artículo 1802 C.C., que estatuye:

“Los contratos celebrados a nombre de otro por quien no sea su legítimo representante, serán nulos, a no ser que la persona a cuyo nombre fueron celebrados los ratifique antes de que se retracten por la otra parte. La *ratificación* debe ser hecha con las mismas formalidades que para el contrato exige la ley. Si no se obtiene la *ratificación*, el otro contratante tendrá derecho de exigir daños y perjuicios a quien indebidamente contrató”.

1. El maestro Eduardo Pallares en su *Diccionario de Derecho Procesal Civil*, en la voz *ratificación*, expresa: “Es un acto jurídico que convalida un acto nulo, cuando la causa de la nulidad consiste en la falta de legitimación o de capacidad de la persona que lo ejecutó. La *ratificación* se lleva a cabo por la persona que debió ejecutar o autorizar el acto nulo”. Después se refiere a la definición que de esta voz da el *Diccionario de la Lengua Española* y nos dice que: “es la acción de aprobar o confirmar una cosa que se ha dicho o hecho, sentándola como cosa cierta y de efectos jurídicos. Comprende tanto los actos hechos por uno mismo como los ejecutados por otro en nuestro nombre a los que se dan, por el hecho de la *ratificación* un valor de cosa

mandada". Agrega que tiene efectos retroactivos y puede servir para convalidar actos nulos.

Refiriéndose a la convalidación, expresa que según Carnelutti, el acto procesal nulo se convierte en válido mediante la convalidación que es de tres especies: la confirmación, la ratificación y la aquiescencia; que las tres constituyen un nuevo acto por el cual desaparece el vicio que produjo la nulidad del acto convalidado; que cuando el acto nulo es una declaración, se convalida mediante otra declaración que corrija los vicios de la primera y que a la segunda se le llama confirmación; que si el acto es nulo por la falta de capacidad o legitimación del agente que lo ejecutó, se convalida mediante la ratificación de quien representa al incapaz o está legitimado para efectuarlo, y finalmente, la aquiescencia consiste en la conformidad de la persona a quien perjudica la nulidad del acto, la cual en lugar de prevalecerse de ésta, acepta el acto como si fuese válido; agrega que es característica de las tres formas de convalidar el acto nulo, que se retrotraiga en sus efectos; en virtud de ellos el acto se considera válido desde que comenzó a existir.

2. El maestro emérito Dr. Don Manuel Borja Soriano, en su obra Teoría de las Obligaciones,⁹ nos dice: citando a Laurent, que la ratificación consiste en confirmar, y purgar el vicio que contamine a una obligación renunciando el derecho de prevalecerse de él para pedir la nulidad; que es una manifestación de voluntad y puede efectuarse expresa o *tácitamente*; que es expresa, cuando la voluntad de aquel que renuncia a la acción de nulidad resulta de una declaración formal, es decir, de una declaración hecha por algunas palabras. Nótese que el citado maestro considera como sinónimas la ratificación y la confirmación.

Agrega, que el mismo Laurent expresa que, a falta de auto de confirmación, basta que la obligación sea ejecutada voluntariamente para que el vicio que la hacía nula quede borrado, pero supone la capacidad de renunciar a la nulidad y que quien hace la renuncia conocía el vicio, y a esto le llama confirmación tácita, por lo que la voluntad de hacerlo resulta de un hecho en lugar de una declaración por medio de palabras, agregando que la confirmación obra retroactivamente.

En la obra citada¹⁰ fundándose en la autoridad de Baudry Lacantinérie y de Días Ferreira, nos dice que la *ratificación*, en los contratos celebrados a nombre de otro sin ser su representante, equivale a un mandato retroactivo

⁹ BORJA SORIANO, Manuel, *Teoría de las Obligaciones*, Tomo I, Cap. V, Sección 2a., Tit. II, párrafo 285, edición 1939 de Librería de Porrúa Hnos. y Cía.

¹⁰ *Ob. cit.*, Título IX, Capítulo III, párrafo 334.

y significa que el representado obraba en contra para que valga como si lo hubiera celebrado su verdadero representante, y a continuación agrega esto que es muy importante: “*La ratificación, pues, de que tratan los artículos 1285 del Código de 1884 y 1802 del Código de 1928 es de naturaleza distinta a la ratificación o confirmación que hemos estudiado al tratar de la nulidad, especialmente de la relativa y a que se refieren los artículos 1677 y 1679 del Código de 1884, 2231 y 2233 del Código de 1928, pues de esta ratificación como sabemos, no son susceptibles los contratos inexistentes*”.

III. OPINIONES DOCTRINALES SOBRE LA VENTA DE COSA AJENA

1. *Doctrinas que no sancionan con la nulidad la venta de cosa ajena.*

Es indudable que el primer antecedente doctrinal y legal que debemos buscar, a propósito de la venta de cosa ajena, debe ser en el Derecho Español, no sólo porque nuestras instituciones jurídicas generalmente están fundadas en antecedentes españoles, sino porque, como lo veremos después, en su reglamentación legal establece uno de los tipos de solución al problema.

Los artículos que insertamos a continuación son los aplicables:

Artículo 1445.—“Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a *entregar* una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente”.

Artículo 1450.—“La venta se perfeccionará entre comprador y vendedor, y será *obligatoria* para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan *entregado*”.

Basta la lectura de los preceptos antes transcritos para darse cuenta de que en Derecho Español *la transmisión de la propiedad no se opera como un efecto del contrato*, sino que es necesaria *la entrega, o sea la traditio romana*. Veamos ahora cómo se reglamenta.

Artículo 1461.—El vendedor está obligado a la entrega y sancamiento de la cosa objeto de la venta”.

Artículo 1462.—Se entenderá entregada la cosa vendida, cuando se ponga en poder y *posesión* del comprador. Cuando se haga la venta mediante escritura pública, el otorgamiento de ésta equivaldrá a la entrega

de la cosa objeto del contrato, si de la misma escritura no resultare o se dedujere claramente lo contrario”.

Estas disposiciones del Código Español consagran la solución romana de la entrega simbólica y la última solución de Justiniano de su sustitución por el otorgamiento y firma del título. Para los bienes muebles, el art. 1463 tiene por hecha la *traditio* mediante la entrega de las llaves del local en que se encuentran encerrados, semejante a la *traditio longa manu* del Derecho Romano.

Como consecuencia de lo anterior, en este sistema legislativo no existe propiamente el problema de la venta de cosa ajena, ya que no era una obligación, la transferencia de la propiedad, siempre que hubiere una posesión pacífica de ella.

Sin embargo, el propio Código reglamenta el saneamiento para el caso de evicción. Esta incongruencia aparente terminará al tener en cuenta que el art. 1474 estatuye que el saneamiento se efectuará, en primer lugar, cuando el comprador sea privado de la *posesión* legal y pacífica de la cosa vendida; en el mismo sentido tendrá que interpretarse el artículo siguiente que la define como la privación (debe entenderse de la posesión) por sentencia firme, en virtud de un derecho anterior, de todo o parte de la cosa comprada.

A pesar de las disposiciones legales antes enunciadas, la Doctrina nos dice que además de la entrega de la cosa, debe transmitir la propiedad. Así Felipe Sánchez Román, en su obra Estudios de Derecho Civil,¹¹ define la compraventa así: “Entendemos por compra-venta un contrato principal, consensual, bilateral, oneroso, generalmenae conmutativo, por el cual una persona se obliga a transferir a otra *el dominio de una cosa*, mediante la recíproca obligación de entregar ésta a aquélla una cantidad estipulada con el carácter de precio.” Y además, al tratar de la responsabilidad de evicción, vuelve a insistir en que consiste en “la de mantener y garantizar al comprador en la pacífica posesión de la cosa vendida.”

Se refiere a la venta de cosa ajena¹² y expresa:

“36.—Primera Venta de cosa ajena en nombre propio o del dueño.—

La venta de cosa ajena hecha en nombre de quien la vende, por el principio de que *nemo dat quod non habet*, será *ineficaz* para el cumplimiento

¹¹ SÁNCHEZ ROMÁN, Felipe, *Estudios de Derecho Civil*, Tomo IV, Sección II, Capítulo XX, núm. 7, edición Segunda, 1899, Est. Tipográfica “Sucesores de Rivadeneyra”, Madrid.

¹² *Ob. cit.*, núm. 36.

de su fin, que es la traslación del dominio de lo vendido al comprador; pero la ley provee a los efectos especiales que tal compraventa de cosa ajena ha de producir entre el comprador y el vendedor. . .” “Si el vendedor de cosa ajena no la vende en nombre propio, sino en el de verdadero dueño, el contrato será eficaz sólo en dos casos, a saber, cuando el vendedor tenía autorización suficiente del dueño, o cuando éste ratificó la venta hecha por él.”

Valverde y Valverde en su Tratado de Derecho Civil Español¹³ sigue el mismo punto de vista, pero su explicación es más clara, según lo dice:

“En España, el Forum judicum, la conocí con el nombre de vendiciones, el Fuero viejo y las Partidas con el de vendidos y compras, algunos códigos modernos hablan solamente de ventas, y otros denominan a este contrato compraventa. La venta en algún Código moderno, especialmente en el de Napoleón, es un contrato por el que se transfiere la propiedad, a diferencia del romano, que la transmisión de la propiedad era extraña, al contrato. Más aún, la venta de la cosa de otro es nula en el derecho francés, y no era nula como contrato en el derecho romano. En el código alemán, se preceptúa en el art. 423, que el vendedor se obliga a entregar la cosa y a transferir la propiedad, y en el código español, como se parte del supuesto de que los contratos por sí solos no son modos de adquirir *sino mediante la tradición*, si en la compraventa no se da este requisito, no puede decirse que se transfiere la propiedad. Pero como el vendedor responde de la entrega y de la posesión de la cosa, es por lo que cuando la entrega se da, se califica a la compraventa de contrato traslativo de dominio.”

Y a continuación toma la definición del jurista Sánchez Román, que hemos transcrito, pero posteriormente aclara su pensamiento cuando dice:

“Elementos formales de la compraventa.¹⁴ Si hemos dicho que este contrato es de naturaleza *consensual*, claro es que tiene que perfeccionarse con el consentimiento. Así lo dice terminantemente el código al ordenar: la venta se perfecciona entre comprador y vendedor y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni lo uno ni lo otro se haya entregado. El Código civil no ha hecho más que seguir en este punto al derecho derogado, que distinguiendo

¹³ VALVERDE Y VALVERDE, Calixto, *Tratado de Derecho Civil Español*, Tomo III. Capítulo XIX, párrafo I, 1926, Talleres Tipográficos “Cuesta”, Valladolid.

¹⁴ *Ob. cit.*, párrafo II, Elementos formales de la compraventa.

como ahora el derecho moderno, la perfección de la consumación en la compraventa, dijo que basta el consentimiento para que la compraventa existiera, sin necesidad de la entrega de la cosa ni del precio, porque ambas cosas pertenecen a la consumación del mismo contrato.”

Como resultado de lo anterior, podemos concluir que el Derecho Español no consagra la nulidad de la venta de cosa ajena, ya que la transferencia de la propiedad es ejecución del contrato, no elemento de celebración y el vendedor cumple con su obligación procurando al comprador una posesión pacífica.

2. Doctrinas que sancionan con la nulidad la venta de cosa ajena

Elegimos a PLANIOL y RIPOUT en su Tratado Práctico de Derecho Civil Francés¹⁵ porque además de su evidente autoridad, recogen las inquietudes que existen a propósito de la solución de la nulidad.

Empiezan por referirse al principio establecido por el art. 1599 del Código de Napoleón, que dispone que la venta de cosa de otro es nula y puede dar lugar a daños y perjuicios, cuando el comprador ignora que la cosa no pertenece al vendedor.

Al comentar los motivos de la prohibición, nos indica que la intención de los redactores del Código Civil está íntimamente ligada a la transferencia de la propiedad que acompaña a la conclusión del contrato, como uno de sus efectos; y si la transferencia es imposible por consecuencia de la falta de derecho del vendedor, se llega a la conclusión de la nulidad absoluta de la venta, solución distinta de la romana, en donde el contrato de compraventa sólo generaba obligaciones; luego la disposición del Art. 1599 es la consecuencia del principio de la transferencia inmediata de la propiedad que el propio Código atribuye al contrato de compraventa.

De lo anterior, —siguen diciendo dichos autores— sería necesario concluir que la venta de cosa ajena *debe ser sancionada con una nulidad absoluta* y consecuentemente no deberá producir ningún efecto; pero que, sin embargo, estas consecuencias han parecido excesivas a los tribunales, y que, en interés de la facilidad y de la seguridad de las transacciones ha resultado inútil considerar al contrato como inexistente y privar de todo efecto a un contrato válidamente celebrado entre partes capaces, bajo el pretexto de que el efecto esencial del contrato no puede realizarse. En vista de lo anterior, nos dicen, se ha buscado otro motivo que pueda explicar dicho artículo sin deducir los efectos absolutos que exige una interpretación conforme a la voluntad de los redactores del Código. En una nota se refieren a Guillaouard,

¹⁵ PLANIOL y RIPOUT, *Obra citada*, Tomo X, Chapitre III, Section III, Núms. 44 y ss.

autor que formula un violento ataque al citado artículo, porque según su punto de vista, son independientes el contrato de compraventa de la transferencia de propiedad; luego no existe ninguna razón que legitime la innovación del Código Civil a las reglas romanas.

Como condiciones de aplicación del artículo citado señalan los mismos autores las siguientes: que la venta recaiga sobre la cosa de otro, que la compraventa tenga por objeto la transferencia inmediata del derecho de propiedad y que el comprador corra efectivamente un riesgo contra el cual debe protegerse. Hacen notar que la buena o mala fe del vendedor no se toma en consideración y que en relación con el comprador, solamente influye en la fijación de los daños y perjuicios.

Agregan que el contrato de venta de cosa ajena, según la Jurisprudencia no desaparece enteramente, ya que produce efectos, como son el hacer que nazca la obligación de garantía a cargo del vendedor, cuando se consuma la evicción; sirve al adquirente como justo título para la prescripción y para la adquisición de frutos. Encuentran que el art. 1599 tiene un doble efecto: autorizar al comprador a demandar la nulidad antes de toda amenaza de evicción y reglamenta los daños y perjuicios que puede exigir al comprador.

A continuación, al examinar y comentar la declaración de nulidad que formula el art. 1599 del C.C. Francés, analizan y subrayan la dificultad de *conciliar la nulidad con el mantenimiento de ciertos efectos del contrato*. Deducen que es muy difícil estar conforme con la solución que dan algunos autores, quienes afirman que se está en presencia de un caso de resolución del contrato, fundada en el art. 1184 del mismo Código y que tiene como base la inexecución de una obligación que contrajo el vendedor.

Señalan que les parece igualmente difícil *hacer entrar esta nulidad dentro del cuadro clásico de las nulidades*. Examinan también la solución de algunos autores que fundan la nulidad en el vicio de error, conclusión imposible de sostener cuando el comprador sea de mala fe, y llegan a la conclusión de que el art. 1599 del C.C., *establece una nulidad particular, especial a la compraventa*.

Posteriormente plantean el problema de clasificar la nulidad dentro de las absolutas o de las relativas. Empiezan por reconocer que muchos autores se pronuncian por la absoluta y agregan que la disposición legal se justifica por la ausencia de un elemento esencial al contrato; luego la nulidad debiera ser absoluta, y *esta fue, indudablemente, la intención de los redactores del Código Civil*; pero que otra solución se desprende de las decisiones jurisprudenciales según se deduce de las sentencias de los tribunales, que desean proteger al comprador, permitiéndole demandar, sin que espere la evicción; luego

la nulidad del art. 1599 se vuelve relativa, como todas las que se fundan en una protección a determinadas personas. Nos informan que esta solución es la vigente y que muchos autores se unen a ella; luego sólo el comprador podrá invocarla, ya que la disposición legal no menciona al vendedor, ni se dio en su beneficio. Critican la teoría del error en la nulidad de la venta de cosa ajena, e insisten que se está en presencia de un texto particular, que deroga al derecho común de los contratos. Luego la acción es prescriptible, en los términos de la prescripción ordinaria y el comprador puede *confirmar* la venta, renunciando a invocar la nulidad.

Si lo anterior es muy interesante, seguramente que el tema que tratan los mismos autores bajo el título de: ¹⁶ “Consolidación de la venta por un hecho posterior”, tiene mayor interés, puesto que al expresarnos que la jurisprudencia, fiel a su sistema de considerar los intereses prácticos, admite que la venta de cosa ajena se vuelve inatacable cuando hechos posteriores al contrato han colocado al comprador al abrigo de todo temor de evicción. Ponen de relieve que en estricta lógica esos hechos *no deberían tener influencia sobre la suerte del contrato*; pero su realización hace desaparecer una de las condiciones que los tribunales juzgan indispensable para la aplicación del art. 1599: la existencia de un riesgo de evicción que amenace al comprador. Por lo que si acontece que el vendedor adquiere la propiedad de la cosa, o bien que se realiza la prescripción adquisitiva en provecho del adquirente, o bien que el comprador adquiera la propiedad por cualquier otro medio, o que el verdadero propietario *ratifique* la venta, da por resultado que en todos estos casos se le niega al comprador el ejercicio de la acción.

3. Doctrinas que conciernen con la nulidad relativa a la venta de cosa ajena

Es necesario conocer los razonamientos de quienes fundan la nulidad de la venta de cosa ajena en el *vicio de error* y como consecuencia clasifican la nulidad dentro de las relativas. Al efecto, elegimos la obra de los juristas Mazeaud, ¹⁷ Lecciones de Derecho Civil.

Lógicos con su punto de vista, los autores Mazeaud, tratan de la venta de cosa ajena dentro del tema de los vicios del consentimiento en la compraventa. Comentan la disposición contenida en el art. 1599 del Código Civil Francés, manifestando que la nulidad de la venta de cosa ajena parece evidente; pero la evidencia se esfuma cuando se le busca una explicación. Recuerdan que en el Derecho Romano y en el antiguo Derecho Francés no

¹⁶ Obra citada, Tomo X, Section III, párrafo 50.

¹⁷ MAZEAUD, Henri León, y Juan, *Obra citada*, Tomo III, Section III, No. 815

era nula la venta de cosa ajena, porque la venta no transmitía por sí sola la propiedad, sino que creaba a cargo del vendedor la obligación de procurar al comprador una posesión pacífica, y, por consiguiente, mientras no sufriera la evicción o al menos estuviera amenazado de ella por el verdadero propietario, no podía quejarse.

Los redactores del Código Civil decidieron, por el contrario, que la venta transmite, por sí sola, la propiedad y como consecuencia, lógicamente, si la venta de cosa ajena es incapaz de producir este efecto, la venta está viciada de nulidad; pero la nulidad no se impone de manera necesaria, ya que el derecho francés no une, la validez de la compraventa con la transmisión, al menos inmediata, de la propiedad, como acontece en los bienes en género, y no por ello deja de ser válido el contrato.

La prohibición de la venta de cosa ajena por los redactores del Código Civil fue una solución que les pareció *de buen sentido y no trataron de seguir la lógica jurídica*.

Citan las opiniones de Fenet y de Faure, que son enteramente contrarias a la solución legislativa y hacen referencia al Derecho Alemán, en donde rige la solución romana.

A continuación señalan como fundamento de la nulidad *el vicio de error*, puesto que la imposibilidad de la traslación de la propiedad no es suficiente, y se refieren a los sistemas que existen; o sea, que la venta no es nula, sino resoluble, al no cumplir el vendedor la obligación de transmitir el dominio y que así debía de hacerlo, de no existir la disposición legal mencionada. Otros fundamentan la nulidad en la falta de causa y de objeto, puesto que el pago del precio tiene como causa la obligación de transmitir la propiedad, y al mismo tiempo queda sin objeto la obligación. Finalmente, se inclinan por tener como fundamento de la nulidad *el error cometido* por el comprador, sobre la sustancia y sobre la persona, ya que el comprador se decidió a comprar porque creyó que la cosa vendida tenía la cualidad de ser de la propiedad del vendedor; luego *existía error sobre la sustancia de la cosa*, circunstancia prevista en el artículo 1110 del C.C. F. Además, el comprador considera como esencial la cualidad de propietario en la persona del vendedor, en ese supuesto celebró el contrato; en consecuencia, el caso se encuentra comprendido en el párrafo 2o. del art. 1110 del citado Código.

Exigen como requisitos de la nulidad, que el error cometido por el comprador, se refiere a cuerpo cierto, en cambio, la buena o mala fe del vendedor no lo estiman como requisito de la nulidad.

Siguen apreciando los efectos de la nulidad y expresan que entre el comprador y vendedor, aquél está protegido por una *nulidad relativa*, puesto

que tiene como base el vicio que afecta al consentimiento; en consecuencia sólo el comprador puede pedir o invocar la nulidad, la acción es prescriptible y puede ser *subsana*, ya que el comprador informado y entendido de que el vendedor no era el propietario, puede renunciar a su acción. A pesar de lo dicho, expresan estos autores que la jurisprudencia ha admitido la confirmación de la venta, al margen de la voluntad del comprador, en dos casos: cuando el vendedor adquiere la propiedad de la cosa que había vendido y cuando el verdadero propietario *ratifica* la compraventa, y produce efecto retroactivo, pues sería absurdo conservarle al comprador la acción de nulidad en ambos casos.

La parte más interesante es aquella en la que tratan de las relaciones entre el comprador y el verdadero propietario, pues en ella se expresa y se fundamenta la afirmación de que la venta efectuada *no le es oponible* al verdadero propietario, y por lo mismo, puede convertirlo en deudor o en acreedor. Este no tiene interés en el ejercicio de una acción de nulidad y por consiguiente, no puede ejercitarla. Lo único que puede hacer es promover una acción reivindicatoria, sin que sea necesario que primeramente anule la compraventa. El comprador puede prescribir la cosa a su favor, y una vez consumada, no podrá reivindicar el bien haciendo que sea anulada la compraventa.

Como conclusión, expresan dichos autores, que existen serias dificultades en la venta de cosa ajena. Se lamentan de la falta de lógica de algunas de las soluciones admitidas, abogando por lo sencillez del problema y proponen que se vuelva a la solución romana y del antiguo Derecho Francés, o sea, la validez de la venta de cosa ajena.

Este problema preocupa tanto a dichos autores, que lo exponen, además, en una de sus lecturas, que titulan: carácter relativo de la nulidad de la venta de la cosa ajena

EXPLICACION DE LAS DISPOSICIONES LEGALES POR EL CONCEPTO DE LEGITIMACION PARA CONTRATAR

4. *Doctrinas que afirman que la venta de cosa ajena no es nula, sino inoponible.*

a). Ya que en las anteriores transcripciones notamos que varios juristas, entre ellos don Calixto Valverde y Valverde, expresan que el contrato sobre venta de cosa ajena *no es nulo, sino INOPONIBLE*, nos toca ahora ocuparnos de este otro punto de vista.

Es indudable que se debe a Francisco Messineo el primer intento de construir una teoría sobre *la legitimación para contratar*, probablemente traída de la teoría de la legitimación, elaborada por el Derecho procesal y del Derecho mercantil, en donde este concepto es de las nociones fundamentales, perfectamente explorada.

En su obra llamada *Doctrina General del Contrato*¹⁸ elabora y depura el concepto de legitimación para contratar, ya antes expresado por otros autores.

En efecto, comienza por hacer una distinción entre los *elementos y los supuestos* del contrato, basándola en que unos forman el contenido del contrato, como es la prestación; en cambio, otros, son elementos *formales o estructurales*, como acontece con el consentimiento y la forma; pero todos tienen de común el ser elementos *intrínsecos*; en cambio nos dice que existen elementos *extrínsecos*, que tienen una función integradora. Precisamente entre éste enumera *la capacidad para obrar, el poder de disposición y la legitimación para contratar*.

Después estudia los efectos de la carencia de presupuestos y nos indica que la capacidad para obrar produce la *anulabilidad* del contrato; en cambio la falta de los demás supuestos produce la *ineficacia* del mismo.

Analiza la falta de los anteriores presupuestos y al llegar a la legitimación para contratar nos dice que con esto se ha logrado superar el concepto de capacidad con el de legitimación, ya que el primero es una manera de ser del *sujeto en sí*, en cambio la *legitimación consiste en el hecho de encontrarse el sujeto en una determinada posición, esto es, en un modo de ser del sujeto respecto de otros —sujetos— o con relación al bien o a los intereses que son materia del contrato*.

Por lo tanto, aunque el sujeto sea capaz, cuando le falta la legitimación no podrían nacer determinados efectos jurídicos.

Como ejemplo cita las prohibiciones de vender o de comprar, de ser cesionario, la prohibición de hacer o de recibir donaciones y en todos estos casos *no se trata de incapacidad* ya que los contratantes la tienen plena.

Llega a la conclusión de que la legitimación no puede elevarse a requisito autónomo del contrato sino en los *traslativos de dominio*, como son: la venta, la cesión de créditos y la donación.

Opina que no se trata de una incapacidad jurídica relativa, sino más bien de casos de *incompatibilidad*, por razones de orden público y como consecuencia la sanción es la *invalidéz* del contrato.

A propósito de la *venta de cosa ajena*, dice el citado autor lo siguiente:

¹⁸ MESSINEO, FRANCESCO, *Doctrina General del Comercio*, Tomo I, Cap. III, párrafos 1 y 7. c).

“Así del ámbito del mismo —trata del concepto de legitimación— no podría excluirse la figura del contrato *sobre una cosa ajena*, no tomada en consideración por los autores antes citados, ya en la que, sin embargo, falta esa relación entre el sujeto y la cosa, que habilita al primero para estipular eficazmente y en la cual —como hemos visto— consistirá la legitimación para contratar”.

“Pero, en las figuras del contrato que la ley prevé —hipoteca convencional y venta de cosa ajena—, lo que sería la falta de legitimación no obra en el mismo sentido en que obra en los otros casos arriba mencionados de falta de legitimación, por cuanto la hipoteca y la venta sobre cosa ajena NO SON NULAS, ya que antes bien pueden perfeccionarse —Arts. 2822 y 1478, (en nuestro derecho son los Art. 2270 y 2906 del Código Civil). Pero esta comprobación lleva a concluir que la falta de la llamada legitimación *no es un concepto unitario*, toda vez que está tratado de manera no unitaria por la ley, por cuanto la misma en unos casos quita validez al contrato (violación de la prohibición de comprar o de hacerse concesionario del crédito) de la prohibición de donar o de recibir donaciones, mientras en otros (contrato sobre cosa ajena), produce un efecto distinto, puesto que el contrato es de suyo *ineficaz*, pero susceptible de volverse eficaz”.

De lo dicho resulta que, para este autor, lo que acontece en la venta de cosa ajena es que al vendedor le falta legitimación para contratar, puesto que no es propietario de la cosa y no puede enajenarla en contra de la voluntad de su verdadero dueño, pues para éste el contrato celebrado le es *inoponible*, solución perfectamente lógica y jurídica, ya que sería raro que el contrato fuera nulo cuando tiene todos sus elementos de esencia y de validez; y sería injusto que le fuera oponible al verdadero propietario, quien no había prestado consentimiento para desprenderse de la propiedad del bien. Precisamente por desconocer el concepto de legitimación, el legislador tuvo que traer el concepto de nulidad para evitar que lo pactado entre vendedor y comprador, surtiera efectos en relación con el verdadero propietario, que no había celebrado ningún contrato; y, la única forma que encontró, fue sancionarlo con la nulidad (ya que la nulidad quita sus efectos al contrato), para que no surtiera ninguno respecto del propietario, solución poco meditada e incongruente con la doctrina del acto jurídico y con el legislador mismo, ya que el contrato, precisamente por no ser nulo, tenía que surtir sus efectos entre comprador y vendedor, al menos para el pago de daños y perjuicios; por esto nos parecen inútiles los esfuerzos un poco ilógicos e infundados de la Doctrina actual de hacer de esta nulidad una anulabilidad, ya que si vemos el problema desde el punto de vista de la legitimación para

contratar, como el contrato no es nulo, una vez obtenida la legitimación que le faltaba al vendedor, el contrato surte plenos efectos, solución lógica y sencilla que nos evita el absurdo de que en un contrato de compraventa en que no fue parte, el verdadero propietario, le fuera oponible; pero una vez que éste se desprendió de la propiedad, dicho contrato sí le es oponible al vendedor, que se hizo propietario de la cosa con posterioridad a la celebración del contrato.

El concepto de legitimación para contratar y el resultado de su carencia, *la inoponibilidad*, es rico en consecuencias que permitirá al derecho positivo que adopte el concepto, explicar lógicamente muchos problemas, como la enajenación que un copropietario hace de su parte alícuota a otro copropietario, sin anuencia de los demás; como la enajenación de una cosa prohibida por la Ley, etc., en fin, estamos en presencia de una noción recientemente estudiada, que a pesar de no ser reconocida expresamente, funciona en muchas legislaciones positivas.

b). SOLUCIÓN DE LA INEFICACIA RELATIVA.—Otra solución al problema que plantea la venta de cosa ajena nos la da Messineo, en su obra *Doctrina General del Contrato*¹⁹ al expresar que la ley emplea la expresión “no produce efectos”,²⁰ para significar la ineficacia, aunque también emplea la misma frase para la nulidad, y al efecto señala los arts. 1968, 2847 y 2849 del Código Civil Italiano.

Después explica la denominación de²¹ *ineficacia relativa* y nos dice que *ésta sólo opera respecto de determinados sujetos*, ya sea *respecto de terceros o de determinados terceros*, mientras que el mismo negocio *es eficaz entre las partes*; que precisamente la ineficacia relativa se denomina INOPONIBILIDAD a los terceros y significa que el negocio es en sí válido y además eficaz entre las partes; pero no es eficaz y no proyecta ningún efecto frente algunos terceros.

Es indudable que esta concepción viene a explicar muchos problemas que no la tendrían desde el punto de vista lógico-jurídico y que los autores no vieran forzados a hacerlos entrar dentro de la nulidad relativa; pero aún así, estaríamos frente a verdaderas curiosidades científico jurídicas.

¹⁹ MESSINEO, Francesco, *Manual de Derecho Civil y Comercial*, Tomo X, II, párrafo 47, No. 12.

²⁰ *Ob. y loc. cit.*

²¹ MESSINEO, Francesco, *Manual de Derecho Civil y Comercial*, Tomo II, párrafo 47, número 13.

IV. LA VENTA DE COSA AJENA EN EL DERECHO MEXICANO

Como es sabido, mientras la Nación Mexicana fue Colonia Española, rigieron los Ordenamientos de la Madre Patria, que desde entonces establecieron el antecedente Romano de que el contrato de compra venta no transfiere la propiedad por sí mismo, sino que es necesario, además, la entrega.

El Código Civil de 1870, en su artículo 2939, orientándose en el Derecho Francés dice:

“Art. 2939. La compraventa es un contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a transferir un derecho o a entregar una cosa, y el otro a pagar un precio cierto y en dinero”.

Es indudable que esta disposición legal se refiere solo al efecto obligatorio del contrato, pero no se refería al efecto traslativo del dominio.

Comentando este precepto el Maestro Manuel Mateos Alarcón (en su obra Estudios sobre el Código Civil)²² nos dice:

“La definición que da el Código Civil de este contrato, tomada del Código Francés, ha sido generalmente censurada por los comentaristas de éste, porque siendo el objeto del vendedor transmitir la propiedad de la cosa vendida al comprador, se dice en la definición que se obliga a entregar esa cosa, siendo así que no es esa la obligación que contrae. Esta definición parece estar tomada del Derecho Romano o de nuestra antigua Legislación, que sancionaba los mismos principios, según los cuales, el vendedor sólo estaba obligado a entregar al comprador la cosa vendida y a mantenerle en su posesión, (Leyes 30, tit. 1o., lib. 19; 16, tit. 4o., lib. 12 Dig. y 1a., tit. 5o. art. 5a.).

Sigue diciendo el autor: “Pero en la actualidad la compra-venta produce efectos distintos, porque es traslativa de la propiedad, y desde el momento en que se perfecciona por el consentimiento de los contratantes acerca del precio y de la cosa, se transmite el dominio de ella al comprador; y tal es el motivo por el que, a diferencia del Derecho Romano, el Código Civil *prohíbe la venta de cosa ajena y la declara nula*”.

“Estas breves explicaciones demuestran que la definición que da el artículo 2339 del Código no es buena, porque no expresa el primero y principal efecto de la compraventa, que es la traslación de la propiedad de la cosa vendida”. “Crecemos que es mejor la definición que dan algunos

²² MATEOS ALARCÓN, Manuel, *Estudio sobre el Código Civil*, Tomo V, Lección XXX.

autores, diciendo que la compra-venta es un contrato por el cual uno de los contratantes transfiere a otro un derecho o la propiedad de una cosa, mediante un precio cierto y en dinero que se obliga a pagarle”.

Como se ve de lo anterior, a pesar de la redacción expresa del precepto, que se orientaba en la Doctrina Española del efecto obligatorio y no traslativo de la compra-venta, los autores desean, por medio de la interpretación, equipararla a las concepciones francesas de la transmisión de la propiedad como meró efecto del contrato, y con mayor razón si se tiene en cuenta que ya otras disposiciones legales consagran el efecto traslativo.

Por lo que se refiere al problema *de la venta de cosa ajena*, nos dice el mismo autor: ²³

“20.—La venta de cosa ajena es nula; y el vendedor es responsable de los daños y perjuicios, si procede con dolo o mala fe. Ya hemos dicho que nuestro Código, siguiendo los principios de las legislaciones modernas se separó de los sancionados por el Derecho Romano, según los cuales, la compraventa no era un contrato transmisivo de la propiedad, sino que obligaba al vendedor a entregar la posesión de la cosa vendida y a mantener en ella al comprador durante el tiempo de la prescripción. Pues bien, bajo este sistema *la venta de cosa ajena era válida*, supuesto que el vendedor no tenía la obligación de transmitir la propiedad de ella; pero no bajo el sistema adoptado por el Código Civil, que por una consecuencia rigurosamente lógica lo declaró nula. Pero cuando el precepto citado declara la nulidad de la venta de cosa ajena, sólo quiere decir que no produce el efecto de transmitir la propiedad de ésta, pero no que el contrato carezca de todo efecto jurídico, pues como vamos a ver, *produce determinados efectos*”.

Se muestra partidario de clasificar la nulidad dentro de las *relativas* como se aprecia de este párrafo ²⁴ “La razón es, porque la nulidad en el caso que nos ocupa no es absoluta, sino relativa, estableciendo en favor del comprador, y en consideración a que el contrato no le ha transmitido ni le pudo transmitir la propiedad de la cosa vendida”.

Más adelante se expresa así: ²⁵

“Pero no obstante la severidad justísima de la ley, el contrato queda *revalidado* y libre el vendedor de la responsabilidad penal en que pueda

²³ *Op. cit.*, fojas 299.

²⁴ *Op. cit.*, fojas 301.

²⁵ *Op. cit.*, fojas 302.

haber incurrido, si antes de que tenga lugar la evicción o la acusación, adquiere por cualquier título legítimo, la propiedad de la cosa vendida. (art. 2960, Cód. Civ.).

Sólo haremos notar lo siguiente: no obstante su penetración y sus conocimientos jurídicos, el maestro Mateos Alarcón no hace notar alguna observación sobre la revalidación de la venta, porque conforme a su punto de vista la nulidad que sanciona a la venta de cosa ajena es relativa, y por consiguiente revalidable. Además, en el artículo 2960 del Código Civil de 1870 se emplea el término adecuado, "revalidación", que como se ve de la primera parte de este estudio, hubo necesidad de precisar. Y aún agrega que la exposición de motivos de una razón más para sostener esa disposición, que no puede admitirse que alguno se aproveche de su dolo, y esto resultaría si el vendedor de cosa ajena no quedara obligado al cumplimiento del contrato en el caso de adquirir posteriormente la propiedad de la cosa.

En cuanto al Código Civil de 1884, siguió exactamente el mismo sistema y que los artículos sólo cambiaron de número, ahora son: 2830, 2831, 2835 y 2832. Este sistema se encuentra con más lógica, desde el momento que el art. 1436 del C.C. de 1884 consagra expresamente la traslación del dominio como un efecto del contrato.

b). El Dr. Rafael Rojina Villegas²⁶ relaciona el problema de la venta de cosa ajena con la obligación que tiene el vendedor de transferir la propiedad. Hace referencia a los arts. 2269 a 2271 del C.C. vigente y plantea el problema doctrinal de si la venta es nula o rescindible y manifiesta que nuestra legislación, art. 2269, se decide por la nulidad, por lo que debe determinarse si es absoluta o relativa y agrega, que tanto en el ejercicio profesional como en la cátedra y en decisiones de la H. Suprema Corte de Justicia de la Nación, se opta por una nulidad *relativa*, ya que el art. 2271 permite la revalidación, y se funda la solución en que sólo esta clase de nulidad puede *confirmarse*, puesto que la absoluta no lo es, art. 2226. En donde se encuentra que el actor establece su punto de vista en cuanto nos dice que a su juicio la nulidad es absoluta, fundando su afirmación en que la revalidación prevista en el artículo 2271 del C.C. *no es la confirmación* que la ley regula para convalidar los actos afectados de nulidad relativa, y consiguientemente, la ley *no admite* la confirmación, sino la revalidación que es jurídicamente distinta. Que la confirmación en los actos afectados de nulidad relativa presupone que el perjudicado ratifique el contrato con conocimiento del vicio y

²⁶ ROJINA VILLEGAS, Rafael. *Compendio de Derecho Civil*, Tomo IV, Cap. V, párrafo 3.

este haya cesado, o bien, que se observen las formalidades omitidas y cumplidas estas condiciones, el acto quedará *convalidado*. Ahora bien, tratándose de la venta de cosa ajena, es evidente que el perjudicado o sea el comprador, no podrá convalidar la operación con la sola ratificación del acto, ya que la venta seguiría siendo nula, e igual le pasaría al vendedor; luego la voluntad de las partes es totalmente inoperante para hacer válida la venta de cosa ajena, ya que dependerá de algo distinto: la adquisición, que por cualquier título legítimo hiciera el vendedor, y esta circunstancia sería la única que podría revalidar el contrato. La revalidación, generalmente, dependerá de la voluntad de un tercero; o sea, el legítimo propietario de la cosa vendida, que unida a la voluntad del vendedor, podría operar la transferencia a éste, de la propiedad. La venta también puede convalidarse si el vendedor adquiere por herencia, prescripción positiva, accesión, adjudicación o por cualquier título legítimo la propiedad de la cosa vendida y en estos últimos casos no será necesaria la intervención de la voluntad del legítimo dueño. Hace notar el Dr. Rojina Villegas, que en estas distintas hipótesis, la revalidación es consecuencia de un hecho o de un acto jurídico que no tiene por objeto confirmar la venta nula, o sea, que no hay una manifestación de voluntad expresa que tenga por objeto confirmar la venta nula, como ocurre en los casos que presenta la ley respecto de los actos nulos con nulidad relativa por error, dolo, violencia, lesión, incapacidad o inobservancia de la forma; y en el caso a estudio la revalidación opera inclusive cuando el vendedor y el comprador o el legítimo propietario *no se propongan este efecto*. Observa que la confirmación de los actos afectados de nulidad relativa es permitida por la ley, en virtud de que sólo existe *el interés del perjudicado*, y en cambio en la venta de cosa ajena existe no sólo un hecho ilícito sino que se configura el delito de fraude; luego hay una lesión a los intereses generales de la sociedad, y consiguientemente la voluntad de las partes contratantes o la del contratante perjudicado no podrá servir de base para convalidar el acto, ya que lo ilícito seguirá siendo ilícito a pesar de la ratificación. No está conforme en que la venta de cosa ajena se resuelva como un caso de rescisión por incumplimiento de la obligación de transferir el dominio, ya que el problema estaría resuelto por el artículo 2271 del Código Civil, que permite la revalidación de la venta por la adquisición que de la propiedad haga el vendedor quien así puede cumplir con la obligación. Esta revalidación se opera, no porque se haya purgado el vicio, sino porque el vendedor reparó a tiempo la falta que había cometido, y aún cuando cumplió con retardo, el legislador lo estima suficiente.

A continuación expresa su opinión en el sentido de que la venta de cosa ajena no es un contrato válido, puesto que es un acto ilícito vender cosa

ajena, no sólo desde el punto de vista jurídico, sino moral, pues nota el precepto prohibitivo contenido en el art. 2269 y cae dentro de la nulidad establecida en los arts. 8o. y 1830 y en la ilicitud prevista en el art. 2225, llegando a la conclusión de que en nuestro derecho la venta de cosa ajena es un contrato nulo, agregando que la resolución se opera por causa posterior al contrato y en la venta de cosa ajena es anterior.

CONCLUSIONES

El problema que plantea la VENTA DE COSA AJENA, ha recibido en el Derecho Comparado, las más diversas soluciones, como son:

a). La venta de cosa ajena es un contrato perfecto, porque no existe la obligación de transferir el dominio, sino únicamente asegurar al comprador una posesión pacífica.

b). La venta de cosa ajena es válida, pero resoluble, por incumplimiento de la obligación de transferir el dominio.

c). La venta de cosa ajena es nula, con sus dos variantes:

1. Nulidad absoluta por ilicitud.

2. Nulidad relativa, por error sobre la substancia.

d). La venta de cosa ajena se sanciona con una *Ineficacia Relativa*, que sólo opera en relación con determinados sujetos, terceros o determinados terceros, siendo eficaz entre las partes. Esta ineficacia relativa la denomina la Doctrina INOPONIBILIDAD A LOS TERCEROS.

e). La venta de cosa ajena es válida, pero inoponible, por falta de legitimación en el vendedor.

f). En Derecho Mexicano, a pesar de que el Código Civil de 1870 definió la compraventa en los mismos términos que en el Derecho Español, y como consecuencia, debía de ser válida, la Doctrina abogó porque se sancionara con la nulidad. Posteriormente, la Doctrina Mexicana se inclinó por la nulidad, pero relativa, aún cuando algunos autores estiman que está viciada con nulidad absoluta.

g). Otra Doctrina contemporánea se inclina por la validez porque la venta de cosa ajena, por la falta de legitimación en el vendedor, hace el contrato INOPONIBLE, pero no nulo.

h). Esta última doctrina es aplicable a los artículos 2270 y 2271 del Código Civil vigente, ya que aunque el primero habla de nulidad, el segundo habla de *revalidación* y sólo el concepto de legitimación puede explicar por qué si el vendedor adquiere, por cualquier título legal, la propiedad de la cosa que vendió indebidamente, la venta queda perfecta, si no se ha operado la evicción. Esta solución tiene la ventaja de que permite explicar y aplicar sin tropiezos las disposiciones legales, la revalidación se operará en forma sencilla sin intervención de las partes y contribuirá a la paz social, evitando litigios que producirían gravísimas consecuencias.