

III DICTAMENES

Contrato de urbanización

28-VI-1956

C O N S U L T A

D. C. Ll. P., me ha informado de la existencia del contrato que luego se traslada, entre él y doña M. M. F., propietaria ésta de una finca pinar antiguo en zona conocida con el nombre de *Cap de la Barra*, constituyendo la pendiente sur de la montaña que ciñe por norte dicho poblado, y a continuación (al este) de la finca análoga del señor G. Q. A. hasta el saliente de terreno que da nombre al paraje.

Acometieron—el consultante y dicha señora propietaria—hace un par de años, la empresa de transformar aquella propiedad montañosa en lugar adecuado para construcción de edificaciones, mediante las oportunas obras de urbanización; cuya realización constituyó causa final u objetivo de dicho contrato. Y sus propósitos, y sus aspiraciones de legítimas—y equitativas—ganancias las plasmaron en dicho contrato.

Han surgido interpretaciones desacordes, con ocasión de la puesta en práctica de cuanto entonces suscribieron, y se hace precisa una interpretación técnica del mismo documento; cuya lectura detenida convence de la necesidad de este estudio aclaratorio, toda vez que aparecen mal avenidas cláusulas fundamentales del mismo, se echan a faltar otras que debieron consignarse, y adolece de defectos capitales en algunos puntos (como luego se irá explicando), nacidos, sin duda, de que no fué ningún Letrado (que son los únicos competentes en redactar contratos) quien lo escribió. En principio, la idea del negocio a emprender y de cómo lucrarse ambas partes con el mismo, es sana y laudable; pero no compagina con esos sanos propósitos, ni mucho menos, cuanto entonces se firmó.

El ejemplar del contrato referido, que se me ha presentado, dice así:

«En la ciudad de Gerona a doce de mayo de mil novecientos cincuenta y cuatro, en el domicilio del Agente de la Propiedad Inmobiliaria, se han reunido de una parte, doña M. M. F., asistida de su esposo don F. C., vecinos de Barcelona, y de otra, don C. Ll. P., vecino de, ambos con capacidad legal para contratar, han convenido.

1.º Doña M. M. F. *autoriza* a don C. Ll. P. para que pueda *urbanizar* y *edificar* una parcela de tierra, conocida por «Cap de la Barra», situada en la playa de con una superficie aproximada de seis vesanas, equivalentes a unos trece mil ciento veinte metros cuadrados.

2.º Se fija el precio base de cincuenta céntimos el palmo cuadrado de terreno.

Don C. Ll., *queda facultado* para detallar y vender las nuevas parcelas, edificadas y como resultantes de la urbanización practicada.

3.º Los beneficios resultantes de las ventas detalladas se repartirán a medida que doña M. M. firme las respectivas escrituras de venta, y serán

a proporción al capital invertido en las mismas por las partes contratantes.

4.º Si don C. Ll. vendiese alguna parcela sin edificar, doña M. M. lo cobrará a cincuenta céntimos el palmo cuadrado, percibiendo, además, la mitad de los beneficios obtenidos de la misma.

5.º Siempre que una de las partes proponga vender un trozo de terreno, sea o no edificado, vendrá obligado a ofrecérselo a la otra en las mismas condiciones y precio.

6.º La duración de este contrato se fija por un plazo de diez años y llegada, dicha fecha, una de las partes fijará el precio de los terrenos que queden, por si le interesa su adquisición, y en caso negativo quedarán adjudicados al peritador. Si las partes contratantes lo desean, podrán convenir una prórroga del mismo.

7. En caso de que se presentara alguna duda o discrepancia que pudiera originarse entre ambas partes contratantes para con respecto a la interpretación de cuanto se deja estipulado, se resolverá por dos amigables componedores, nombrados uno por cada parte y de un tercero elegido por éstos en caso de discordia.

OBSERVACIONES.—Ambas partes contratantes se comprometen y obligan a cumplir fiel y estrictamente todo cuanto se deja contratado, y a este fin lo firman por duplicado y a un solo efecto, en el lugar y fecha ya señalado.—M. M., C. Ll.—(Firma ilegible del señor P.).—Con mi venia marital, C».

El consultante me ha hecho saber también que se llevó a cabo (a sus costas) el levantamiento topográfico de un plano total de la finca objeto de esa empresa urbanizadora del Cap de la Barra, y que el arquitecto, señor B. proyectó el plano general de urbanización; asimismo, se han realizado ya a estas fechas obras de construcción de la vía anterior principal de toda la urbanización, junto con otras complementarias, así como transporte de varios materiales de construcciones. Me dice también que todavía no ha vendido—él—ninguna parcela, y que tan sólo vendió la señora propietaria dos trozos de terreno, haciendo la operación en Barcelona, sin previo aviso.

Para completar los datos e informaciones que me han sido proveídos, para cuanto se razona en todo este dictamen, he de consignar que teniendo esta finca tan sólo un acceso de senda rústica a través de la finca antigua del señor P., se concertó (por el consultante) la autorización oportuna para utilizar el camino más ancho, rampa apta para transporte de camiones que ese señor ha construido en su finca, mediante un importe convenido entre el señor Ll. y dicho D. G. Q.

Y vamos ya con el solicitado.

D I C T A M E N

Para el adecuado desarrollo, estudio y resolución de todos los problemas que surjan de ese contrato, se ordena este estudio, mediante epígrafes sucesivos, cuyas conclusiones se resumen al final, para dar una interpretación sintética, y se expone la redacción ortodoxa que debió darse a las cláusulas que tan poca conformidad guardan con el espíritu proclamado en las «observaciones» finales del mismo texto contractual.

TIPO DE CONTRATO.—Huyendo intencionadamente de disquisiciones teóricas, poco oportunas en una consulta que persigue claridad expositiva en la respuesta que dé, se hace, no obstante, preciso comenzar por este punto, pues nos dará luz frente a las variadas sombras que iremos encontrando en dicho contrato. Trataré de expresarme en términos llanos, corrientes, sin megua de la calidad profesional que debe mostrar cuanto aquí vaya escribiendo.

D. C. y doña M., aquél, industrial constructor de obras, y ésta última, dueña de una fañda de montaña en el Cap de la Barra de, pensaron, o concibieron, que un dos, aportando aquél su competencia constructora y sus relaciones comerciales, y ofreciendo ésta el terreno ya dicho, lograrían revalorar esa zona, multiplicar su reducido valor de monte o yermo (según zonas), embellecer el paraje, y alcanzar justas ganancias cuando se vendiesen tales terrenos ya edificados o urbanizados.

Ese fué el móvil de ponerse en relación primero, tratar después y concluir por firmar el documento o contrato que se ha copiado. No llamaron, ni por un momento «sociedad» a este proyecto de aportar tierra (dueña) y su industria (constructor), porque, sin duda, entendieron que no procedía ligarse tan estrecha y complejamente. Si hubieran determinado formar una sociedad ¿de qué tipo hubiera sido? (la cuestión no resulta inútil digresión, por cuanto se verá luego).

Es aspecto económico real, era y es: una aportación fija, predeterminada, por parte de la señora M.: el terreno, ni más ni menos: invariable Y una aportación imprecisa, o mejor dicho, variable: industria de urbanización, o, acaso más claramente, *actividad* de urbanización por el señor Ll. No cabe duda que esta segunda aportación era muy distinta (no decimos ahora si más valiosa o menos) que la anterior, pues se podía concretar a urbanizar simplemente (cuyo significado después se concreta) o a edificar. Y, tanto en un caso como en otro, la finalidad negocial era para vender. No perdamos de vista este objetivo contractual, porque nos descubrirá la verdadera estructura del contrato. Es decir, que se parece (por esa diversidad de aportaciones) a una asociación en comandita. Pero..., simple parecido. Porque ni hubo sociedad, ni ante terceras personas responsabilidad conjunta, ni otros particulares se dan aquí que apoyen esta catalogación como sociedad.

Por ser la FINALIDAD PARA VENDER el móvil económico de estos pactos, podemos afirmar rotundamente desde aquí, que estamos ante un contrato especulativo, de ánimo de lucro, *mercantil* por todos sus lados. El que no se halle catalogado *expressim* en el articulado del Código de Comercio (tampoco en el C. c.), no ha de preocuparnos para huir de esta calificación de contrato mercantil. Es industrial el señor Ll.—cuya pericia y negocio ha sido el alma de este contrato—y la meta de «revender» apoya claramente esta afirmación o calificación.

Pudiera pensarse..., por un momento..., en que semeja un contrato de «cuentas en participación», constituida ésta por la que en terrenos hace la señora M. Pero a poco que se medite se sale de tal equívoco, pues falta también el someterse la señora M. a posibles resultados adversos (médula ésta de las sociedades, como de este tipo de contratos), ya que

ella... lo más que puede ocurrir que no lleguen a venderse las parcelas; pero no perderá, el terreno seguirá siendo suyo. De la propiedad o derecho sobre las edificaciones o urbanizaciones, para tal evento, se hablará más adelante. En cambio, el señor Ll. arrostra el riesgo de ir gastando (urbanizando y edificando) y que no lleguen a venderse. Partirse las ganancias, y excluir a uno de los contratantes (propietaria) de las pérdidas..., sería leonino. Tan sólo cabe excluir de las pérdidas en las sociedades irregulares al socio que aporta meramente trabajo; aquí los dos aportan capital (luego se concretará). Ello nos disuade de creer sea un caso de cuentas de participación.

Pensemos una vez más en la finalidad: REVENDER PARCELAS. Sin duda, que para ir parcelando la finca tal como está antes de contrato, salvaje y sin cuidado alguno..., no hubiera buscado la propietaria a un constructor de obras (en cuanto tal), sino, a lo más, a un agente de fincas o comisionista. Pero, en este caso, continuando con la idea de revender, y enamorada la dueña del terreno de lograr esta operación mucho más crecida en lucros, buscó al constructor «precisamente por serlo», para ganar más.

Recordemos siempre ésto, y sigamos.

Pero aquí no se trataba únicamente de lograr ver transformado el antiguo bosque en bonita urbanización (sólo trazada y parcelada, o incluso edificada), lo cual hubiera sido un corriente y moliente contrato de «construcción de obras», como el que hace cualquier hijo de vecino que desea construirse una casa, para habitar o para alquilar. No: el caso ofrece matices decisivos distintos. D. C. habría de urbanizar y edificar, como operación intermedia apetecible para mejor vender, y partirse los beneficios, como luego se explicará más detenidamente. Por ello aquí no hubo un precio estipulado (ni global ni por unidades de obra o tiempo) que hubiera de pagar la señora M. al señor Ll. Ni ésta señaló o dió un plano de construcción o urbanización, sino que nada se dijo, porque habría de ser el señor Ll, quien cargase con pensarlo y realizarlo.

¿Fué un contrato de suministro? Es decir, ¿de ir vendiendo terreno la señora M. al señor Ll.? La simple lectura de las cláusulas del contrato demuestran lo contrario. No asumió el señor Ll, la dirección autónoma del negocio, pactando o asegurándose «tantos metros de terreno por año», ni prometiéndole ésta venderle terreno. La primera idea, clave del contrato, fué vender «a extraños» y «luego de la edificación». Lo cual no está refido con que pudiera comprar Ll,—en iguales condiciones que un extraño— como se pensó en la cláusula 5.ª, ni se fijó una retribución (precio) fija para la propietaria, ni tampoco escalonado a modo de contrato de escasa móvil. Las eventualidades del negocio irían concretando los resultados o ganancias del mismo, en proporción al capital invertido en cada lugar por ambas partes (art. 3.º). Punto que luego se estudiará más por menudo y que aquí basta con referir.

Cabe pensar por un momento si se trata de un contrato de comisión; pero se desvanece esa idea al recordar que la venta de los terrenos había de ser precisamente urbanizados o edificados. Y ningún comisionista que sea simplemente tal realiza esas funciones industriales intermedias: en algún caso lleva a cabo envasado de líquidos, empaquetado de mercade-

derías, o análogas; pero meterse a transformar el objeto del contrato, desvirtúa la tipicidad del contrato de comisión por completo. Ni puede un comisionista comprar para sí lo que haya que vender, salvo licencia expresa; y en nuestro caso, cabe que compre para sí (con el freno de la previa oferta a la señora dueña del terreno, que viene a ser un freno de vigilancia). Y yendo por este camino, también excluiríamos la calificación de contrato de corredor o intermediario; quien realiza tales trabajos busca solamente poner en relación a una vendedora y a un comprador; en eso se agota su tarea. Jamás tiene que edificar él, o urbanizar. Y aún hallaríamos otras muchas diferencias, pero parecen sobradamente claras y decisivas las consignadas.

Aunque se nos tilde de machaconería, repetiremos aquí—por no olvidarlo—que lo que buscaban ambos contratantes era llegar a vender parcelas urbanizadas o edificadas.

Tampoco ha comprado el señor L. los terrenos de la señora M., aunque se haya fijado un precio base de 0,50 pesetas el palmo cuadrado; los terrenos siguen siendo de la misma señora. Ese tipo de valoración es un módulo tan sólo para cuentas de resultados, que después se explicarán.

Por cuanto se lleva dicho, venimos a parar a que lo que sí ha habido es una entrega para urbanizar y luego vender. Es decir, que nos encontramos ante un tipo de contrato innominado del género que los romanos llamaban de *do ut facias* (doy, aporto, para que hagas algo; en nuestro caso: edifiques y luego vendamos), siendo tan importante la finalidad última (vender) como el camino medio (urbanizar). Y, precisamente, con gran parecido con el llamado contrato estimatorio. Consistía éste en que una persona dueña de una cosa la entregaba fijando un valor (*aestimatio*) para que la vendiese, continuando, aquélla dueña de la misma, y en caso de no venderla, restituirla; era frecuente señalar una retribución (ordinariamente fija), y entonces sería arrendamiento de servicios; pero otras veces no era fija, sino que dependía del resultado (beneficios) que se alcanzase, incluso de determinada elaboración, y entonces estamos claramente en un tipo de contrato innominado, a la par estimatorio y especulativo, o mejor, estimatorio industrial, exactamente igual al que nos ocupa. El jurisconsulto Gayo refiere un caso así en su libro X de «Comentarios al Edicto»:

«...si yo te hubiera dado vestidos para lavarlos o componerlos... si se hubiere hecho el negocio con la intención de que después se daría a título de retribución tanto cuanto entre nosotros se hubiera fijado, parece bien que, como negocio nuevo, se diera la acción *praescriptis verbis*».

D-XIX-V-22.

es decir, que se admitiera por válido como contrato perfectamente legítimo, con fuerza de obligar (que es lo que quiere decir eso de «dar acción»).

Y, también, cuanto últimamente se dice, tiene gran semejanza (fondo o mecanismo económico análogo) con las aparcerías pecuarias, que muestran afinidades enormes con los contratos asociativos; porque hay una aportación del ganado (aquí tierra) que se valora, y un trabajo de cuidarlo

y un gasto de alimentarlo (en este caso urbanizar y edificar), partiéndose luego los resultados o beneficios líquidos. En este ejemplo los romanos veían ya preponderante el carácter asociativo y concedían la *actio pro socio*.

«...*quum pecus in comune pascendo...*» (D. XVII-II52-2.º)

Las citas que anteceden no tienen misión de erudición, sino de ayudarnos de ellas como fuentes, dado que *en Cataluña* el Derecho romano es *fuerza subsidiaria de Derecho*; y en Cataluña ha nacido y se desarrolla este contrato.

Todo cuanto se va explicando nos conduce a precisar ya cuál es el tipo de contrato que hemos de explicar y desentrañar: y orillando sutilezas aborrecidas y menospreciadas se puede concretar diciendo que:

EL CONTRATO DE URBANIZACIÓN DEL CAP DE LA BARRA ES UN CONTRATO:

- a) mercantil atípico.
- b) del género estimatorio e innominado,
- c) y carácter industrial
- d) con causa mixta (urbanizar y vender),

y no un modelo extraño, sino uno de los variadísimos que la vida y desarrollo económico va imponiendo, continuamente resueltos y *admitidos como válidos por el Tribunal Supremo*, entre cuyas sentencias bastará citar aquí (sin precisar copiarlas) las de 19 de junio de 1913, 8 de febrero de 1940 y antes 7 de abril de 1926, la de 9 de junio de 1932 y otras múltiples.

INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO.—La letra escrita en el mismo y concretamente las «observaciones» finales, publican que por ambas partes se deberá cumplir FIEL Y ESTRICTAMENTE TODO; y añade con elocuente dicción que: «A ESTE FIN LO FIRMAN», como para poner de relieve la trascendencia del documento entre las partes, a la par que dejar constancia (como estas palabras ahora escritas con letras capitales) del espíritu de buena fe que, sin duda, presidió su redacción, e incluso de la ilusión que por el negocio a comenzar juntamente, aliándose de esta manera, sentían ambos firmantes.

Pero el espíritu proclamado no queda servido por cláusulas claras—y menos completas—, por lo que habrá que tratar delgadamente esta materia toda, y desentrañar su significado todo y contenido. Por lo que, muy conveniente cosa es que también el Código de Comercio proclama (a. 57) que:

Los contratos de comercio se EJECUTARÁN y CUMPLIRÁN de buena fe, según los términos en que fueron hechos y redactados, SIN TERGIVERSAR con interpretaciones arbitrarias el sentido recto, *propio y usual* de las palabras, dichas o escritas, NI RESTRINGIR LOS EFECTOS que naturalmente se deriven del modo con que los contratantes hubieren explicado su voluntad y contraído sus obligaciones.

FACULTADES DEL SEÑOR LL.—Dice el texto del contrato (art. 1.º) que se le *autoriza* para URBANIZAR y EDIFICAR. Y ciertamente es muy difícil precisar el significado exacto de uno y otro verbo o actividad.

Porque la primera palabra, URBANIZAR, significa, según el Diccionario de Arquitectura de Dora Ware y Betty Beatty.

«Convertir en ciudad o población una porción de terreno, abriendo calles y dotándolas de los servicios municipales».

Y según el Diccionario de la Academia de la Lengua, tiene análogo significado, ya que entiende por tal:

«Convertir en poblado una porción de terreno, o prepararlo para ello, abriendo calles y dotándolas de luz, empedrado y demás servicios municipales».

que es la definición que copia—al pie de la letra—la enciclopedia Espasa. No merece que nos detengamos demasiado en explicar el significado de esta palabra, pero sí conviene poner de manifiesto que es más completa, y más explícita, la definición última (de la Ac. L.) porque dice: a) convertir en poblado... b) prepararlo para ello. Con lo cual se advierten ya dos posibles grados de ejecución: el meramente urbanizador del suelo, o el de, además, edificar.

Qué sea EDIFICAR no precisa aclaración. Lo interesante para el caso es que en el contrato se incluyó también la facultad de «edificar». No se olvide esta laudable claridad de texto contractual.

Pero, además (art. 2-2.º), también queda FACULTADO para DETALLAR y VENDER las nuevas parcelas..., etc.

Y aquí estamos claramente ante un poder para contratar enajenaciones o ventas; no será él mismo quien suscriba las escrituras, porque esta misión se reserva doña M. (art. 3.º), pero el papel de esta señora, en tales escrituras, entendemos que es meramente automático, o sea que concretada una venta por Ll, y cerrado trato con el comprador, doña M. tiene obligación de firmar. Esta despreñdese del *ius disponendi* en favor del señor Ll., refrenda la autonomía negocial de este último, porque solamente así, con esta libertad de obrar, comprometiendo a la propietaria ante posibles compradores, es como puede actuar airoosamente el señor Ll. Es decir, es un caso de los llamados—precisando vocabulario jurídico—de AUTORIZACIÓN: o sea, más que un simple «mandato» (que quedaría dentro de relaciones *inter partes* tan sólo), y sin llegar a ser un «poder» en cuyo caso podría el señor Ll. firmar las escrituras de venta; que exigiría, además, haberles dado ante Notario —por art. 1.280 del Código civil— esta autorización legítima al señor Ll., tanto frente a doña M. como frente a los compradores, o sea, que lo que contrate venderse por el señor Ll. habrá de venderlo doña M. tanto si le place, como si le disgusta. Aquí radica la particular calidad jurídica de esta forma adoptada de AUTORIZACIÓN. En una sentencia de 14 de junio de 1954, resolvió la Audiencia de Barcelona, en pleito, abundando en esta misma inteligencia de lo que es «autorización».

Pero hay que añadir un dato más: *solamente el señor Ll.* puede detallar y vender, o más propiamente, concertar las ventas. Exige esta limitación el hecho de que en todo negocio ha de haber una dirección única y total, pues yendo cada uno por su lado, se desmorona toda empresa; y de los términos y de la inspiración del contrato, se ve claramente que la dirección y decisión queda en manos del indus-

trial y no del dueño del suelo. Pero es que, como acaso pueda chocar esta rotunda afirmación que aquí consigno subrayada (de que sólo Ll. puede concertar las ventas), y deseo apoyar con toda clase de argumentos tal aseveración, para que pueda ser leída en todo lugar, ampliaré las razones.

Se ha expuesto al estudiar el tipo de contrato que era con CAUSA MIXTA: para vender, una vez edificado o urbanizado, o sea, por separado, dos razones:

1.^a Para vender luego de urbanizado o edificado.

2.^a Se urbanizará para vender.

y van tan ligadas una y otra cuestión, que se hacen inseparables. Por dentro, cualquier acto de oposición de cualquiera de los contratantes a esas dos operaciones (ventas y urbanización funcional) sería quebranto del contrato. Negar la venta la propietaria, ya se ha dicho que no puede; tampoco se puede resistir a vender el señor Ll., si es él quien concierta la operación o da su aprobación (ocasional y extraordinaria, una para cada vez, y excepcionalmente) para la concertada por la propietaria. Pero ahora no hablamos del sumando VENDER, sino que nos detenemos en el de URBANIZAR o EDIFICAR. La propietaria no puede evitarlo por la sencilla razón de que se comprometió y autorizó al otro contratante a hacerlo; y, además, porque como en esas operaciones industriales lleva el señor Ll., por un lado, una justa ganancia como constructor (luego se puntualizará) y, además, lo que él invierta ya va a servir como módulo para determinar la parte de beneficios, si se le impide urbanizar, se le frustra por lo menos el beneficio industrial, y se le mengua (si todavía no ha intervenido 0,50 pesetas en costos de urbanización) la parte alícuota en el beneficio total de venta.

Pues bien, si obrase la propietaria del terreno como vendedora, naturalmente resultaría que impediría la urbanización, con las consecuencias perjudiciales para Ll. que acaban de explicarse. Y entonces estaríamos claramente en un caso en que el cumplimiento de un contrato quedaría al arbitrio de una de las partes, que es cosa prohibida plenamente por el artículo 1,256 del Código civil.

Además—en el supuesto de arrogarse doña M. facultades que tiene suspendidas y cedidas al señor Ll.—, las consecuencias serían para ella muy graves; porque los daños y perjuicios originados serían: la aparente «desautorización» ante el público comprador de lo apalabrado o concertado por el señor Ll.; los gastos adelantados por éste en el planeamiento proyecto técnico de toda la obra de urbanización, y otros varios.

En un contrato de este tipo, donde hay—como se dijo—una especie de subsuelo asociativo parciario, y siempre un armazón de *do ut facias*, así el que puso el terreno en disposición del *facere*, impide luego este hacer..., claramente se ve que infringe el contrato. Y exige éste unidad de dirección desde el principio. Otra será (y ya trataremos después) de la rendición de cuentas que corresponda, dar por el señor Ll. a la señora M. Pero ésta, en virtud de lo estipulado, pedido por la esencia e inspiración misma del contrato, nada tiene que entrometerse

en facultades exclusivas del señor Ll., cual ésta de detallar y vender, o más propiamente concertar las ventas de las parcelas resultantes.

Decir que el señor Ll. «puede» edificar y urbanizar parecería casi repetición, porque precisamente para dar cauce al mejoramiento del antiguo bosque se firmó este contrato. Añadir que «sólo él» puede hacerlo, también se desprende de la simple lectura del contrato: y cualquier otra hipotética intromisión de otra persona en tales quehaceres sería usurpación de facultades, y cosa que no ha de ocurrir.

OBLIGACIONES DEL SEÑOR LL.—Todo el contrato gira en torno a la urbanización soñada por ambos contratantes, y encomendada, como industrial constructor de obras, a D. C. Aquí está la clave de bóveda de todo el contrato. Sin urbanización no habría causa del mismo, y quedaría muerto.

Por ello, la *primordial obligación* del señor Ll. es ésta: *urbanizar*. Y a su costa, porque la aportación económica de la propietaria queda reducida al terreno (como con el rebaño en la parceria pecuaria), y todo lo demás es de cuenta del otro contratante. Merece nos detengamos un poco en este punto, ya que abarca la médula toda de las relaciones de negocio entre ambas partes.

¿A qué marcha? ¿Con qué ritmo tendrá que urbanizar el señor Ll.? Es éste un punto difícil, porque el contrato calla todo este punto, porque si bien pone un límite decenal de duración del mismo, también habla —como se explicará más adelante— (art. 6.º) de los terrenos que queden; dice (bis) que han de cumplir estrictamente en contrato; pero éste ceñirse con precisión al mismo..., falla por falta de medida concretada, tantas parcelas por año, o tantos metros cuadrados, etc... No, nada se dijo de ello. Y no cabe duda de que es materia crucial e importantísima esta del ritmo de urbanización, porque si se anda a paso de tortuga..., ¡adiós gran negocio de venta!, y si se pretende una marcha constructora tipo americano, para tener todo en tres meses (pongo por ejemplo), resultaría que D. C. tendría que aplicar tal cantidad de operarios, maquinaria y medios industriales que seguramente ni pensó, y acaso estén por encima de sus fuerzas como industrial.

Por ello hemos de buscar otros medios de orientación que nos aclaran este apartado.

Es principio general de Derecho que el que ha de prestar una obligación de hacer, realice su compromiso por lo menos con *DILIGENCIA quam in suis rebus adhibere solet*, lo que en cristiano significa: con igual interés y diligencia y cuidado que pondría en sus exclusivos asuntos. Y ello, seguramente, por la razón de que la amplitud de la «autorización» al señor Ll., dada por la propietaria (que más arriba se explicó), supone y exige una confianza ilimitada; ha de prestar la responsabilidad de estos términos. Y paralela ha de ser la marcha y empuje de la industria de urbanización.

Pero este módulo nos ayuda a encuadrar la calidad, o esmero en los trabajos del señor Ll. en esta tarea de urbanizar el Cap de la Barra. No nos basta, sin embargo, lo dicho para medir «el paso de marcha» o velocidad de urbanización. Y sin duda que este extremo es enorme-

mente importante, dado que para que Ll. se cruzase de brazos no le buscó la señora M. Precisamos recurrir a otro punto de referencia, y éste es el de la duración del contrato: DIEZ AÑOS. Ergo... parece lógico suponer que cada año se urbanice UNA DÉCIMA PARTE al menos de toda la finca. No obstante, como las obligaciones contractuales deben cumplirse SEGÚN SU NATURALEZA (art. 1.258 del C. c.) en este caso se debe pensar en que varias de las operaciones de urbanización irán escalonadas, por ser preciso primero, las de abrir vías, luego, las de roturar y desmontar, explanaciones, etc., y será posible (desconozco si así va ocurriendo efectivamente) que en los dos primeros años no se logre todavía tener ni un metro cuadrado completamente urbanizado; pero que, en cambio, al cuarto año se tenga, de golpe, completamente urbanizado, no ya un décimo del total, sino acaso varios décimos o una tercera parte más. Sería forzar las cosas y obrar CONTRA NATURALEZA el buscar una terminación de urbanizaciones, año por año, en décimas partes del total. No; el plan que parece desprenderse es que al cabo de los diez años esté todo terminado, procurando regularidad en todo ese periodo, pero sin la rigidez controlada de pretenderla desde el primer mes o año.

A pensar así ayuda también el mismo texto del contrato, en cuyo artículo 6.º se habla de «los terrenos que QUEDEN», con lo cual se puede entender los que queden sin vender, tanto si están urbanizados como edificados: el «queden» se refiere, sin duda a «sin vender», puesto que el lograr esta venta final fué el norte de los contratantes.

Decíamos que sólo el constructor señor Ll. podía llevar a cabo estas obras. Y aún añadiremos más: el señor Ll. *no puede ceder este contrato a nadie*, porque con él, y por ser él precisamente, se concertó: es decir, que sobresale tanto el aspecto personalísimo, que no hay aquí una cuestión meramente crediticia o pecunaria, sino una vinculación empresarial más amplia. No hay un deudor y un acreedor, sino dos contratantes, de los que uno—determinado, concreto—dirige y gobierna, y realiza y gasta y construye. Y a la señora M. no le es lo mismo que éste sea D. C. o que sea otra persona. No debe con ello entenderse que sea personalmente Ll. el encargado de edificar: podrá buscar otros auxiliares, deberá requerir (como ya ha hecho) el auxilio de técnicos (arquitecto y topógrafo), podrá incluso contratar con un maestro de obras que le haga una parte determinada, un camino o un edificio o vía; pero siempre siendo él el capitán, el naviero mejor dicho, del negocio; el director de la urbanización y el responsable de su ejecución ante la señora M. Si se quiere un apoyo legal de estas afirmaciones bastaría citar, por analogía el 261 del Código de Comercio. No cabe delegación; ni tampoco asociación con otro «en tales cometidos». Son ajenas a este contrato las combinaciones financieras que quiera—pongo por caso—contraer o realizar el señor Ll. Pero dar parte del mando, delegar en otra persona su compromiso de lograr la urbanización, no puede hacerlo sin expresa autorización de doña M., lo cual significaría, ciertamente, una verdadera novación de contrato (C. c. 1.205).

VALORACIÓN DE LAS URBANIZACIONES.—Para no dislocar la ordenación

de materias que se siguen en el presente dictamen, se hace necesario estudiar ahora este aspecto económico del contrato, base para hacer cuentas entre ambos contratantes, y distribuirse las ganancias que esperan alcanzar.

La obra terminada (sea el conjunto, o una parcela aislada) tendrá como valor la suma del SUELO más URBANIZACIÓN. El primer sumando es ya conocido, porque se fijó: justamente en 0,50 pesetas el palmo cuadrado. No hay que discutir más.

¿Cuánto costará la urbanización? Habrá que sumar una serie de partidas, que nos determinen el COSTO DE PRODUCCIÓN, o sea: la suma de las

«partidas que se relacionan directamente con la terminación de la urbanización hasta conseguir las parcelas adecuadas para venta (como sin edificación)»,

que es el criterio mantenido por J. L. DOHR-H. A. INGRAM (Contabilidad de Costos); y siguiendo la orientación de CHARDONNER (Technique comptable approfondie). W. BYRNNE y K. L. BAKKER (Contabilidad aplicada). Para lo cual nos bastará recordar como operaciones normales de urbanización las recogidas—verbigracia— en el artículo 10 de la Ley de Régimen de Suelo y Ordenación Urbana, que habla de alineaciones y nivelaciones, vías, espacios libres, servicios de agua, alcantarillado y alumbrado, etc. Por ello, desde el punto de vista de técnica mercantil, cabría distinguir todos estos conceptos, en nuestro caso, sistematizados así:

U. Costo urbanización.

U—1. Vías de acceso y las interiores (computando en las primeras tanto si se compran como derechos de paso pagados).

U—2. Acomodación de los terrenos.

U—21. Roturación y desbroce.

U—22. Excavación y terraplenado.

U—23. Muros y contrafuerte.

U—24. Espacios libres.

U—25. Conducciones de agua, electricidad y alcantarillado.

U—26. Encintado de perímetro o parcelas.

.....
U—3. Edificaciones.

U—31. Excavación cimientos.

U—32. Muros.

U—33. Estructura total edificio.

U—34. Albañilería.

U—35. Techado.

U—36. Carpintería.

U—37. Fontanería.

U—38. Pintura.

U—39. Instalaciones complementarias.

.....(varios.)

U—4. Margen beneficio industrial de construcción, siendo esta última partida (U—4) la que merece explicar, por si se dudare de su opor-

tunidad en incluirla. Porque hay que pensar y demostrar que en el contrato que nos ocupa se habla de repartir los beneficios finales, pero no se impone el señor Ll. por ningún lado que proporcione una urbanización a precios inferiores a los que computaría a otro cualquier vecino. Recuerdo al efecto aquel texto de las Instituciones de Gayo que dice: «...quia saepe opera alicuius pro pecunia valet» (frecuentemente el trabajo de un hombre equivale al dinero).

(Ins-III-XXV-2.)

por lo que entiendo que la remuneración de dirección técnica de construcción del señor Ll. debe incluirse como elemento de costo. No, en cambio, el beneficio industrial de venta, pues esto pugnaría con la incorporación del valor urbanización al valor suelo, para, juntos, enajenarse y buscar un beneficio conjunto.

Dentro de cada uno de esos consignados como sumandos del costo de urbanización, entra naturalmente el importe de los materiales, los jornales respectivos y los gastos generales (oficina, administración, transporte, etc...), pero ya son puntos internos de administración industrial que no hemos de detenernos en explicar. Bástenos con indicar lo que acaba de consignarse: que hay que computarlos.

Por si se ofrece la duda diré que no hay que computar los gastos o costos financieros: es decir, el interés del capital invertido por el señor Ll. en todos esos elementos y operaciones de construcciones, pues tiene su premio y remuneración en el reparto de la ganancia final; ni tampoco lo que se llama COSTO COMERCIAL, que comprende los desembolsos y gastos de traslados, gestiones de venta, publicidad, etc., etcétera. Por la magnitud—no gigante—del negocio concreto de la finca del Cap de la Barra, hay que pensar que serán cantidades muy exiguas las que en tales menesteres se inviertan, y que esos pasos se darán seguramente a la par que resuelve el mismo constructor otros aspectos de distintos negocios suyos, por lo que sería extremado, y muy difícil de computar exactamente:

EL REPARTO DE BENEFICIOS.—Hay que distinguir, porque el contrato lo regula por separado, entre parcelas sin edificar y las edificadas. En el artículo 4.º habla exactamente de «sin edificar», pero hay que entender que debe decir «sin NI SIQUERA urbanizar», pues si se aferrase la interpretación al pie de la letra resultaría que como se vendiese alguna parcela sin edificar, pero urbanizada D. C. iba a sacar lo mismo que si no hubiera gastado un céntimo en urbanizarla: aun cuando se le reintegrase el costo (U), porque la mitad del beneficio sería (?) para la propietaria. Parece poco equitativa tal solución. Lo que se desprende del contrato (art. 3.º y 4.º) entiendo es esto otro:

I. parcelas sin urbanizar

$$Pv - S = B.º$$

o sea: precio de venta (Pv) menos valor del suelo (S = 0,50 ptas. palmo) nos da el beneficio bruto. Percibiendo la propietaria primeramen-

te, de *S* (0,50 ptas. palmo) y luego, la mitad del *B.*º; y Ll. la otra mitad del *B.*º

II. *parcelas urbanizadas*

$$Pv - (S + U) = B.º$$

significando las letras lo mismo que en el anterior y siendo el *U* el costo de Urbanización. Que luego se repartirá dicho *Pv.* comenzando por retirar:

la propietaria sus 0,50 ptas. palmo (*S*)

Ll., su costo de urbanización (*U*)

y recibiendo cada uno, como cuota, parte del *B.*º, lo que corresponda a

$$D.ª M. = \frac{S}{S + U} B.º$$

$$D. C. = \frac{U}{S + U} B.º$$

III. *parcelas edificadas*

Igual fórmulas que en el caso II de sólo estar urbanizadas, porque se incluirá en *U* el concepto *U-3*.

Tanto en el caso de sólo urbanización como en el de edificación, debe incluirse siempre el *U-4*, conforme se ha razonado y explicado.

Ejemplo numérico de parcela urbanizada.

Precio de venta a 4 ptas. palmo; costo de *U* = 1,50 ptas., resultará: *B.*º = 4 - (0,50 + 1,50) = 2 ptas. palmo. Corresponderá repartirse.

Propietaria:

a) *S* = 0,50

b) *B.*º = $\frac{S}{S + U} = 2 \times \frac{0,50}{0,50 + 1,50} = 0,50$ 1,00 ptas.

Constructor:

a) *U* = 1,50

b) *B.*º = $\frac{U}{S + U} = 2 \times \frac{1,50}{2} = 1,50$ 3,00

Suman P. V. = 4

Las cantidades de costo de terreno (*S*) y de costo de urbanización (*U*) son pura y exactamente lo que en el contrato se ha designado con el nombre de CAPITAL INVERTIDO (art. 3.º).

A QUIÉN PERTENECE LA URBANIZACIÓN ANTES DE VENDERSE.—No parecía completo este dictamen si quedase omisa esta cuestión que—en la posible larga duración decenal pactada—puede presentarse, relativa al dominio de todas las obras de urbanización; las cuales, indudablemente, van a ser mucho

más costosas que el mismo suelo. Y han de ser sufragadas, pagadas, por el señor Ll.

Quiero remachar aquí un concepto ya expresado en partida U-1 y es que indudablemente (si no ha habido acuerdo especial en contrario, posterior al contrato) los gastos de hacer el *camino de acceso*, bien sea comprándolo en propiedad, o en servidumbre, o como derecho de superficie mediante canon, *ha de pagarlos el señor Ll*. Luego, ya se rehará o resarcirá de esta inversión al repartirlo o cargarlo en el costo U; pero a él le compete el hacer esa inversión lo mismo que el ir pagando materiales, jornales, gastos varios de la urbanización etc. etc.

Firme esto, sigamos averiguando a quién corresponde la propiedad de de todas esas obras. Es preciso excluir aquí toda referencia a las reglas legales de accesión en inmuebles. Porque no nos sirven; y no nos sirven por la sencilla razón de que hay otras normas (contractuales) que pueden resolver el problema. No se eche en olvido que el *contrato* tiene fuerza de *ley entre las partes* (C. c. 1.091). El supuesto de hecho es aquí diferente que en las reglas de accesión ya que estas han sido dictadas con finalidad subsidiaria, para aquellos casos en que no existía una relación jurídica o —más propiamente— negocial, previa. Así lo recogió el Tribunal Supremo en su sentencia de (julio 1925):

«Solamente decide en caso de INCOMPATIBILIDAD cuál sea el dominio privilegiado.»

pero no se da aquí incompatibilidad, antes al contrario, se desea y se ha buscado esa simultaneidad de «suelo de uno» y «edificación por otro», como magníficamente armonizable. Y es que, sin duda, cada parte es dueña de una cosa (terreno, edificio u obra de urbanización). No hay ninguna violencia doctrinal ni teórica en admitir esta pluralidad de dominios jurídicamente separados, como se admite la propiedad de pisos diferentes en una misma casa. Pudiérase pensar en un derecho de SUPERFICIE del constructor sobre el suelo de la propietaria; pero faltan circunstancias muy trascendentes para darle esta interpretación: en primer lugar, este condominio por partes distintas, va a ser transitorio «mientras no se enajene»; falta aquí una retribución a *solarium* (en una vez o sucesivamente, con periodicidad); falta también un acto expreso de constitución del mismo. que hubiera de hacerse en escritura pública (que aquí no hubo), etc.

Destaca la finalidad de esas urbanizaciones, como norte del contrato, es decir, «construir o urbanizar PARA vender», con esa distinción; ocurre (lo que aquí es con carácter transitorio no más) lo mismo cuando entre dos fincas de un mismo propietario, no tejanas, se impone la llamada servidumbre de padre de familia: que se les dé una destinación, acomodación a un fin económico determinado, de la que el Derecho no puede estar ajeno. Y no pugna esto por ser dos propietarios distintos los que hagan esa común destinación; se parecerá más al caso de una mezcla. Es decir, algo parecido a la comixtio del 382 del Código civil, pero en que no se daría una proporcionalidad de valores, sino una distinción de do-

minio físicamente identificables; inseparables materialmente las cosas (urbanización y fundo), pero geoméricamente fáciles de designar. La analogía con el caso de las casas por pisos, es más manifiesta que la de la *comixtio*.

De esto último lo que interesa aquí subrayar es que *cada contratante es dueño de su aportación* o capital invertido, pero que ambas tienen un destino económico, y jurídico cual es el llegar a venderse. Tanto es así que en proporción a esos dominios respectivos se hace la distribución de beneficios y de costos previamente. Por ello aquí no aparece—jurídicamente—cuál sea la cosa principal o accesoría (terreno o urbanización). Estamos fuera de las normas de *accesión*; tienden éstas a reducir la pluralidad de titulares en la cosa común a uno solo, sacrificando al otro, con equitativa indemnización. Es orientación jurídica el evitar las titularidades conjuntas; pero aquí no hay conflicto, antes se buscó esa alianza comercial de «ir juntos hasta vender todo», y sobran las referencias de esas normas. Tampoco hemos de invocar el 361 para decir que—por verbigracia—la *propietaria del suelo* no puede hacer suyas estas obras sin pagarlas previamente, que es lo que sanciona el 361 del Código civil y refrenda el JUR particularmente en

18 de marzo de 1948—«...si el dueño del terreno op'a, al amparo del artículo 361, por adquirir la obra. No la hace suya en tanto no SATISFAGA la indemnización ordenada por la ley.
Lo mismo en (D—XII—6 33).

Y, además, en nuestro caso ya queda referido (pero no aclarado) en el artículo 5.º, la preferencia de compra, que resolvería problema cual este jurisprudencial. Mas no del todo exactamente igual, dado ya hemos dicho, y repetimos, que aquí no hay incompatibilidad de dominios simultáneos sobre partes concretas distintas del inmueble ya urbanizado.

Si las explícitas consideraciones que anteceden quitan a nuestro caso todo semblante de *accesión inmobiliaria*, también debe añadirse que, hablando delgado, debería D. C. ser el que firmase... por su parte de valor, las ventas. Pero esta exagerada consecuencia no tiene lugar desde que la mera protesta o notificación a la señora M., en cuanto salga una ocasión de consentimiento suyo tácito en vender también «su urbanización»; mal podría pretender reivindicarla a parte, si, por el cauce contractual de este tipo de contrato resulta ya dado, *ab ovo* (al firmar el contrato) su conformidad a esta manera de vender.

Se presentará el problema documental de la manifestación de obra nueva, y, si bien no lo exigirá nadie a la propietaria, para hacer la «declaración de obra nueva» que justifique ser ella la constructora (porque allá ella con sus declaraciones), el funcionario que tenga conocimiento de este contrato *inter partes* deberá exigir la intervención de D. C. en tal declaración. Es éste un problema muy concreto, de orden exclusivamente notarial, y parece innecesario extendernos más acerca del mismo.

Por último, en esta cuestión: conviene recomendar el mayor esmero y cuidado, *al ir parcelando* la finca, en *consignar* tanto las *servidumbres*

ya existentes, como las proyectadas, para cada finca registral independiente, esté reseñada con el mayor número de datos jurídicos, delimitadores o perfiladores de la exacta titularidad del adquirente.

RESPONSABILIDAD POR LAS OBRAS LUEGO DE VENDIDAS.—Entendemos que el señor Ll. ante los compradores, no es un constructor, sino un mero vendedor. Puede chocar esta afirmación, así, de plano, y me detendré sólo lo justo en razón.

El vendedor, como vendedor simplemente, responde de saneamiento (C. de c., art. 345) y el desenvolvimiento de tal obligación hay que buscarlo en el Código civil, el que nos enseña que durante SEIS MESES (art. 1.490), a partir de la entrega de la cosa vendida, el vendedor (en nuestro caso tanto la señora M. como el señor Ll., porque el negocio es junto, y porque ya se ha explicado la propiedad de la urbanización antes) responde: de los vicios ocultos que tuviere la cosa vendida SI LA HACEN IMPROPIA para el uso a que se destine (habitarla, en nuestro supuesto) o si DISMINUYEN DE TAL MODO SU USO, que de haberlos conocido el comprador, no lo habría adquirido o hubiera dado menos precio por ella. Excluye (mismo art. 1.484) los vicios manifiestos o la venta hecha a un perito en la materia (vervigra, un aparejador, arquitecto, maestro de obras...). Y tal responsabilidad es «aunque ignorase los defectos el vendedor» (1.485).

Pero frente a esa responsabilidad, tan sólo semestral, que se acaba de explicar, se opone la de durante quince años (del 1.591) por *faltar* el contratista a las *condiciones del contrato*. Aquí, veraneante que se compra uno de los hermosos chalets a edificar en el Cap de la Barra, no encarga ninguna construcción, sino que compra ya un chalet hecho: luego es ajeno por completo al contrato de construcción (que tampoco lo hay aquí, porque Ll. es capitalista, empresario y técnico constructor total).

Pero hay otra responsabilidad que propiamente no es contractual, sino aquiliana, o sea profesional (en ese caso), cual ocurre con la sancionada en el párrafo 1.º de ese mismo artículo 1.591 que dice:

«...el contratista de un edificio que se arruinase POR VICIOS DE LA CONSTRUCCIÓN, responderá de los DAÑOS Y PERJUICIOS si la ruina tuviere lugar dentro de DIEZ AÑOS, contados desde que concluyó la construcción; igual responsabilidad, y por el mismo tiempo, tendrá el arquitecto que la dirigiere si se debe la ruina a VICIO DEL SUELO o de la DIRECCIÓN.»

En este caso, sin duda, aunque no hubo contrato de «obra» propiamente dicho, estimo que igual se aplicará el precepto que basa su disposición en el hecho de construir mal, o de dirigir mal la construcción. Y como el precepto no limita su vigor a sólo el que encargara la obra, sino que propiamente se da aquí una especie de crédito *propter rem* cualquier propietario podrá reclamar contra el constructor.

Ahora bien, ¿debe Ll. sólo atender-reclamaciones... tardías? Supóngase que ocurren luego de concluida la urbanización y agotada la venta de la finca Cap de la Barra. Propiamente, si el contrato que venimos estudiando está fraguado con miras a repartirse los resultados (no sólo beneficios,

sino que también pérdidas), es indudable que, si bien sería personalmente demandado el señor Ll., éste podría accionar contra la propietaria por la parte (re-S/U) de indemnización que hubiere que satisfacer. Piénsese simplemente en que entre perfectamente esta partida en el U-4, disminuyendo su importancia, sumándose algebraicamente. Y para mayor claridad supóngase que se concierta un seguro de responsabilidad civil para estas posibles ruinas posteriores; que en el pago de la prima sería un elemento de costo, no lo duda nadie; pues de igual manera, si no hubo seguro, ha de concretarse cuando saliere una excepcional reclamación de indemnización por ruina. Deben pagarla ambos contratantes.

INSPECCIÓN DE OBRAS Y PROGRESIÓN DE URBANIZACIÓN.—No es preciso sacar mucha tinta para consignar que la propietaria puede examinar la marcha de la urbanización, pues aunque sólo le quepa observar y enterarse (ya que no corregir ni entrometerse a dar disposiciones sobre el terreno), la buena fe que preside el contrato no sólo no excluye, sino que pide esta sinceridad de examen mutuo. Elemento valioso para poder vigilar la diligencia de ejecución por el señor Ll. de que se habló en párrafos anteriores.

LA PREVIA OFERTA DE VENTA AL OTRO CONTRATANTE.—Habíamos salvado hasta aquí, con éxito, la interpretación de los cuatro primeros artículos. Pero el 5.º no tendrá igual fortuna. Pues es su redacción ambigua y su contenido improcedente; no es que sea medianejo, sino que es malo este articulejo, que semeja usurpado de algún «formulario barato de contratos privados» relativos a sociedades..., y que aquí se ha traído por los pelos.

En primer lugar (ya lo dijimos en párrafos anteriores), que sólo el señor Ll. puede detallar y concretar ventas. Si él las concierta, si tiene aplicación la «previa oferta pactada»; porque en tal caso, si quiere dar la propietaria la parte de beneficio que Ll. haría con el presunto comprador, todos quedarán en paz. Para tal suposición, convendrá que Ll. al concertar cualquier operación diga: «salvo que la propietaria quiera quedárselo ella en plena propiedad».

Pero no al contrario, o sea, doña M. no deberá ofrecer a Ll., dado que ella no puede contratar, tiene suspendido, congelado, cedido el poder contratar o concertar las ventas.

Seguramente que la intención fué buena: mutua vigilancia del precio de venta, pero... el molde adoptado fue malo. Y hay que dejarlo reducido a este otro, más simple:

CUALQUIER COMPROMISO DE VENTA HECHO POR EL SEÑOR LL. QUEDARÁ CONDICIONADO A LA NO ADQUISICIÓN POR LA PROPIETARIA DEL SUELO DE LA PARCELA RESPECTIVA; QUIEN DEBERÁ ABONAR AL SEÑOR LL., EN IGUALES CONDICIONES QUE ÉSTE HUBLERE CONCERTADO, LA GANANCIA QUE PARA ÉL SE SEGUIRÍA DE LA VENTA A EXTRAÑOS, SEGÚN ESTE CONTRATO.

Si aquí se vendiere algo «exclusivamente de uno» estaría bien el precepto: como ocurre con las participaciones sociales o con las acciones, en que parece justo la pre-compra por los consocios (en anónimas y

limitadas es preceptiva por ley tal oferta). Pero siendo algo «de ambos», y que sólo uno puede concertar las ventas, a él corresponde tener la atención (y obligación) de guardar esa reserva de «primero la dueña del suelo».

TERMINACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE ESTE CONTRATO.—De las censuras que ha merecido el precepto 5.º no se redime tampoco el que le sigue, puesto que este artículo 6.º es igualmente confuso. En lo único que es claro es respecto a la duración de DIEZ AÑOS; no diciendo más, terminará o caducará el 9 de mayo de 1964 (por lo dispuesto en el Código civil, y porque siendo diez años de trescientos sesenta y cinco días, cogen tres años bisiestos intermedios).

Cabe añadir—entre otros varios que ahora no se explicarán, para evitar alargar el dictamen (y que serían las generales de contratación adaptable al tipo particular del contrato que nos ocupa)—que también será causa de terminación AGOTARSE LA FINCA, pues entonces quedaría faltar de objeto. Si las cosas suceden tan felices que antes de los diez años está todo vendido, queda automáticamente concluido el contrato.

Lo ambiguo es cuanto dispone sobre LIQUIDACIÓN, ya que al decir una de las partes fijará el precio de los terrenos que queden, no se sabe cuál de ellas sea la peritadora. Parecería más apto, por ser industrial de estas cuestiones, que se hubiere fijado como peritador al señor Ll. Aunque esa imprecisión se subsana en gran parte desde el momento en que el que perita, si lo hace bajo, se expone a que se lo quede la otra parte, y si alto, se obliga a quedárselo él. Por tanto, está la mecánica bien concebida, pero mal expresada: la concreción (en cualquiera de los contratantes) de la función de valorar en trámite de liquidación, sería más elegante y más jurídica. Pero podría ser... peligrosa o comprometedora, por la simple posibilidad de que el designado (o los dos designados ahora) no les interese comprar. Entonces el obligado a peritar se exponía a tener que comprar ante la negativa adversa, y entre tanto, sean los dos los que pueden peritar... también los dos pueden callarse o no hacerlo..., y nada se resuelve. Más lógico hubiera sido decir simplemente que:

LO QUE RESTE SE PERITARÁ POR DON
Y SE ENAJENARÁ A EXTRAÑOS, SALVO QUE CUALQUIERA DE AMBAS PARTES
DESEE QUEDARSELO, SIENDO ADJUDICADO A LA QUE DIERE MÁS PRECIO.

CLÁUSULA COMPROMISORIA DEL ARTÍCULO 7.º—Aquí brota de nuevo a la superficie la falta de cerebro de Abogado en la redacción de este lastimoso contrato. Porque esa cláusula, tal como está escrita, no sirve para nada; y concretamente porque debió fijar un número impar (uno, tres o hasta cinco árbitros) en vez de dos, pues no es válido dejar a un tercero ni a dos terceros la designación del árbitro dirimente. Además, tampoco se llaman ya «amigables componedores», sino árbitros; ni se designa si ha de ser arbitraje de Derecho o de equidad, aunque quepa pensarse que sea este último, por más análogo al antiguo de amigables componedores. En fin, y en pocas palabras: esta cláusula séptima es como si no se hubiera puesto. No habrá jamás más arbitraje aplicable (salvo nuevo convenio al efecto). La ley vigente, en sus artículos 8.º y 22, sanciona esto que mantenemos ahora.

Habida consideración a las explicaciones que anteceden, según los epígrafes ordenados de las mismas, parece al Letrado suscrito, llegado el momento de compendiar su parecer sobre las numerosas cuestiones examinadas como más importantes, en una síntesis que las resuma; lo que, sin perjuicio de ampliarle al consultante cualquier extremo que hubiere quedado demasiado breve, procede a concretar en las siguientes:

CONCLUSIONES

- 1.^a El contrato examinado es válido en su parte fundamental.
 - 2.^a Según el mismo, la única aportación de la señora M. es el terreno del Cap de la Barra; la del señor Ll. es todas las operaciones de urbanización, con la amplitud que se ha explicado.
 - 3.^a El reparto de beneficios deberá hacerse conforme se ha explicado, o sea, según las 0,50 pesetas por palmo cuadrado que ha costado, o se ha valorado el suelo, y el coste de urbanización *U* calculado.
 - 4.^a Las obras de urbanización no se incorporan a la propiedad de la tierra hasta venderse; mientras tanto, son del señor Ll.
 - 5.^a De las consecuencias por posibles derrumbamientos de las urbanizaciones, hundimiento de edificios y demás ruinas que pudieran resultar, son responsables (en la proporción de reparto de beneficios) ambos contratantes durante diez años, contados a partir de la entrega o terminación de la obra.
 - 6.^a La prelación de compra a favor de la señora M. debe ser redactada como se ha dicho.
 - 7.^a Tanto la dirección técnica completa de toda la urbanización, como la contratación y compromisos de venta, sólo corresponden al señor Ll. (según se ha explicado).
 - 8.^a Las diferencias que puedan surgir en la interpretación y cumplimiento del contrato, habrán de resolverse judicialmente, por resultar ineficaz la cláusula 7.^a del mismo.
 - 9.^a Deberá recordarse como circunstancia o causa de terminación del contrato, también la de agotamiento o terminación de ventas de terrenos del Cap de la Barra.
 10. Requiere explanación independiente o complementaria la cuestión relativa a operaciones de liquidación, respecto a información técnica, propiedad de planos, etc., si se produjere por alguna causa rescisoria del contrato, en vida del mismo.
- Opinar el ahora resumido y antes desarrollado, que someto gustoso a cualquier otro mejor fundado de mis compañeros de profesión.

LUIS PÉREZ-ORDOYO CILLERO,
Notario.