

**Universidad Lasallista Benavente**  
**ESCUELA DE DERECHO**

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA:

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

CLAVE: 879309

"Adecuación de Preceptos Legales en el Contrato de  
Compra-Venta en su modalidad de Reserva de Dominio"

**T E S I S**

QUE PARA OPTAR AL TITULO DE:

**Licenciado en Derecho**

**P R E S E N T A :**

**Juan de Dios Esquivel Romero**

**ASESOR DE TESIS**

**LIC. FERNANDO SANTOYO RIVERA**

Celaya, Gto.

30 de Junio de 1986

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## I N D I C E

|   |    |   |    |
|---|----|---|----|
| INTRODUCCION  | 1  | - | 3  |
| <u>CAPITULO PRIMERO</u>   |    |   |    |
| I. Historia General del Contrato de Compraventa                                       | 4  | - | 12 |
| <u>CAPITULO SEGUNDO</u>   |    |   |    |
| I. Diveras ascepciones del contrato de compraventa.                                   | 13 | - | 14 |
| II. Naturaleza Juridica de la Compraventa   | 15 | - | 19 |
| III. Elementos de la Compraventa  | 19 | - | 28 |
| IV. Perfección del Contrato de Compraventa  | 28 | - | 29 |
| V. Obligación de las Partes en la Compraventa   | 29 | - | 34 |
| <u>CAPITULO TERCERO</u>   |    |   |    |
| I. La Compraventa y sus Modalidades   | 35 | - | 52 |
| <u>CAPITULO CUARTO</u>  |    |   |    |
| * LA COMPRAVENTA CON PACTO DE RESERVA DE DOMINIO *                                    |    |   |    |
| I. Interés Doctrinal por esta forma Contractual                                       | 53 | - | 55 |
| II. Naturaleza Juridica del Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio.           | 55 | - | 56 |
| III. Conceptos Juridicos sobre el Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio.     | 56 | - | 61 |
| IV. Concepto y Finalidad del Contrato de Compraventa                                  | 62 |   |    |
| V. Elementos del Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio                       | 63 | - | 64 |
| VI. El Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio en el Derecho Positivo Mexicano | 64 | - | 72 |
| CONCLUSIONES  | 73 | - | 79 |
| BIBLIOGRAFIA  | 80 |   |    |

## INTRODUCCION

Es indiscutible que el contrato de compraventa es el que tiene mayor importancia entre los de su clase, en primer lugar porque se trata del contrato tipo de los traslativos de dominio y, además porque constituye la principal forma moderna de adquisición de riqueza; es decir tanto en su función jurídica como económica.

Ha sido difícil para el suscrito el desarrollar el presente tema como es el contrato de compraventa en su modalidad de reserva de dominio, habiendo escogido y desarrollado por considerar que éste ha alcanzado una importancia jurídica y económica, ya que la mayor parte de las transacciones mercantiles se realizan en forma en que se presenta esta modalidad, por ser práctica y funcional ya que tiende a facilitar la adquisición de bienes.

El cambio representa desde el punto de vista económico un hecho fundamental en cuanto es considerado uno de los principales factores de la vida económica, y la forma jurídica que representa ese hecho fundamental es la compraventa. En su aspecto económico la compraventa, es el factor más importante para la circulación de la riqueza, en virtud de que por su medio el productor se allega los productos al consumidor, cumpliendo así su importante función económica.

- 2 -

El hombre impulsado por sus necesidades precisó de satisfactores fuera de su alcance y en la medida de su propia evolución requirió bienes, que solamente los individuos o grupos adyacentes le podían proporcionar, haciendo de esta forma el intercambio ó trueque de cosas entre hombres de diferentes regiones.

El cambio, permuta o trueque representa, desde el punto de vista económico y jurídico, la forma más sencilla mediante la cual circulaban los bienes seguramente constituyó el antecedente más remoto de la compraventa.

La compraventa como institución jurídica representa un importante generador de obligaciones patrimoniales, por ser considerado el contrato tipo de los traslativos de dominio, y por constituir la principal forma de adquirir riqueza, es tratado como el contrato de más amplia significación dogmática, y como el modelo ó patrón de los contratos de prestaciones recíprocas.

La expresión compraventa tiene una significación característica. La palabra venta y la palabra compra están indisolublemente unidas ya que representan dos aspectos de una misma unidad contractual de tal manera que la primera comporta correlativamente a la segunda.

Es por esto, que la presente figura la analizaremos desde el punto de vista genérico, y posteriormente su modalidad como lo es la compra-venta con reserva de dominio.

• • •

EL JURISTA HA DE APLICAR EL DERECHO POSITIVO, PERO ESO NO SIGNIFICA QUE NO DEBA LUCHAR POR LA JUSTICIA, CRITICAR LAS LEYES QUE ESTIME INADECUADAS Y PROMOVER SU REFORMA.

• • •

## C A P I T U L O   I

### I. HISTORIA GENERAL DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Primitivamente, el lugar de la compraventa lo ocupó la permuta, que en líneas pobres y rudimentarias da satisfacción a la necesidad de cambio.

Ante lo difícil de una equivalencia de los valores en juego, se ideó utilizar para el cambio mercancías intermedias de universal aceptación, como fueron primero las cabezas de ganado y después los metales amonedados. La permuta queda así arrinconada casi en los albores de la humanidad, pues desde que se adopta un tipo de mercancías que asume la función de común medida de valor de las demás puede considerarse nacido el contrato de compraventa.

Es, pues, la compraventa primitiva como una forma de permuta que se distingue de ella en ser un cambio inmediato de mercancía por dinero.

En el Derecho romano primitivo, la ley imponía al vendedor la obligación de transmitir la propiedad de la cosa vendida.

La compraventa romana, según Dezel, era un contrato meramente obligatorio, ya que no se operaba la transmisión de la propiedad al comprador, siendo preciso para que esta se efectuara, otorgar una cualquiera de las medidas técnicas para operar la transmisión dominical - (traditio, mancipatio, etc.). La no transmisión de la propiedad era consecuencia del principio de su intransmisibilidad por el mero consentimiento. (1)

También podía recaer la compraventa sobre cosa ajena, en el caso de que el vendedor garantizara la posesión pacífica y útil, el contrato era válido, y el comprador no podía reclamar entretanto no se le privara de la cosa, aún cuando tuviera conocimiento cierto de que era ajena. Es, ésto, lo que quiere decir que el Derecho romano permitiera la disposición de cosas ajenas y consideraba como lícito esa enajenación. Lo único es que la obligación del vendedor no consistía en transmitir el dominio; pero, por consiguiente, la venta era válida en tanto que garantizaba la posesión al poseedor o sea al comprador, pero si posteriormente el dueño de la cosa reivindicaba ésta, como el vendedor no había cumplido con la obligación de garantizar, era responsable por el cumplimiento de su obligación específica, consistente en mantener al comprador en el uso y goce de la cosa.

Se ha discutido mucho sobre la determinación del momento en que tenía lugar la transmisión de la propiedad en la compraventa romana, entre tantas condiciones, de alguna manera desprendidas que la propiedad se transfirió al comprador en el momento de la traditio,

(1) Regina Villegas Muñoz, Doctrina Civil Mexicana, Vol. VI, T. I, "Contractos", Edic. Guerra, S.A. C. A. México, 1931, p. 132.

independientemente del pago del precio; otros exigen para la transmisión de la propiedad, que o bien haya sido pagado el precio, o bien haya sido concretamente garantizado el pago por el comprador (mediante fidejussio, o expromissio, o pignus); otros en lugar de exigir esas concretas garantías, admiten que se transfiera la propiedad en el momento de la tradición, cuando el vendedor "fidem emptoris secutus est o fidem habuit emptori".

Antes que se adoptara en el Derecho Romano el carácter consensual de la venta, y aún después, cuando todavía no se precisaban con absoluta certeza en el Derecho Civil todos sus efectos, fue costumbre recurrir a la estipulación; mediante ella el comprador estipulaba la tradición de la cosa, quedando de esta suerte obligado el vendedor a transferirle la propiedad; así mismo, se estipulaba la libre posesión o la garantía de la evicción o de los vicios de la cosa, pudiendo convenirse la restitución del precio o del doble del mismo como era costumbre derivada probablemente de la *Lex de las Diez Tablas*.

En los últimos tiempos del Derecho Romano, la "mancipatio" y la "in iure cessio", que fueron necesarias en el primitivo Derecho Romano y el derecho clásico, para transmitir la propiedad, ven perdiendo su importancia para ser sustituidas por la "traditio", la "mancipatio" y la "in iure cessio" se refirieron a las cosas "mancipi", y la "traditio" a las cosas "nec mancipi".

La "traditio" se consideró apta para operar la transmisión de la propiedad, respecto de los bienes "mancipi" y, por consiguiente constituyó a-

La "in iure cessio". A su vez, dentro de la "traditio" real, consistente en la entrega de la cosa, se operó una evolución que preparó el desarrollo del Derecho moderno. Poco a poco se convirtió "la traditio" real en simbólica o ficta.

En la compilación justiniana desaparece la distinción entre "res municipi y nec municipi", y convertida la "traditio" en modo general de adquisición, fatalmente debía suceder que la transmisión de la propiedad en la compraventa justiniana, no verificase siempre en el momento de la tradición, porque toda cosa vendida, en el Derecho justiniano, se transfiere con la tradición.

El Derecho justiniano, fijó la norma de que la propiedad se transfiere en la compraventa, también cuando el vendedor tiene confianza en la honestidad del comprador, independientemente del pago del precio o de una concreta garantía para él, sosteniéndose en cambio en el Derecho romano, clásico, la transmisión de la propiedad se verificaba en el momento de la tradición de la cosa vendida, y por esto declararon interpretados todos los textos de las instituciones justinianas y de la Pandectas, que establecen como condición de esta transferencia, o el pago del precio, o una concreta "satisfactio", o el "haberse fide emptori".

En los últimos tiempos del Derecho romano, en las Institutas del Justiniano se señala que a los estudiantes se les enseñan las formas de la "traditio" real, únicamente por razones históricas, basándose la "traditio" simbólica, como la entrega de las llaves del local donde se encontraba la cosa o la "traditio ficta", cuando se aceptaba haber recibido el bien antes de que materialmente sucediera, para los efectos jurídi-

no de transmitir la propiedad.

En el ordenamiento francés en el Derecho romano, se continuaba en el antiguo Derecho Francés, el cual admitía la tradición pero con carácter - - teórico, a través de formas consuetudinarias, porque no seguía formalmente mencionado en los contratos la entrega de la cosa como un elemento indispensable para la transmisión de la propiedad, como se comprueba a través de los libros de Pothier; en particularidad, estas eran reglas temporales y sostenían que la compraventa, por sí sola transfería la - propiedad, comprendiendo a partir de entonces el principio consensual o de la soberanía de la voluntad plasmado en el artículo 1138 del Código Napoleón que nos dice lo siguiente. "Será perfecta (la venta) entre las partes, y la propiedad quedará adquirida de derecho por el comprador, respecto del vendedor, desde el momento en que se convenga en la cosa y en el pago, aunque la primera no se haya entregado ni pagado el segundo". (2)

Para el ordenamiento francés la obligación de entregar la cosa lleva aparejada la transmisión del dominio, pues perfeccionándose por el sólo consentimiento, hace el acreedor propietario, pero el dominio lo - - adquiere no en el momento mismo del contrato, sino desde el instante en que haya debido entregárselo, aún cuando materialmente no se haya - verificado la tradición o entrega material. De este modo se acepta - una "traditio" virtual, simbólica, jurídica o ficta.

A partir del Código Civil francés, toda enajenación de cosas ciertas - y determinadas, implica la transmisión de la propiedad por efecto di-

(2) Rojas Villegas Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. VI, T. I, - "Contratos", Edic. Cuarta, Edit. Porrúa México 1981, P. 137.

recto e inmediato, sin necesidad de la "tradición". Este principio se consagró en el Código Civil mexicano de 1870 y en el artículo 1436 del Código Civil de 1884: "en las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición ya sea natural, ya sea simbólica; debiendo tenerse en cuenta las disposiciones relativas del Registro Público". (3)

En el Código Civil francés se declara que las enajenaciones de cosas que no están determinadas individualmente, no transmiten la propiedad sino que es menester que la cosa se haga cierta y determinada con consentimiento del acreedor. También este principio pasa a nuestros Códigos de 1870 y de 1884, así como al vigente del Distrito Federal, que en su artículo 1742 segundo párrafo dice: "Tratándose de cosas no determinadas individualmente, la propiedad no se transmitirá al comprador sino hasta que la cosa se haya sido entregada real, jurídica o virtualmente, o bien, cuando declare recibido, sin que materialmente se le haya entregado".

A tenor de nuestro Código Civil vigente en el estado de Guanajuato, artículo 1741, "la compraventa es un contrato por el cual una de las partes transfiere a la otra la propiedad de una cosa o de un derecho obligándose esta última a pagarle por ella un precio cierto en dinero".

La obligación de transmitir la propiedad, surge directa e inmediatamente del contrato, el efecto obligatorio es simultáneamente traslativo, -

(3) Rojas Villogas Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol VII, P. I, - "Contratos", Edic. Cuarta, Edit. P. rrus, México 1931, Pág. 140, 141.

porque, hay un artículo que nos dice que en las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la tradición de la propiedad opera por efecto directo e inmediato del contrato.

El efecto traslativo no se presenta como consecuencia directa del contrato en las cosas de especie indeterminada.

En la compraventa de cosas ciertas y determinadas, una de las partes transmite a la otra la propiedad de esas bienes, o de un derecho y ésta a su vez se obliga a transferir la propiedad de las mismas y la otra a pagar un precio cierto y en dinero. Para que la cosa le haya sido entregado real, jurídico o virtualmente, o bien cuando declare haberla recibido, sin que materialmente se le haya entregado.

Nuestro derecho en materia de bienes inmuebles, Arts. 1315 y 1316 del Código Civil vigente en el estado de Guanajuato, la inscripción del contrato en el Registro Público de la Propiedad, sólo es para que surta efectos con respecto a terceros; pero la compraventa es perfecta para las partes y el dominio se ha transmitido antes de la inscripción del contrato.

Las cosas muebles ciertas y determinadas sí se transmiten al adquirente por efectos mismo del contrato, sin necesidad, de la tradición. Para bienes fungibles, llamados géneros o cosas de especie indeterminada, sí es menester la tradición real, jurídica o virtual, para que se opere la transferencia del dominio.

"En el sistema romano la propiedad no se transmite por el sólo efecto del contrato de venta, los contratos sólo hacen nacer obligaciones, y para adquirir la propiedad era necesaria un acto material, que se encontraba en la "mancipatio, la in iure cessio, la traditio, o la usucapio".

En el sistema francés se establece por sus artículos 1138 y 1583 que la propiedad se transmite por el solo efecto de la convención, que por sí misma confiere al comprador un ius in re, por ello se dice que en el derecho francés la venta es "translativa de dominio". (1)

pero estimándose que la eficacia del simple consentimiento en la tradición puede ser fuente de fraudes gravísimos, y considerándose que la tradición no es suficiente garantía para los terceros, por lo que siempre se conoció, el sistema actual del Derecho Civil francés hace estas distinciones: a) tratándose de cosas inmuebles la propiedad se transfiere con relación a las partes, por la sola convención, pero para que sea eficaz respecto de terceros es necesaria su inscripción en el Registro de la Propiedad (art. 1140, C. Napoleón y leyes de marzo 23 de 1855 y febrero 11, de 1871); b) tratándose de cosas muebles su propiedad se transmite por el solo efecto de la convención, tanto en las relaciones de las partes como respecto de terceros (arts. 1141 y 2279); tratándose de créditos que se ceden o venden por un precio, su cesión venta es oponible a

(1) Molina Villegas Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. VI, - T. I, "Contratos", 2da. Parte, Edic. Porrúa, México - 1936, Pág. 127.

los torceros a partir de la notificación al dueño codice, o a partir de su aceptación por coto auténtico, según lo prescribe el Art. 1690 del Código Civil Francés. (5)

En el sistema germánico el consentimiento no basta por sí solo para transferir la propiedad de las cosas muebles, pero se hace este distincio: tratándose de inmuebles se requiere además del consentimiento, la inscripción en el Registro de la Propiedad o en libros territoriales; b) tratándose de muebles se requiere la tradición manual, real o natural, es decir, la entrega al comprador. (6)

El Código alemán, en su párrafo 433 sostiene que por el contrato de compraventa el vendedor de una cosa se obliga a efectuar la entrega al comprador y a procurarle la propiedad de la misma. (7) En términos análogos se pronuncia el artículo 182 del Código suizo de las obligaciones. En Alemania la compraventa es un negocio jurídico obligatorio.

\* \* \*

EL DERECHO PRESUMIENE LA EXPERIENCIA

JUDICIAL

\* \* \*

- (5) Rojas Villegas Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. VI, T. I, "Contratos", Edic. Cuarta, Edit. Porrúa, México - 1931, Pág. 154.
- (6) Ob. Cit. P. 154.
- (7) Ob. Cit. P. 143.

1. EL CONTRATO DE COMPRA Y VENTA DE COSAS MUEBLES.

Los defensores nos que creemos a continuación son dadas por diferentes tratadistas, a saber: en base al concepto legal que sobre esta institución reciben sus propias legislaciones.

Para empezar le cito: "Es un contrato, en virtud del cual, una parte transfiere o se obliga a transferir la posesión de ella, mientras que la otra paga o se obliga a pagar el precio".

Mientras que Laurent afirma que la compraventa "es un contrato por el cual una persona, que se denomina vendedor, se obliga a transferir a otra la propiedad de una cosa, mientras que esa otra, que es el comprador, se obliga a pagarle su valor en dinero". (8)

Pothier nos dice lo siguiente: "El contrato de compraventa es - - aquel por el cual uno de los contratantes que se llama vendedor se obliga para con otro a hacer que se tenga libremente como dueño de una cosa por cierto precio en dinero, que el otro contratante que - - se llama comprador se obliga recíprocamente a entregarlo". (9)

(8) Rojas Villogos Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. VI, T.I., "Contratos", 2<sup>a</sup> Ed. Cuarta, Edit. Porrúa México 1981 P. 138.

(9) Ob. Cit. P. 138.

Rojina Villegas la define como "el contrato por virtud del cual una parte llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto y en dinero". (10)

Según Rafael de Tena es "el contrato en virtud del cual uno de los contratantes, vendedor, se obliga a traspasar la propiedad de una cosa o derecho, y el otro, comprador, se obliga a pagar un precio cierto y en dinero".

En relación con este contrato se advierte que unos tratadistas emplean la palabra compraventa para designarlo y otros la de venta. A nuestro entender la más adecuada es la de compraventa, por que para que haya venta es preciso que haya quién compre.

Este acto jurídico, desde el punto de vista de lo que el vendedor hace es venta, pero desde el punto de vista del comprador, es compra, por lo que es evidente que la denominación exacta de él es compraventa.

(10) Rojina Villegas Rafael, Compendio de Derecho Civil, Vol. IV, T. I, "Contratos" Edic. Tercera, Edic. Porrúa, México 1979, Pág. 45.

### II. RELACIONES JURÍDICAS DE LA COMPRAVENTA

La compraventa es un contrato bilateral ya que engendra derechos y obligaciones para ambas partes. Es un contrato oneroso porque confiere provecho y gravámenes recíprocos para ambas partes. Generalmente es comutativo, porque las prestaciones son ciertas y determinadas al celebrarse el contrato.

La compraventa es un contrato oneroso, que impone a la vez provechos e inconvenientes en la entrega de la cosa y del precio, y gravámenes recíprocos, porque el provecho que se obtiene al recibir la cosa, se compensa con el pago del precio, y a la vez, el provecho que se obtiene al recibir el precio, se compensa con el gravamen de entregar la cosa.

Cuando decimos que hay obligación de entregar en la compraventa, la misma se ha formado primero, y como consecuencia del contrato ya constituido, existe la obligación del vendedor de entregar la cosa al comprador. Los contratos a título oneroso se celebran sin tomar en cuenta para nada las condiciones personales, como ocurre en los contratos a título gratuito, aunque hay algunas ocasiones en que sí se toma en cuenta las condiciones personales, como en los contratos de prestación de servicios remunerados.

En los contratos translativos de dominio a título oneroso que se cumplen en forma inmediata, como la venta al contado, en y realízase su ejecución por razones totalmente independientes de la persona del comprador, o vendedor; pero aún en estas mismas negociaciones, cuando el precio o la contraprestación habrán de realizarse en el futuro, especialmente a través de prestaciones sucesivas, es evidente que tendrán que temerse muy en cuenta las consideraciones de honorabilidad y solvencia del deudor.

Los contratos onerosos se subdividen en conmutativos y aleatorios, conmutativos cuando los provechos y gravámenes son ciertos y conocidos desde la celebración del contrato; es decir, cuando la cuantía de las prestaciones puede determinarse desde la celebración del contrato. Aleatorios, cuando los provechos y gravámenes dependen de una condición o término, de manera tal que no puede determinarse la cuantía de las prestaciones en forma exacta, sino hasta que se realice la condición o término. La compra de esperanza es un contrato aleatorio, porque se adquieren los frutos futuros de una cosa, o los productos inciertos de un hecho, que pueden realizarse o no; por ejemplo, se compra una cosecha probable y no sabe el comprador, en el momento de celebrar el contrato, si recibirá la cosecha, o si puede perderse, o bien si se logra, que cantidad obtendrá.

La compraventa, es bilateral porque se precisan dos partes, cada una de ellas está obligada a una prestación y contraprestación, el contrato engendra dos obligaciones contrapuestas, se establece -

entre las dos prestaciones (y las dos obligaciones), un nexo especial, que no es más que correspondencia o reciprocidad, y que consiste en la labor recíproca (o en cierta reciprocidad) entre ellas, por el cual cada parte no está obligada a la propia prestación, si no se debe la prestación de la otra. Es decir que cada parte es, al mismo tiempo, deudor y acreedor. De tal doble carácter, la misma recibe del contrato ventajas e imposiciones de sacrificios.

Al integrar la figura del contrato con prestaciones recíprocas debe concurrir también la circunstancia de que las dos prestaciones y obligaciones correspondientes nazcan en el mismo momento, esto es, coexistan, y no sigan la una después de la otra en el tiempo. Además, las dos prestaciones deben, de ordinario, ser realizadas simultáneamente, en el sentido de que una parte pueda negarse a cumplir, si la otra no está dispuesta a hacerlo a su vez.

También es un contrato consensual, o sea que se perfecciona por el mero consentimiento, no se necesita otro requisito que el de la voluntad de los contratantes suficientemente declarada, para que éstos queden obligados.

Es un contrato principal porque cumple por sí mismo un fin contractual propio y subsistente, sin relación con ningún otro.

Translativo de dominio, en el sentido de que sirve de título para la transferencia de la propiedad, pudiendo ser instantáneo o de "trato"

sucesivo.

Existen dos maneras de concebir la compraventa; con un contrato en virtud del cual se transfiere la propiedad de la cosa vendida por mero consentimiento, o como un contrato en virtud del cual sólo se crea entre las partes, entre otras obligaciones, la de la entrega de la cosa vendida, no la transferencia directa de la propiedad de ella.

La compraventa romana no transfería al comprador el dominio de la cosa vendida. La obligación del vendedor se limitaba a poner al comprador en posesión de la cosa.

En cambio en el Derecho moderno, la transmisión de la propiedad de la cosa es esencial en la compraventa, ya se considere producida esta transferencia por el mero consentimiento, o bien como cumplimiento de la obligación de transmitirla. En el Código Civil de Napoleón, la propiedad de la cosa vendida se transmite por el sólo efecto de la convención, pero en el caso de cosas inmuebles, para que produzca efectos para los terceros se requiere su inscripción en el Registro de la Propiedad.

El contrato de compraventa se perfecciona, mediante el consentimiento, pero no se consuma sino mediante la entrega de la cosa vendida, que es verdaderamente el acto que produce la transferencia de la misma al comprador.

Tratándose de bienes muebles la compraventa es consensual, esto es, --

que se agotan las distintas formas de manifestación en la voluntad, como el consentimiento tácito o expreso. En cuanto a los inmuebles, el contrato siempre debe constar por escrito, pero el documento puede ser público o privado.

### III. ELEMENTOS DE LA COMPRAVENTA

El contrato de compraventa e no todos los contratos tiene elementos esenciales y de validez. Los elementos esenciales son aquellos que contienen todo contrato en general para su existencia, de manera tal, que son necesarios para que surja a la vida jurídica.

#### A. Elementos esenciales de la compraventa:

El consentimiento y

El objeto.

El consentimiento. En la compraventa se define como un acuerdo de voluntades que tiene por objeto la transferencia de un bien a cambio de un precio. El contenido de voluntad de este contrato ha de ser siempre transmitir por una parte el dominio de una cosa o de un derecho y, por otra pagar un precio cierto y en dinero. Si no se cumplen estas dos manifestaciones de la voluntad, no hay compraventa.

Puede haber error en la naturaleza del contrato o en la identidad del objeto, trayendo como consecuencia para estos

casos la ausencia del consentimiento que origina legalmente la inexistencia del contrato.

El segundo elemento de existencia del contrato de compraventa consiste en su objeto, se le cuando distinguir objeto directo y objeto indirecto. El objeto directo en la compraventa consiste en transmitir el dominio de una cosa por una parte y en pagar un precio cierto y en dinero por la otra. Este objeto del contrato no debe confundirse con el de las obligaciones de transmitir que da origen, pues en las mismas las prestaciones de dar son los objetos directos como formas de conducta, las que a su vez recaen sobre cosas, que constituyen los objetos indirectos respectivamente en la enajenación que hace el vendedor y en el pago que ejecuta el comprador.

El objeto de todo deber jurídico y de cualquier derecho subjetivo, tiene que ser la conducta humana. En consecuencia, en las obligaciones de dar. La conducta consiste en transmitir o en pagar. Los objetos indirectos en la compraventa están constituidos por:

La cosa y

El precio

Puede existir consentimiento para transmitir una cosa a cambio de un precio, pero puede no existir la cosa, o faltar el precio, en ese caso el contrato es inexistente por la falta de alguno de sus objetos indirectos.

La Cosa. La cosa objeto del contrato comprende todo lo que puede estar en el patrimonio y ser enajenado mediante un precio y reunir las siguientes condiciones de existir o poder existir físicamente, además debe ser posible legalmente, es decir, debe ser de lícito comercio y estar determinada o determinable en cuanto a su especie.

Es inexistente por consiguiente, la compraventa que se refiera a cosas que no existan y que no puedan llegar a existir. Pero es existente la compraventa que se refiera a cosas futuras, susceptibles de existir.

Referente a la determinación, viene a ser un requisito que se hace necesario para la existencia del objeto, es decir, por medio de la determinación es posible la identificación de la cosa vendida atendiendo a factores de unidad, peso, cuenta y medida.

El Precio. Como segundo objeto de la compraventa. Esto debe ser siempre cierto y en dinero. Estos dos requisitos son esenciales para la existencia del contrato de compraventa. Precio es toda aquella suma de dinero que el comprador se obliga a entregar a cambio del objeto de la venta; deberá ser cierto y en dinero como dijimos antes. Será cierto el precio cuando se ha fijado de manera precisa y determinándolo; se entiende en dinero el que es fijado en moneda de curso legal. En lo referente al requisito

consistente en que el precio sea en dinero, como dijimos, - se hace necesario que se cumpla dicho requisito, cuando - que de otra forma la enajenación será a un título como - - contrato de permuta; haciendo la salvedad, de que la ley - permite la operación mixta en la que se pague una parte en moneda y la otra con el valor de la otra cosa, de tal forma que la operación será compraventa siempre y cuando el numerario sea igual o superior al valor de la otra cosa que entregue el comprador. Artículo 1743 del Código Civil vigente en el estado de Guanajuato. "Si el precio de la cosa vendida se ha de pagar en parte en dinero y parte con el valor de la otra cosa, el contrato será de venta cuando la parte del numerario sea igual o mayor que la que se paga con el valor de la otra cosa. Si la parte de numerario fuere inferior, el contrato será de permuta".

#### B. Elementos de Validez.

En la compraventa se trata especialmente de :

La Capacidad y

La Forma.

Respecto a la capacidad en la compraventa se sigue el principio reconocido por la ley, artículos 1236 del Código Civil vigente para el estado de Guanajuato: "Son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley".

La incapacidad solo es un elemento que se requiere para que el contrato sea válido. Por consiguiente, la incapacidad es una causa de invalidez que origina la nulidad relativa del contrato o del acto jurídico en general.

En relación a la compraventa, o interpretado a contrario sensu, nos remitimos a lo que establece el artículo 1232 del Código Civil vigente para el estado de Guanajuato, - para señalar que una compraventa será válida en ausencia de :

- I. Incapacidad legal de las partes o de una de ellas.
- II. Por vicios del consentimiento.
- III. Porque su objeto sea ilícito.
- IV. Porque el consentimiento no se haya expresado en la forma establecida por la ley.

Un consentimiento libre de vicios es aquel que no ha sido dado por error arrencado por violencia u obtenido por dolo o mala fé.

Por licitud en el objeto se entiende el hecho de que va de acuerdo a las leyes de orden público o a las buenas costumbres.

La forma es la manera en que deberá externarse o plasmarse la voluntad de los que contratan, conforme a lo que disponga o permita la ley.

## ACUSE DE RECIBIDO DE EJEMPLARES DE TESIS EN LA BIBLIOTECA CENTRAL

NOMBRE DEL ALUMNO:

ESQUIVEL ROMERO JUAN DE DIOS

NOMBRE DE LA TESIS O SEMINARIO ADECUACION A LOS PRECEPTOS  
 LEGALES EN EL CONTRATO DE COMPRA VENTA EN SU MODALIDAD DE RESER-  
 VA DE DOMINIO.

ACUSE DE RECIBO  
 SELLO Y FIRMA DE  
 LA BIBLIOTECA'

ESCUELA O UNIVERSIDAD  
 UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE

CARRERA  
 LIC. EN DERECHO

FECHA

DIA  
 24

MES  
 IX

AÑO  
 1987

- \* Favor de llenar por triplicado con letra de molde
- \* Entregar dos ejemplares de la tesis en la biblioteca central-UNAM
- \* Exigir que le sellen y le firmen las dos copias

Referente a la forma nuestro Código Civil Mexicano del Estado Art. 1814 señala que: "No requiere para su validez formalidad alguna especial, sino cuando recaer sobre un inmueble."

Las formalidades del contrato de compraventa para bienes inmuebles establecidas tanto en el Código Civil para el Distrito como en el Código Civil vigente en el Estado de Guanajuato fueron afectadas por las leyes de Notarías de respectivas.

De tal manera que tratándose de enajenaciones de bienes muebles el contrato estará perfeccionado por el acuerdo entre las partes sobre la cosa y el precio, y tratándose de bienes inmuebles se requiere para que sea válido llenar el requisito que la ley señala respecto a la forma.

C. Tenemos otra clasificación de los elementos del contrato de compraventa al referirnos a ellos supone la existencia de elementos específicos y característicos de este contrato, son los siguientes :

1. Personales,
2. Reales y
3. Formales.

1. Personales. Estos elementos son las partes contratantes interesadas en la operación, y reciben el nombre de "vendedor" y "comprador".

La celebración del contrato de compraventa presupone en relación con las partes, la capacidad general para obligarse, por lo que los incapaces para contratar lo son también para comprar y vender.

Puesto que, la capacidad para comprar y vender requiere como presupuesto la capacidad general para contratar. El hecho que personas, con su capacidad no puedan celebrar el contrato de compraventa, supondrá que están afectados por una norma que determine una prohibición o una incapacidad especial.

2. Reales. Estos elementos son :

a) La cosa y

b) El precio

a) Cosa. Se estima como objeto materia de la compraventa todo lo que puede estar en el patrimonio y ser enajenado mediante un precio.

La calidad de vendibles se atribuye a las que están en el comercio. Dándose esta circunstancia, pueden ser compradas y vendidas tanto las cosas corporales como las incorporeales.

Por lo tanto hay la posibilidad legal de comprar y vender todas aquellas cosas no afectadas por una prohibición especial, siempre que tengan una existencia real y posible, que sean determinadas o determinables.

El Código Civil en el Estado, considera como objeto de la compraventa las cosas y derechos, incluso los que se hayan en litigio y establece que ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad, (artículos 1764 y 1769).

b) Precio. El precio viene a ser la contraprestación característica de la compraventa. Es indispensable porque establece cuantitativamente lo que el comprador debe pagar para obtener los bienes que necesita.

Consiste en la suma de dinero que el comprador se obliga a entregar a cambio del objeto de la venta. Son requisitos del precio el de ser verdadero o real, cierto o determinado y consistente en dinero. Debe ser serio; es decir, es necesario que los contratantes tengan la intención de pagarlo y percibirlo.

No sería tal cuando el vendedor, en el mismo contrato renuncia a percibirlo, o bien, se pueda demostrar que el precio tuvo otras funciones o fines distintos de aquellos que le son propios. Siendo así se estará en presencia de un contrato simulado de compraventa.

El pago puede ser tanto en dinero, puede ser tanto en papel como en moneda metálica, en moneda nacional como extranjera.

Esta tendencia ha tomado una generalizada inserción en todas las legislaciones que consideran que el pago del precio deberá ser en dinero constituyéndose así como un elemento diferenciador en los contratos con relación a los demás contratos.

2. Formalidad. Los requisitos de formalidad no afectan a todos los contratos de compraventa, sino solamente algunos de ellos, según estén establecidos o exigidos previamente por la ley para su celebración.

Es en el caso que en el Código Civil vigente para el estado de Sonajuste, provee "El contrato de compraventa no requiere para su validez formalidad alguna especial, sino cuando recaer sobre un inmueble" Art. 1814; "La venta de un inmueble deberá constar en escritura pública" Art. 615; "La venta de bienes raíces no producirá efectos contra terceros sino después de registrada en los términos prescritos en este Código" Art. 1816.

Las enajenaciones de bienes inmuebles no producirán efectos contra terceros, hasta después de haberse registrado--

en el Registro Público de la Propiedad de acuerdo con lo que estableció el artículo 1816 del Código Civil de nuestro Estado. También los bienes muebles que sean capaces de identificación indubitable, se podrán registrar para que produzcan efectos contra terceros.

Con lo anteriormente referido, tenemos que, dentro de nuestro sistema jurídico, la compraventa de bienes muebles se considera un contrato de carácter consensual, y en la compraventa de inmuebles guarda matices relevantes la formalidad del contrato.

#### IV. PERFECCION DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

La compraventa es perfecta y obligatoria para las partes cuando se ha convenido en la cosa y el precio, aunque la primera no se haya entregado ni el segundo satisfecho.

Constituyan la excepción a esta regla los casos en que se celebre bajo condición suspensiva, en los cuales no se perfecciona hasta el cumplimiento de la condición.

Las compras de cosas que se acostumbra gustar, pesar, medir, no producirá sus efectos sino después de que se hayan gustado, pesado o medido los objetos vendidos.

Por consumación del contrato se entiende la satisfacción de las prestaciones a que estén obligadas cada una de las partes.

En relación con la venta podemos decir que se perfecciona con el consentimiento y se consume por la entrega de la cosa y el precio.

#### V. OBLIGACION DE LAS PARTES EN LA COMPRAVENTA

Del contrato de compraventa se deriva un conjunto de obligaciones extraordinariamente variado, en el que cabe distinguir las que corresponden a cada uno de los contratantes y las que son comunes a ambos.

Dichas obligaciones se encuentran sujetas a las normas aplicables a las relaciones contractuales bilaterales, en general, así como a las particulares de esta institución jurídica.

Siendo el contrato de compraventa de carácter bilateral, impone obligaciones al vendedor y al comprador.

Las obligaciones del vendedor son las siguientes:

- a) Transferir el dominio de la cosa.
- b) Conservar la cosa o custodiarla entre tanto se entrega.
- c) Entregar la cosa.
- d) Garantizar una posesión pacífica, es decir, responder a los actos jurídicos de terceros que afecten la posesión.

- e) Garantizar una posesión útil.
- f) Responder de evicción.

a) Transferir el dominio de la cosa. Ya en anterioridad se expuso al estudiar los caracteres de la compraventa, - el desarrollo histórico del principio de la transmisión de la - propiedad como efecto del acuerdo de voluntades, como causa de la consolidación del sistema consensual en los contratos a partir del Código Napoleón, y desde entonces la compraventa tiene carácter de contrato traslativo de propiedad.

Como cuestión importante relacionada con la obligación que tiene el vendedor de transmitir el dominio de la cosa, se presenta el problema relativo a la venta de cosa ajena. Tenemos varias - soluciones a este problema; unos consideran la venta de cosa -- ajena mencionada de nulidad absoluta, ya que es una venta ilícita, y además un acto dolictuoso; otros sostienen que la sanción es la rescisión del contrato, por que no se transmite el dominio.

Los preceptos que en nuestro Código Civil vigente en el estado de Guanajuato, regulan esta cuestión jurídica, dicen así: "Ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad". (Art. 1764). Y en el artículo 1765 se menciona la venta de cosa ajena con la nulidad.

b) Conservar la cosa o custodiarla entre tanto se entrega. Se configura como una obligación de dar, como el vendedor la guarda o conserva durante un tiempo será responsable en la medida que falte a esa obligación.

c) Entregar la cosa. La entrega puede ser real, jurídica o virtual como ya quedó asentada (Art. 1732). La entrega real consiste en la entrega material de la cosa vendida, o en la entrega del artículo si se trata de un derecho. Hay entrega jurídica cuando, aún sin estar entregada materialmente la cosa, la ley la considera recibida por el comprador; virtual cuando el comprador acepta que la cosa vendida queda a su disposición.

Para los efectos legales, la entrega real, jurídica o virtual produce la consecuencia muy importante de tener por individualizada la cosa vendida a efecto de que se transmita el dominio al comprador, cuando se trata de bienes de especie indeterminada, la propiedad se transfiere hasta que la cosa se haga cierta y determinada.

d) Garantizar una posesión pacífica. El vendedor tiene la obligación de garantizar una posesión pacífica al comprador absteniéndose de perturbarlo mediante hechos materiales (perturbación de hecho) o respondiendo de sus actos jurídicos que se traduzcan o manifiesten en una perturbación o despojo

de la cosa vendida, y cuyos actos jurídicos hayan tenido origen con fecha anterior, simultanea o posterior a la venta. De esa manera el vendedor responde :

1. De la enajenación de cosa ajena, de tal manera que si sufre evicción el comprador quedará obligado al saneamiento.
2. De los gravámenes ocultos, pues puede enajenar una cosa embargada, dada en prenda, hipoteca, o gravada con usufructo, uso, habitación, servidumbre, y esos gravámenes pueden ser ocultos. Aún cuando tratándose de bienes inmuebles todos estos gravámenes deben inscribirse en el Registro Público de la Propiedad para que surtan efectos en perjuicio de terceros, hay ocasiones en que por un informe defectuoso, al comprador que solicitó certificado de gravámenes no pudo conocer debidamente la situación jurídica del inmueble.

e) Garantizar posesión útil. El vendedor está obligado a responder de los vicios o defectos ocultos de la cosa enajenada, es necesario que los vicios o defectos ocultos sean anteriores a la venta, que hagan impropia la cosa para su uso, y que de haberse conocido no se hubiera celebrado el contrato o se hubiere ofrecido un precio inferior.

f) Responder de evicción. Dice el artículo 1611 de nuestro Código Civil: "Habrá evicción cuando el que adquirió alguna cosa fuere privado del todo o parte de ella por sentencia que cause ejecutoria, en razón de algún derecho anterior a la adquisición". Por consiguiente la evicción supone:

- Que haya habido una enajenación y, por lo tanto, sólo se da en las obligaciones de dar traslativas de dominio.
- Que con anterioridad a la enajenación, un tercero sea propietario de la cosa, es decir, que se enajene un bien ajeno.
- Que ese tercero obtenga sentencia que cause ejecutoria, en la que se reconozca su derecho de reivindicar la cosa.
- Que el adquirente sea privado de la misma en forma total o parcialmente, por virtud de aquel derecho reconocido en sentencia ejecutoria y que sea anterior a la enajenación.

La obligación del vendedor, una vez que se priva al comprador de la cosa por evicción, consiste, si hay buena fe, en restituir el precio de la misma, los gastos del contrato si los hubiere hecho este último y los de juicio de evicción, si hay mala fe, en restituir, a elección del comprador, el precio que tuvo la cosa en el momento de la venta ó el que tenga al realizarse la evicción, así como pagar los daños y perjuicios, además de los gastos hechos en el contrato y en el juicio de evicción.

#### Obligaciones del Comprador:

- a) Pagar el precio.
- b) Recibir la cosa.

a) El precio debe pagarse en el tiempo, lugar, forma y modo convenidos, Si no se ha fijado tiempo y lugar, se sobrentienen

de que es al contado, el comprador no está obligado a entregar el precio, si no se le entrega la cosa, y debo en consecuencia retenerlo. Como un derecho correlativo del de retención de la cosa, se reconoce el de retención del precio.

b) Recibir la cosa. Nuestro Código vigente no contiene la obligación de recibir la cosa, sólo hay una disposición que dice que cuando el comprador incurra en mora de recibir, abonará al vendedor el alquiler de las bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido Art. 1790.

\* \* \*

PRECISAMENTE EN LA LUCHA POR LA JUSTICIA RESI  
DE LA PRINCIPAL JUSTIFICACIÓN DEL JURISTA,  
COMO UN PROTAGONISTA DE LA VIDA PUBLICA Y NO  
SIMPLEMENTE COMO UN TECNICO DE UNA ESPECIALI-  
DAD DETERMINADA.

\* \* \*

C A P I T U L O     I I I

I. LA COMPRAVENTA Y SUS MODALIDADES

Nuestro Código no reglamenta todas las modalidades, sino algunas de ellas, como así lo expresa su encabezado: o sea el legislador no ha querido agotar todas las que pueden existir y dentro del sistema de la autonomía de la voluntad, ha dejado a las partes el derecho de estipular otras modalidades, y sólo ha reglamentado aquellas que son de fundamental importancia.

El Código Civil vigente en el Estado trata directamente :

- a) La venta con cláusula de exclusión de un comprador determinado. (Art. 1799)
- b) La venta con derecho de preferencia. (Art. 1801)
- c) La venta de cosas futuras. (Art. 1807)
- d) La venta sobre muestras. (Art. 1753)
- e) La venta a vistas. (Art. 1750)
- f) La venta por acervo y a la vista. (Art. 1756)
- g) La venta en abonos; Art. 1808 y 1809 Capítulo IV; y la
- h) venta con reserva de dominio. (Capítulo IV)

a) La Venta con Cláusula de exclusión de un comprador futuro. En el artículo 1799 de nuestro Código Civil, encontramos

Esta modalidad que dice lo siguiente: "no se vende a una cosa comprada no se venda a determinada persona; pero en virtud de la cláusula en que se estipula que no puede venderse a persona alguna". Es por esto que también recibe el nombre de venta con pacto de no vender a determinada persona.

Esta modalidad es criticable puesto que crea una incapacidad por contrato, no va de acuerdo con el artículo 1516 del Código Civil, vigente en el Estado de Guanajuato. "En ningún caso para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley". Por consiguiente, un contrato no puede crear incapacidades.

Si se aceptara que es válida la cláusula en que se estipula que no puede venderse a persona alguna, se estarían estableciendo restricciones absolutas al comprador, ya que no podría enajenar el bien adquirido a persona alguna. El objeto de esta modalidad es evitar un perjuicio a la obtención de un beneficio; como es el caso de un comerciante que pretenda protegerse de su competidor, buscare que la persona a quien enajene la cosa, no la venda posteriormente a su competidor.

En el caso de que la cláusula de no vender a determinada persona sea violada, la venta será declarada inválida por tratarse en éste caso de una obligación de no hacer, sancionándose al infractor con el pago de daños y perjuicios, de acuerdo a lo establecido en el artículo 1516 del Código Civil vigente para el estado de Guanajuato.

Se dice que el contenido de la cláusula crea una obligación de no hacer, y no una incapacidad o una prohibición, porque como ya se ha visto por medio de un contrato no es posible establecer incapacidades.

b) Venta con Derecho de Preferencia, el comprador de un bien, debe darle preferencia al vendedor cuando desee venderlo. Nace una obligación a cargo del adquirente, o sea que si éste desea vender está obligado a notificar al titular del derecho de preferencia. (Art. 1801 del Código Civil vigente en el Estado.)

En caso de que sea violado este derecho, se tendrán que pagar daños y perjuicios, quedando el contrato válido. (Art. 1803 de nuestro Código Civil)

En caso de que no ejercite este derecho en un término de tres días después de que el comprador le hubiese hecho saber la oferta tratándose de muebles, y de diez días si se trata de bienes inmuebles, lo habrá perdido. (Art. 1802 del Código Civil vigente en nuestro Estado)

Este derecho guarda características especiales; es un derecho personalísimo, ya que no es transferible ni por herencia, ni por cesión. Solo se concede al vendedor original, con exclusión de cualquier otra persona.

El derecho de preferencia no debe confundirse con el derecho del tanto, el cual les corresponde a los propietarios de una cosa in divisa, si es violado este derecho la venta será nula, mientras que cuando se viola el derecho preferencial solo da lugar al pago de daños y perjuicios. El pacto de preferencia es una promesa unilateral de venta que asume el comprador en favor del vendedor para el caso de que aquel quiera vender la cosa que compró.

c) Venta de cosa futura y Compra de Esperanza; esta modalidad se encuentra regulada en el artículo 1807 del Código Civil dice: "Si se venden cosas futuras tomando el comprador el riesgo de que no llegasen a existir, el contrato es aleatorio y se rigen por lo dispuesto en el Capítulo III, Título Décimo Segundo, relativo a la compra de esperanza."

Son dos operaciones jurídicas distintas; que se consideran contratos aleatorios y se aplican las reglas de la compra de esperanza a la venta de cosas futuras, pero se distinguen entre sí en que la primera solo se refiere a los frutos o productos futuros, en tanto que la modalidad regulada en el artículo 1807 abarca cosa misma.

El artículo 2285, dice así: "Se llama compra de esperanza al contrato que tiene por objeto adquirir, por una cantidad determinada, los frutos que una cosa produzca en el tiempo fijado,

tomando el comprador para sí el riesgo de que esos frutos no lleguen a existir; o bien, los productos inciertos de un hecho, que puedan estimarse en dinero. El vendedor tiene derecho al precio aunque no lleguen a existir los frutos o productos comprados.''

Esta modalidad plantea un problema teórico, que consiste en que ésta afecta al objeto mismo de la obligación a diferencia de las demás que afectan las obligaciones: como elemento de esencia, ya que en el caso de que la cosa futura no llegare a existir habría una obligación sin elemento esencial como es el objeto, porque sostiene que lo aleatorio de un contrato no puede llegar hasta un elemento esencial.

d) Venta sobre muestras; existe compraventa sobre muestras cuando las partes se ponen de acuerdo no respecto del objeto mismo sino sobre una parte desprendida de él que se llama muestra, o bien, sobre su descripción, precisando todas sus circunstancias, requisitos, atributos y datos que puedan identificarlo.

El Código Civil de nuestro Estado la regula en el artículo 1755, y nos dice lo siguiente: "Cuando se trata de venta de artículos determinados y perfectamente conocidos, el con-

trato podrá hacerse sobre muestras". En caso de disavencia entre los contratantes, dos peritos nombrados uno por cada parte, y un tercero para el caso de discordia, nombrado por éstos resolverán sobre la conformidad o inconvincencia de los artículos con las muestras o calidades que sirvieron de base al contrato.

Se consideraba que esta compra en realidad se verifica sobre todo en operaciones mercantiles y que tocaba el Código de Comercio reglamentarla. Sin embargo nada impide que sea una operación netamente civil es por esto que el Código de la materia debe también reglamentarla.

En el Código de Comercio se estima que el consentimiento se forma desde que se ponen de acuerdo las partes sobre la cosa, en función de la muestra; de manera que se trata de un contrato perfecto (Art. 78), no existe aquí una modalidad en el sentido de que si las cosas no corresponden a la muestra no habrá compraventa. En este caso habrá incumplimiento y el comprador tendrá derecho de exigir la entrega de los objetos de acuerdo con la muestra, y si esto no es posible, la rescisión con el pago de daños y perjuicios; en cambio, si afirmamos que se trata de un contrato sujeto a condición suspensiva en el sentido de que los objetos vendidos deberán estar de acuerdo con las muestras, y si no se entregan en esa forma, no habrá compraventa, el comprador tendría solamente derecho a que se le devolviese el precio, sin reclamar daños y perjuicios.

cios, porque en esta hipótesis la venta no se habría realizado, y procedería la restitución de prestaciones; pero si aceptamos, como dice el artículo 373 del Código de Comercio que inspira el artículo 2258 del Código Civil Federal, del cual nuestro Código hizo una copia fiel en el artículo 1755, redactandose casi en los mismos términos, que el consentimiento existe desde que se ponen de acuerdo las partes sobre la muestra, el contrato quedará perfeccionado y, si posteriormente, no se entregan las cosas vendidas, habrá un simple incumplimiento del mismo sujeto a las reglas generales, y el comprador podrá exigir judicialmente la entrega de las cosas objeto de la venta, o el pago de todos los daños y perjuicios con la devolución del precio.

o) Compraventa a Vistas. Esta modalidad se refiere a cosas que se acostumbra gustar, pesar o medir y hasta que se gusten, pesen o midan, se tendrá por celebrado y perfeccionado el contrato.

La compra a vistas se encuentra regulada por el artículo 1750 " Las compras de cosas que se acostumbran gustar, pesar o medir, no producirán sus efectos sino después de que se hayan gustado, pesado o medido los objetos vendidos".

Se discute el carácter de esta compraventa, si se trata de una modalidad que afecta el consentimiento o si es una compraventa sujeta a condición suspensiva.

Auteros como Plencia, Manuel y Jaramila, sustentan que el momento de la celebración del contrato no existe el consentimiento, pero que las mismas partes han subordinado el nacimiento de los derechos y los efectos de la compraventa a la circunstancia de que la cosa sea gustada, pesada o medida, de tal manera entre tanto no se verifiquen estas operaciones no se dará el consentimiento. (11)

Quienes sostienen que se trata de una compraventa sujeta a condición suspensiva, afirman que el consentimiento ya existe y que los contratantes han subordinado el nacimiento de los derechos y obligaciones a la realización de un acontecimiento futuro e incierto, que consiste en gustar, pesar y medir o contar, de tal suerte que si no se lleva a cabo dicho acontecimiento, no habrá compraventa - pero al verificarse surtirá todos sus efectos legales.

Esta última explicación encaja dentro de la modalidad tratándose de cosas que se acostumbre contar, pesar o medir, casos en los cuales existe ya formado el consentimiento y que el comprador se reserva el derecho de medir o pesar las cosas objeto del contrato, para que esto quede definido, o bien resulta necesario pesar, medir o contar para poder determinar la cantidad que se adquiere.

Mientras que tratándose de cosas que se deben gustar, la explicación de la doctrina francesa resulta satisfactoria relativamente; en efecto, en la compraventa a gusto, no existe el consentimiento sino hasta que se haya gustado el objeto pero no es exacto que - -

(11) Rojas Villogas Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. VI, T.1. "Contratos", Edic. Cuarta, Edit. Porrúa, México 1981 P. 382.

está sujeto solo a una condición suspensiva, ya que dependerá de la voluntad del deudor y sería nula, conforme lo que establece el artículo 1431 del Código Civil vigente: "Cuando el cumplimiento de la condición dependa de la exclusiva voluntad del deudor, la obligación condicional será nula". Luego se vé claro que es el consentimiento y no la obligación de que está supeditado a que le guste la cosa.

f) Venta por Acervo a la vista: Esta modalidad la encontramos regulada por el artículo 1756 de nuestro Código Civil y dice lo siguiente: "Si la venta se hizo sólo a la vista y por acervo, aún cuando sea de cosas que se suelen contar, pesar o medir, se entenderá realizada luego que los contratantes se avengan en el precio y el comprador no podrá pedir la rescisión del contrato alegando no haber encontrado en el acervo la cantidad, peso ó medida que él calculaba".

Esta venta por acervo se refiere a un conjunto de bienes homogéneos ó heterogéneos, es decir, pueden ser de la misma calidad ó de calidades distintas. Pueden ser bienes muebles o inmuebles juntamente; pero si el vendedor presentó el acervo como homogéneo ocultando especies distintas, la venta se rescindirá si ese acervo resulta heterogéneo.

Dice el artículo 1757: "Habrá lugar a la rescisión del contrato

si el vendedor presentare el acervo como de especie homogénea y ocultara en él especie de inferior clase y calidad de las que - están a la vista".

La determinación de la cosa abarcando bienes de iguales o diversas calidades y especies, homogéneas y heterogéneas, se hace en función de un dato espacial y temporal; es decir, contando todo aquello que se encuentre en un lugar determinado y en cierto momento. Por esto los autores también mencionan la determinación temporal, porque se vende por ejemplo toda la cosecha de cierta línea, correspondiente al presente año, o todo lo que existe en una bodega en tal fecha. La determinación, por consiguiente, - debe ser espacial y temporal.

Las acciones que nacen de esta forma contractual, de acuerdo a lo establecido en el artículo 1759 del Código Civil, prescriben en un año, contando desde el día de la entrega.

g) Venta en Abonos: Es la forma contractual que ha alcanzado un desarrollo muy grande, ya que es el medio como las clases económicamente débiles que no disponen de capitales pueden adquirir bienes de precio elevado.

El contrato de compraventa en abonos, es el contrato que tiene la modalidad de que el precio de la cosa se va pagando en pres-

taciones periódicas (en abonos) en cuanto a su monto y plazo; y por el cual una de las partes transfiere a la otra la propiedad de una cosa o un derecho. Reglamentada en nuestro Código Civil en los artículos 1808 y 1809.

Características:

- a) El precio de la cosa se paga en prestaciones periódicas. -
- b) El dominio de la cosa se transfiere antes del pago total.-
- c) Esta modalidad está sujeta a las reglas establecidas en el artículo 1808.

Respecto a los dos primeros caracteres, en el Derecho Romano, se encuentran algunos recursos y acciones, con los que podemos desprender la existencia de los antecedentes de este contrato, de acuerdo a lo siguiente:

El comprador estaba obligado a pagar al sólo vencimiento en tanto que el vendedor cumpliera con su obligación de entregar la cosa.

El comprador debía pagar el precio convenido al vendedor, con los respectivos intereses contando a partir del día de la entrega de la cosa, esto es estando en disfrute de la cosa vendida.

Contra un comprador insolvente se tenían otros recursos. El primero lo hacía valer el vendedor cuando el pago del precio no lo era cubierto. Cuando el vendedor otorgaba un crédito al comprador, concediéndole un plazo para el pago, transfería en principio la propiedad por medio de la tradición, lo que en cuanto a sus efectos dependía de la intención de las partes, por lo cual el vendedor podía impedir la transacción, entregando la cosa a título de precario, y facultado de revocar a su gusto.

Como una forma de garantizar el pago del precio, se establecía una convención hecha en el momento de la venta, llamada "Lex Comisoria" en virtud de la cual el vendedor podía rescindir el contrato cuando el comprador no pagara el precio en el plazo determinado.

Naturaleza Jurídica de la Compraventa en Abonos: Es un contrato bilateral porque crea derechos y obligaciones; el vendedor está obligado a entregar la cosa, y a su vez tiene el derecho de exigir el precio, no importando que éste sea pagado en porciones periódicas, y el comprador está obligado a pagar el precio en la forma convenida y tiene el derecho de exigir la entrega de la cosa.

La compraventa en abonos es un contrato oneroso porque establece provechos y gravámenes también recíprocos.

La compraventa en abonos se considera un contrato de trato sucesivo porque una de las partes (comprador) va cumpliendo sus obligaciones a través de cierto tiempo.

Elementos de la Compraventa en Abonos: Los elementos específicos de la compraventa se clasifican en Reales y Personales. Los personales son: las mismas personas que se presentan en la compraventa que intervienen como partes contratantes interesadas en la operación.

En la celebración de este contrato, se supone en relación con las partes la capacidad general para obligarse, por lo que los que son incapaces para contratar, en general resultan también para celebrar este contrato.

El Código Civil establece las incapacidades y prohibiciones respecto al contrato de compraventa, las que resultan también para celebrar este contrato.

Queda expuesto pues, que la capacidad para contraer obligaciones requiere como presupuesto la capacidad general para contratar.

Los elementos reales son : Los de la compraventa en general, consistentes en la cosa y el precio.

La cosa se estima como objeto o materia de la compraventa, a todo aquello que es susceptible de entrar a nuestro patrimonio.

El precio, dentro de esta modalidad, consiste en la suma de dinero que el comprador se obliga a entregar en prestaciones periódicas llamadas comunmente "Abonos", a cambio del objeto de la venta; debe ser cierto y real.

Legislación. De acuerdo a lo que establece el artículo 1808 del código Civil vigente, la compraventa en abonos está sujeta a las siguientes reglas :

1. Si la venta es de bienes inmuebles, puede pactarse que la falta de pago de uno o varios abonos ocasionará la rescisión del contrato. La rescisión producirá efectos contra terceros que hubieran adquirido los bienes de que se trata, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público.

2. Si se trata de bienes muebles, tales como automoviles, motores, pianos, refrigeradores u otros que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable, podrá también pactarse la cláusula rescisoria de que hable la fracción anterior y esa cláusula producirá efectos contra terceros si se inscribió en el Registro Público.

3. Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse indubitavelmente y que por lo mismo, su venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta, por falta de pago del precio; pero esa cláusula no producirá efectos contra terceros de buena fe que hubieran adquirido los bienes a que esta fracción se refiera.

El artículo 1809 del Código Civil del Estado regula las prestaciones respectivas para este caso de rescisión en los terminos siguientes: " Si se rescinde la venta el vendedor y el comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiese entregado la cosa vendida puede exigir del comprador, por el uso de ella el pago de un alquiler o renta que fijarán poritos, y una indemnización, también fijada por poritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa.

El comprador que haya pagado parte del precio tiene derecho a los intereses de la cantidad que entregó en el mismo porcentaje que hubiere pagado.

Las convenciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las expresadas, serán nulas.

En la compraventa en Abonos, la modalidad consiste en que el precio se va pagando en exhibiciones periódicas, por tal motivo generalmente esta venta se combina, con el pacto comisorio, es decir, con una cláusula de rescisión del contrato para el caso de incumplimiento.- El pacto comisorio supone por necesidad que sea transmitido el dominio, por eso es menester establecer de que en caso de un incumplimiento, surta efectos contra terceros, tratándose de bienes inmuebles o muebles sujetos a registro, mediante la inscripción relativa de su cláusula en el Registro Público de la Propiedad.

Otra de las características ya señaladas es que por la compraventa en abonos se transfiere el dominio de la cosa.

Si el pacto comisorio supone que sea transmisible el dominio, de aquí desprendemos que no puede combinarse la venta en abonos con pacto comisorio, con la venta de reserva de dominio, porque serían dos modalidades contradictorias, puesto que de no pagarse el precio, el vendedor podrá recobrar la cosa inclusive contra terceros, cuando sea inscrita la cláusula rescisoria.

Desde el punto de vista de la eficacia de la garantía es preferible la reserva de dominio puesto que impone al comprador responsabilidades civiles y penales, si dispone de la cosa, a más de la acción reivindicatoria del vendedor contra todo detentador, mientras que la cláusula rescisoria de las ventas que se -

hagan en abonos, no impone responsabilidad penal al comprador el cual legítimamente podrá disponer de la cosa que ya le pertenece.

La ventaja de transferir la propiedad en la compraventa en abonos consiste en que el comprador puede garantizar el precio en un momento dado, constituyendo un derecho real de garantía sobre el bien, como hipoteca o prenda; si existe la reserva de dominio no será posible gravarlo.

Por lo tanto, una venta de reserva de dominio no supone necesariamente una venta en abonos. Generalmente, cuando se estipula la reserva de dominio, el precio se paga en abonos, pero puede pactarse que la totalidad de éste sea cubierta en cierta fecha, y que el dominio quedará transferido hasta ese momento.

En cuanto a las consecuencias desde el punto de vista civil, tanto en la venta en abonos como en la de reserva de dominio cuando se ejercita la acción rescisoria, el vendedor puede recobrar la cosa de tercero y tiene a su vez la obligación de restituir el precio.

En la compraventa en abonos, si el contrato queda rescindido, trae como consecuencia que las cosas vuelvan al estado que tenían al momento del nacimiento de la obligación, es decir,

el vendedor vuelve a adquirir la propiedad de la cosa y el comprador vuelve a ser dueño de la parte del precio que haya pagado, pero como resulta imposible devolver el uso de la cosa, e impedir el demérito de la misma, el artículo 1809 previamente citado, dispone el derecho del vendedor a percibir los daños y perjuicios, calculados sobre el dictámen de peritos para tal efecto. El comprador por su parte, que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses legales de la cantidad entregada. Esto también se aplica a la venta con reserva de dominio.

\* \* \*

EN NUESTROS PUEBLOS LA JUSTICIA FRECUENTEMENTE NO SE REALIZA, PERO ESTO NO SIGNIFICA QUE NO VALGA. PRECISAMENTE PORQUE VALE, ES UN DEBER NUESTRO HACER QUE IMPERE EN LAS RELACIONES SOCIALES, EN EL COMERCIO DE LOS HOMBRES.

\* \* \*

C A P I T U L O      I V

\* \* LA COMPRAVENTA CON PACTO DE RESERVA DE DOMINIO \* \*

I. INTERES DOCTRINAL POR ESTA FORMA CONTRACTUAL.

Se ha visto con antelación, que en algunas de las modalidades que adquiero la compraventa como en la venta con pacto de preferencia venta de esperanza condicionada su existencia, compraventa a calidad de ensayo venta a vistas; los propósitos que suelen tener los contratantes, al modificar la transmisión de la propiedad, son el dejarle a uno u otro un plazo o condición para renunciar a la compraventa. La modificación de transmisión de la propiedad persigue en otros casos otra finalidad que es la de concederle al vendedor una garantía para el cobro íntegro del precio tratándose de la compraventa a plazos con reserva de dominio.

Esta modalidad ofrece desde el punto de vista teórico graves dificultades técnicas de tipo constructivo, y en un plano socioeconómico se discute sobre su justicia. Por tal motivo este tema ha sido objeto de un considerable número de estudios doctrinales.

Importancia Jurídica de esta Modalidad:

Por los constantes cambios de las situaciones económicas que se o

peran efectivamente en las negociaciones; esto es, que de acuerdo con la realidad, hagan más fácil el comercio y se active la circulación de bienes.

Así tenemos, que dentro de las transacciones comerciales tendientes a vender y adquirir pueda ocurrir que ante la falta de posibilidad pecuniaria en el comprador para adquirir, surja la necesidad o conveniencia de modificar la transmisión de la propiedad sujetándola al pago total del precio, y de esta forma concederle al vendedor una garantía para el cobro íntegro del precio.

En virtud de que el vendedor se desprende de un bien que forma su patrimonio, contra la promesa de un pago posterior, resulta explicable que esté exigiendo una garantía que la propia cosa enajenada quede con reserva de propiedad a favor del vendedor, SURGE ASÍ LA REALIDAD JURIDICA CONTRACTUAL O SEA LA MODALIDAD DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

Esta modalidad viene adquiriendo una extensión considerable a partir del incremento de la producción de artículos de serie que caracteriza nuestra época, y en donde los comerciantes vendedores de tales artefactos se vieron proñionados para aumentar ostensiblemente sus operaciones a la par con sus ganancias a utilizar el sistema de ventas a crédito acordando facilidades tendientes a obtener compradores en mayor volumen mediante un cómodo fraccionamiento del precio; el cual, permite a las personas que no disponen de capita-

de adquisición por este medio. Ante esta situación se presenta la circunstancia de que el adquirente podría en el transcurso del plazo quedar insolvente, con las riesgos consiguientes; para prevenirse contra la insolencia de los compradores, los vendedores insertan en las ventas a crédito una cláusula de reserva de dominio; en la que se conviene que el comprador no se convertirá en propietario de la cosa vendida, que se le entrega inmediatamente, sino hasta el momento en que se pague la última cuota del precio.

### II. NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

La naturaleza jurídica de este pacto es un problema que ha promovido la preocupación y discusión de los juristas.

La primera dificultad estriba en considerar que este pacto de reserva de dominio viene a ser la negación esencial del contrato de compraventa.

Recordando desde las fuentes romanas, y en los Códigos Civiles contemporáneos, encontramos incierto el principio de que el precio se constituye en la compraventa, en virtud de tener lugar la transmisión de la propiedad al comprador. Y en contra de este principio, aunque sea a título de excepción, el pacto de reserva de dominio opone que mientras no se pague íntegramente el precio por el comprador se reserva, y no se transmite, la propiedad - -

de la cosa vendida al adquirirla no obstante se haya efectuado la entrega de la cosa.

Por otra parte, si entendemos como carácter esencial que constituye la transmisión del dominio de la cosa, para que el vendedor pueda exigir el precio, por el pacto de reserva, resulten contradictorios ambos efectos, porque ni la propiedad se transmite, ni la entrega del precio se consuma, quedando aplazado en cuanto a su mayor parte.

Por eso, autores como Giuntarco, Butera y Bonelli, han dicho que el pacto de reserva de dominio, no puede ser solamente un pacto agregado a la compraventa, sino que su inserción provoca una sustancial transformación de dicho contrato. (12)

Todas estas dificultades que se formulan para la admisibilidad técnico-jurídico del pacto de reserva de dominio, a motivado que los tratadistas se ocupen en explicarlas y buscarles una solución.

### III. CONCEPTOS JURIDICOS SOBRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

Estas han sido sistematizadas por Casso, quién señala que las principales doctrinas que explican la naturaleza del pacto con reserva de dominio, se encuadran de la siguiente manera,

(12) Rajina villegas Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. VI, T.I., "Contratos", Edic. Cuarta Edit. Porrúa, México 1981, Pag. 364.

- a) Como un derecho de prenda.
- b) Como una compraventa perfecta pero con ejecución diferida.
- c) Compraventa condicionada.
- d) Una compraventa con consumación condicionada.

a) Derecho de Prenda: Esta teoría es sostenida por Dunker al estimar que el pacto de reserva de dominio implica un derecho de prenda. Esta concepción es duramente criticada por que el sostenerla implica trastocar conceptos jurídicos esenciales.

Efectivamente, en el Derecho de Prenda constituido sobre una cosa, ésta consiste en pasar al acreedor prendario, y en la compraventa a plazos con reserva de dominio, el vendedor, que es el acreedor del precio, lejos de recibirla el acreedor ostenta, en cuanto a ella, la cualidad de depositario, sin la posibilidad de uso o provecho de sus frutos. Mientras que, el comprador a plazos, adquiere la cosa precisamente para usarla y tomar provecho en su beneficio, desde el momento en que recibe la cosa y sin esperar el pago íntegro de su precio.

Por último, el comprador a plazos, deudor del precio no recibe la cosa para devolverla. Y solamente debería restituirla si faltara al cumplimiento en el pago del precio aplazado. lo cual representa el caso inverso del deudor prendario el cual -

sólo podrá recuperar la cosa cuando pague su deuda; y también el del acreedor prendario, que no está constreñido a devolver la cosa en prenda, sino hasta que su crédito le haya sido cubierto.

b) Compraventa perfecta pero con ejecución diferida; Thorsmh, afirma que en la compraventa a plazos con reserva de dominio existe una relación contractual de compraventa perfecta, pero con ejecución diferida al momento en que sea pagado el precio.

Para esto tratadista, la ejecución diferida afecta al comprador y al vendedor. Al comprador porque no adquiere el dominio de la cosa hasta que transcurra el plazo, quedando para ambos aplazada la ejecución del contrato.

Esta opinión resulta insuficiente, porque en estricto sentido no puede decirse que la ejecución queda diferida, puesto que hay inmediata entrega de la cosa y percepción, también inmediata de una porción del precio.

c) Compraventa Condicionada: para autores como Fuchta, Enneccerus, Stuckelberg, este tipo de compraventa resulta condicionada con el pacto de reserva de dominio, queda condicionado el contrato porque hasta que no se pague el precio íntegro de la cosa, no se adquiere su dominio. Al pagarse ésta la condición se cumple y consiguientemente, la adquisición se -

refleja, si no, el dominio queda intrasferido al comprador.

d) Una compraventa con consumación condicionada; otros autores como Oser, Sell, Thillo, señalan que lo que se condiciona no es el contrato como vínculo, sino la tradición de la cosa; el contrato queda perfecto, pero la tradición de la cosa - como modo traslativo del dominio queda condicionada. El dominio no se traslada jurídicamente, aunque se haya entregado la cosa - materialmente, mientras no sea pagado el precio.

Aceptan esta posición, Fumko i Candil, y enseguida explican que la solución del problema se encuentra en la distinción entre la perfección y la consumación del contrato o sea, que la compra--venta se perfecciona por el consentimiento, pero la consumación queda en suspenso y afectada por la condición del pago del precio.

Como se ve, se trata de una variante complementaria de la teoría de Thorch.

Pero, ante los doctrinistas se discute si esta condición es resolutoria, suspensiva o intermedia.

Para Muller, Horrman y Leonhardt, la compraventa a plazos con - reserva de dominio esta sujeta a condición resolutoria; y la com

praventa queda perfecta desde el momento mismo en que el contrato se celebra, pero si no se paga el precio se da el motivo resolutorio, y por consiguiente, el vendedor podrá reivindicar la cosa vendida; esta tesis resulta endeble, porque equivale a negar el mismo pacto de reserva de dominio, puesto que si hubo transmisión inicial perfecta del dominio de la cosa estaría faltando de reserva o retención también inicial del mismo por el vendedor, que caracteriza al referido pacto. Destruyéndose la razón técnica jurídica de ese pacto.

La opinión que prevalece por sobre las señaladas, es la que considera a la compraventa con reserva de dominio supeditada a una condición suspensiva consistente en que la transmisión de dominio no se transferirá al comprador, hasta que se realice un acontecimiento futuro e incierto, que consiste en el pago íntegro del precio. Esta postura es adoptada, entre otros por Bumke, Vangerow, Windscheid, y Winizky.

Por último tenemos las teorías que consideran a la condición con un carácter intermedio. Estas teorías son antiguas y en un tanto cuanto ingeniosas, Hertius en 1706, afirma que el dominio de la cosa vendida a plazos correspondía tanto al comprador como al vendedor, pero no absolutamente, así tenemos, que el comprador efectúa el dominio erga omnes, salvo frente al vendedor, hasta que le

Hay que pagar íntegramente el precio. Y en cambio, el vendedor adquiere la posesión de la cosa vendida, aunque sólo frente a terceros por el momento del comprador; pero tal derecho de dominio va decayendo frente al derecho también dominical del comprador conforme le viene las partes convenidas del precio establecido así un curioso condominio entre vendedor y comprador.

Sobre la posibilidad jurídica del pacto frente al contrato de compraventa, en la doctrina encontramos una polémica interesante entre Bonelli por un lado, y Vivante por el otro.

El primero sostiene entre el contrato de compraventa y su modalidad de reserva de dominio existe incompatibilidad, pues mientras la compraventa es un contrato " esencialmente traslativo de propiedad, de manera que al mismo momento en que la venta se consuma, la propiedad pasa al vendedor" el pacto de reserva de dominio viene a ser precisamente la negación de esa característica esencial y de orden público.

Por su parte Vivante replica diciendo que " Este pacto no es de modo alguno incompatible con la disciplina del contrato de compraventa, que es un contrato consensual y cuyos efectos pueden regularse libremente por los contrayentes subordinándolos a términos o condiciones y se caería en un error si se sostuviera que el término puesto a la transferencia de la propiedad destruye la esencia del contrato de compraventa". (13)

(13) Rojina Villegas Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. VI, T. I, " Contratos; " Edic. Cuarta, Edit. Porrúa México 1931, Pag. 360.

IV. CONCEPTO Y FINALIDAD DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO, ES UN CONTRATO POR EL CUAL EL VENDEDOR SE RESERVA LA PROPIEDAD DE LA COSA VENDIDA HASTA EL INTEGRO PAGO DEL PRECIO. QUEDANDO DE TAL MANERA MODIFICADA LA TRANSFERENCIA DE LA PROPIEDAD A LA REALIZACION DE UNA CONDICION SUSPENSIVA, QUE CONSISTE EN EL PAGO DEL PRECIO POR PARTE DEL COMPRADOR EN LA FORMA Y PLAZOS CONVENIDOS.

EL FIN ECONOMICO DE LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO CONSISTE EN FACILITAR LA VENTA A FAVOR DE AQUELLAS PERSONAS QUE NO ESTAN EN POSIBILIDADES DE PAGAR EL PRECIO DE LA COSA VENDIDA EN FORMA INMEDIATA O AL CONTADO. PERMITIENDO MEDIANTE LA ENTREGA DE LA COSA QUE HACE EL VENDEDOR, LA POSESION Y GOCE INMEDIATO POR PARTE DEL COMPRADOR.

Desde un punto de vista jurídico, su finalidad estriba en evitar que la propiedad quede transmitida en aquellos casos en que normalmente debe efectuarse por disposiciones legales. Permitiendo al mismo tiempo, que la reserva de dominio sirva de garantía para el vendedor, en una situación en la que no es posible recurrir a la Hipoteca inmobiliaria; evitándose los riesgos expuestos a la enajenación, por parte del comprador insolvente.

7. SEÑAL Y RESERVA DE DOMINIO DE LAS COSAS CON RESERVA DE DOMINIO

Los elementos esenciales de la compraventa con reserva de dominio son los mismos y son:

a) Los elementos personales son: El vendedor y el comprador, estos son, en los casos, personas que se prestan en la compraventa en general, son las partes interesadas en la operación.

En la celebración de este contrato, como en toda compraventa, supone en relación con las partes, una concepción general para obligarse, por lo tanto, los incapaces para contratar, en general también lo son para realizar una compraventa de este tipo.

Dentro del Código Civil; Arts. 1764, al 1774, encontramos señaladas las incapacidades y prohibiciones en relación con la compraventa, las cuales resultan aplicables a la compraventa con reserva de dominio.

b) Los elementos reales vienen a ser los mismos que participan de toda compraventa en general, y consisten en la cosa y en el precio. Refiriéndose a la cosa que se estima como objeto o materia a este contrato, todo lo que es susceptible de apropiación y entrar en nuestro patrimonio.

El precio, consistirá en la suma de dinero que el comprador se obliga a entregar en cierto fecha o en prestaciones periódicas a cambio

del objeto de la venta, y debe ser cierta y real.

VI. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE ALICATA EN TIPO NEGATIVO MEXICANO

Esta modalidad de la compraventa es utilizada por los vendedores particularmente de artículos del hogar y ventas de vehículos automotrices en nuestro medio, ya que para los vendedores es una forma práctica y funcional de negociar y acelerar la circulación y lucro que obtienen. A tomado tal incremento que podemos asegurar que en su gran mayoría, las ventas a crédito que se celebran a plazos adquieren esta modalidad.

Son tan grandes las desproporciones estipulatorias que es inconcebible creer que nuestra Ley permita tal actitud y claro en perjuicio evidente del comprador, es por ello que en la actualidad se discute sobre la justicia y validez de esta modalidad.

El desarrollo industrial provocó el aumento en la producción de bienes y la preponderancia de las ventas a crédito, hizo pensar a los comerciantes en encontrar nuevas fórmulas que garantizan la rápida circulación de muebles y protegieron sus intereses. Y que mejor que el propio bien vendido quedara como garantía de su pago íntegro.

### CARACTERÍSTICAS

a) Se transfiere la posesión de la cosa comprada antes del pago total, por lo que respecta al comprador, la venta con reserva de propiedad le hace obtener uno de los atributos normales de la propiedad, que son, el uso, goce y disfrute de la cosa, aunque no se haya enteramente pagado el precio.

b) Es una garantía para el vendedor, puesto que funciona como condición suspensiva, o sea que es el vendedor quien dispone de la cosa, en el caso de que el comprador no cumpla con sus obligaciones, pudiendo recuperar la cosa incluso de un tercero.

c) El beneficio del término opera en ventaja de las dos partes. Las dos obligaciones principales contrapuestas, la transferencia de la propiedad y el pago del precio, los cuales quedan diferidos y aplazados respectivamente.

d) Es una de las modalidades más importantes, en virtud de la frecuencia con que es utilizada sobre todo en las transacciones comerciales.

Es importante distinguir la reserva del dominio, de la venta en abonos, ya que esta última la propiedad se transmite por el solo contrato y no está sujeta a condición, y el comprador incluso puede enajenarla sin incurrir en delito. Esta modalidad de la com--

pravonta se garantiza, mediante prenda, siendo más costoso e impráctico para los fines que se persiguen los comerciantes.

#### OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

Este contrato como todos crea obligaciones a las partes, siendo estas :

En cuanto al "vendedor"

- a) Entregar al comprador la cosa vendida.
- b) Garantizar al comprador la calidad de la cosa vendida.
- c) Responder de evicción.

a) En cuanto a entregar al comprador la cosa vendida, opera por mero efecto del contrato, cuando las partes se ponen de acuerdo en el precio y en la cosa, esta modalidad como ya lo hemos mencionado está sujeta a condición suspensiva, y una vez que se realiza el pago íntegro, se transmite la propiedad. La entrega de la cosa puede ser real, jurídica, o virtual.

b) En cuanto a garantizar la calidad de la cosa vendida, es que la cosa debe entregarse sin vicios ocultos, esto es que se disfrute de la cosa de acuerdo a su naturaleza, sin ningún impedimento. Es por esto que el vendedor esta obligado a res-

ponder de evicción como lo manda el artículo 1611 del Código Civil en el Estado, dándose por consecuencia la tercera obligación del vendedor.

En cuanto al "comprador "

Dentro de sus obligaciones tenemos como principal la de pagar el precio de la cosa adquirida en el precio convenido con los intereses pactados en el tiempo, lugar y forma fijados y cumplir con todo lo expresamente pactado.

Es importante mencionar que si en el uso e disfrute del bien el comprador fuere perturbado en la posesión del mismo, éste podrá suspender el pago mientras se le asegura su posesión.

#### EFECTOS DEL CONTRATO FRENTE A TERCEROS:

Dico el artículo 1811 de nuestro Código Civil. "El vendedor a que se refiere el artículo anterior, mientras no se vence el plazo para pagar el precio, no puede enajenar la cosa vendida con la reserva de propiedad, y al margen de la respectiva inscripción de venta se hará una anotación preventiva en la que se haga constar esa limitación de dominio".

Esta anotación que se hace tiene por objeto, dar protección tanto al vendedor como al comprador, para dar a conocer la situación del bien. Requiriéndose que esa anotación se haga al margen de la inscripción de propiedad, para que surta efecto contra terceros.

En el supuesto de que el vendedor dispusiera del bien enajenándolo, sin haber transcurrido el plazo necesario para exigir el pago esta venta estará afectada de nulidad absoluta, por ser una disposición prohibitiva según artículo transcrito y 7 del código Civil Actual.

El artículo 1813 del Código Civil del Estado plantea una grave confusión al considerar que mientras no se transfiera la propiedad al comprador, en esta modalidad, será considerado como arrendatario.

Resulta imposible, jurídicamente, que si las partes pretenden celebrar un contrato de compraventa y en este sentido expresan sus voluntades, la ley suponga que han celebrado un arrendamiento, siendo que este contrato no es traslativo de propiedad. La posible explicación sería que el legislador, solamente para cuantificar los daños y perjuicios, los fija en el monto de la renta que debiera producir el bien.

La Suprema Corte interpretando contratos con Reserva de Dominio - parte del siguiente supuesto: estima que en los contratos de com--

sucesos, con reserva de dominio se han establecido dos modalidades:  
1.º En el contrato, sujeto a condición suspensiva, el pago del pre-  
cio y 2.º En el contrato de arrendamiento de la misma cosa sujeto a con-  
dición resolutoria; el pago del precio.

Esta solución no puede admitirse, en virtud de que sería contraria a  
la intención de las partes, se entendería falsando el consentimiento;  
el suceso a título de arrendamiento sería inexistente por falta  
absoluta de consentimiento, y además, esta interpretación resulta  
contraria a los preceptos legales, pues de admitir la celebración  
de un contrato de arrendamiento sujeto a condición resolutoria lo  
pagado a cuenta del precio sería la renta y no cabría devolución,  
siendo que precisamente el artículo 1809 del Código Civil reglaman-  
ta las cantidades que tienen que devolverse entre las partes.

Mientras además que el comprador que haya pagado parte del precio,  
tiene derecho a los intereses de la cantidad que entregó en el mismo  
porcentaje que hubiera pagado.

Y que las convenciones que impongan al comprador obligaciones más  
onerosas que las expresadas serán nulas.

#### SITUACIÓN JURÍDICA DE LAS PARTES:

Se regula por lo que señalan los artículos 1810, 1811, 1812, 1813  
del Código Civil vigente. Artículo 1810 "Puede pactarse válidamen-  
te que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta-

Cuando los bienes vendidos sean de los mencionados en las fracciones I y II del artículo 1808, el pacto de que se trata produce efectos contra terceros, si se inscribe en el Registro Público. Cuando los bienes sean de la clase a que se refiere la fracción III del artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto en esta fracción ”.

Artículo 1812. “Si el vendedor recoge la cosa vendida porque no lo haya sido pagado su precio, se aplicará lo que dispone el artículo 1809”.

Artículo 1813. “En la venta de que habla el artículo 1810, mientras no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa, será considerado como arrendatario de la misma”.

A pesar de que en los artículos anteriores se especifican las reglas a que deben sujetarse los que contratan con esta modalidad, es notorio que los vendedores casi nunca se sujetan a las mismas; por la razón, de que los contratos y las consiguientes cláusulas estipulatorias las elaboran idénticamente, o sea en machotes, y a cuyas condiciones deberán sujetarse expresamente todos los compradores si quisieron contratar en esta forma.

Con este tipo de contrato el vendedor tiene cuatro ventajas sobre el comprador:

- a) Cláusulas de reserva de dominio.
- b) La cláusula rescisoria.
- c) Garantía por medio de fiador.
- d) Títulos de crédito expedidos a favor del vendedor.

En la práctica se ha abusado injustamente de las facultades que otorgan los preceptos legales para contratar en esta forma; ya que las casas comerciales como contratan en esta forma, se aseguran de tal forma que los consumidores quedan en el completo desamparo, los cuales son la gran mayoría de la población; en el sentido de que son completamente desproporcionadas las estipulaciones a que se sujetan los compradores y mínimas las que corresponden al vendedor, porque éste las formula a su criterio y no le deja opción al comprador que tener que aceptar bajo las condiciones que lo estipule.

En el caso de rescisión de contrato, el comprador no sólo perderá el anticipo que hubiere pagado y los abonos que haya cubierto, sino que además se le cobrará una cantidad diaria por concepto de arrendación del contrato; cantidad equivalente cuando menos al uno por ciento, tomando dicho porcentaje del valor total del mueble y que es calculado por peritos; o mejor sea dicho al llenarse el contrato. También tendrá que pagar otra cantidad por concepto de deterioro por el uso normal del mismo objeto. Estas cantidades son calculadas por peritos nombrados por ambas partes

al firmarse el contrato, pero el comprador muy raramente se da cuenta de que existió tal peritaje y talos cláusulas. Además tendrá que pagar una indemnización por concepto de daños y perjuicios, a más de los gastos y costos judiciales.

Es una clara violación al artículo 1734 del Código Civil del Estado. " Cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro, obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a pedir la nulidad - del contrato, y de ser esto imposible, la reducción equitativa - de su obligación..."

Porque ovidentemente que estas casas comerciales se están aprovechando de una situación ventajosa solapada por la ley, en notorio perjuicio de los consumidores. Ya que todas contratan en la misma forma obteniendo así, un lucro excesivo, que ciertamente no lo proporciona una legítima intermediación mercantil, y que resulta desproporcionada a lo que ellos se obligan. Por lo que se vé, - todo quedó perfectamente planeado para que los compradores pobres que adquieran a precios desorbitados y financiados a su costa, - quedasen indefensos frente a los severos comerciantes de muebles- para el hogar,

## CONCLUSIONES

1. El contrato de compraventa con reserva de dominio actualmente es una de las formas contractuales más importantes por lo práctico y funcional ya que facilita la adquisición de bienes por una parte y aumenta las ventas por otro lado.

Esta modalidad es criticable puesto que crea una incapacidad por contrato no va de acuerdo con el artículo 1286 del Código Civil. "Son habiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley" por consiguiente un contrato no puede crear incapacidades.

Son tan grandes las desproporciones estipulatorias que es inconcebible creer que nuestra Ley permita tal actitud y claro en perjuicio - evidentemente del comprador, es por ello que en la actualidad se - discute sobre la justicia y validez de esta modalidad.

El desarrollo industrial provocó el aumento en la producción de bienes y la preponderancia de las ventas a crédito, hizo pensar a los - comerciantes en encontrar nuevas fórmulas que garantizaran la rápida circulación de muebles y protegieran sus intereses. Y que mejor que el propio bien vendido quedara como garantía de su pago íntegro.

Amerita con urgencia la intervención legislativa, con el objeto de que se eviten los abusos y atropellos que diariamente se cometen - en detrimento de las clases necesitadas por parte del vendedor ob-

viamonto; en perjuicio del comprador, contrariando la finalidad misma de dichos contratos, protegiendo desproporcionadamente al vendedor en sus bienes y desamparando al comprador en su inversión. Resultando de lo anterior, que se dicten normas protectoras para la clase económicamente débil.

2. Por otro lado, las prácticas comerciales han abusado notoriamente a los alcances legales que regulan las ventas a crédito en las cuales estipulan cláusulas y consideraciones evidentemente injustas y desproporcionadas para quienes no dispongan de recursos suficientes para comprar de contado, o sea para la gran mayoría de la población.

Y se imponen también con frecuencia cargos injustificados y se cobran intereses que exceden sobre manera, del tipo de intereses autorizados por la ley. Obteniéndose así una ganancia derivada de la operación, que ciertamente no la proporciona una legítima intermediación mercantil, sino más bien proviene de prácticas que bien pueden calificarse de ventajas usurarias.

3. La cláusula rescisoria que se pacta en estos contratos, únicamente favorecen al vendedor, puesto que al comprador de antemano se le hace renunciar a esta garantía a la cual tendría derecho en los casos en que el vendedor no cumpliera con el contrato o para demandar los vicios o defectos ocultos de la-

cosa como frecuentemente sucede, sobre todo en los contratos en que se venden artefactos usados.

4. El contrato de compraventa con reserva de - - - dominio, es una modalidad, cuyas características consisten en que el vendedor conserva la propiedad de la cosa, transfiriendo solamente al comprador la posesión, en virtud de que la modificación a la transferencia de la propiedad opera como garantía del pago del precio.

En este tipo de contrato la modalidad de la compraventa es la reserva de dominio, la cual queda supeditada a una condición, suspensiva-consistente en que la transmisión del dominio no se transferirá al comprador hasta que se realice un acontecimiento futuro e incierto, que consiste en el pago íntegro del precio.

Es un contrato de tracto sucesivo, esto es el precio es cubierto por medio de prestaciones periódicas.

Para que este contrato surta efecto contra terceros, tratándose de ventas de bienes inmuebles o muebles que sean susceptibles de identificarse, deberá inscribirse en el Registro Público.

La compraventa con reserva de dominio, por constituir la forma contractual más generalizada en la mayoría de las operaciones de crédito, requiere de una Reglamentación adecuada en el Código Civil vi--

gonte, puesto que las actuales disposiciones que son no más de seis resultan insuficientes en la medida que dejan en desequilibrio y desprotección al comprador, al no prohibir o dejar de permitir que se establezcan cláusulas o garantías en favor del vendedor, las cuales en un momento dado vienen a confundir la naturaleza jurídica del mismo contrato y sirven para envolver al comprador para que acepte el mismo.

5. En la práctica se ha abusado injustamente de las facultades que otorgan los preceptos legales para contratar en esta forma; ya que las casas comerciales que contratan en esta forma, se aseguran de tal forma que los consumidores quedan en el completo desamparo, los cuales son la gran mayoría de la población; en el sentido de que son completamente desproporcionadas las estipulaciones a que se sujetan loscompradores y mínimas las que corresponden al vendedor, porque éste las formula a su criterio y no le deja opción al comprador que tener que aceptar bajo las condiciones que le estipule.

En el caso de rescisión de contrato, el comprador no sólo perderá el anticipo que hubiere pagado y los abonos que haya cubierto, sino que además se le cobrará una cantidad diaria por concepto de arrendamiento, por el tiempo que se usó la cosa,-

contando desde la celebración del contrato; cantidad equivalente cuando menos al uno por ciento, tomando dicho porcentaje del valor total del mueble y que es calculado por peritos; o mejor sea dicho al llenarse el contrato. También tendrá que pagar otra cantidad por concepto de deterioro por el uso normal del mismo objeto. Estas cantidades son calculadas por peritos nombrados por ambas partes al firmarse el contrato, pero el comprador muy raramente se da cuenta de que existió tal peritaje y tales cláusulas. Además tendrá que pagar una indemnización por concepto de daños y perjuicios, a más de los gastos y costos judiciales.

ó) En el Código Civil debería reglamentarse a más de los preceptos legales ya existentes, otros tantos que tengan la primordial finalidad de equilibrar las prestaciones contractuales y brindar protección a la parte económicamente débil.

Proponiendo una adecuación urgente a nuestro Código sería al artículo 1809 del Código Civil en el Estado, que a la letra dice. " Si se rescinde la venta el Vendedor y el Comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida puede exigir del comprador, por uso de ella, el pago de un alquiler ó renta que fijarán peritos, y una indemnización también fijada por peritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa. El Comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses de la cantidad que entrego en el mismo porcentaje que hubiere pagado. Las con--

voñones que impongan al Comprador obligaciones, mas onerosas que las expresadas, serán nulas” .

Del artículo anterior, se desprende que “ el Comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses de la - cantidad que entregó en el mismo porcentaje que hubiere pagado” como este solamente se da cuando el Comprador para la adquisi-- ción del bien haya solicitado un préstamo ya sea para pagar el Famoso Enganche, como para pagar las mensualidades correspondien-- tos, pero para el caso de que no se encuentre en ese supuesto, - el interés que gonorarían las cantidades sería el legal, el 6% anual contemplado así en el Artículo 1609 segunda parte del Có-- digo Civil en el Estado, por lo que considero que las circuns-- tancias económicas por las que actualmente pasa nuestro país, y del bajo poder adquisitivo de la moneda que se pierde día a día, el interés antes mencionado lo considero obsoleto, y que el in-- teres que debería ser pagado, debería ser en el mismo porcentaje en que el Banco pagaría interés durante el tiempo en que este - dinero se tuvo.

Dobiendo quedar “ Artículo 1809 del Código Civil.- Si se rescin-- do la venta el Vendedor y el Comprador deben restituirse las - prestaciones que se hubieren hecho; pero el Vendedor que hubiere entregado la cosa vendida puede exigir del Comprador, por el uso de ella, el pago de un alquiler o renta que fijarán Peritos, por

al deudor que haya sufrido la cosa. El Comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses de la cantidad que entregó en el mismo porcentaje en que hubiere pagado, o bien en el porcentaje que el Banco de México pagaría interés durante ese tiempo. Las Convenciones que impongan al Comprador obligaciones más onerosas que las expresadas serán nulas".

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

\* \* \*

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- 1.- BRAVO VALDES BEATRIZ  
Derecho Romano, primero y segundo cursos  
Edic. segunda, Ed. Tex-México, México 1976
- 2.- CODIGO CIVIL.  
Del Estado Libre y Soberano de Guanajuato  
Edic. tercera, Ed. Cajica, México 1934
- 3.- CODIGO DE COMERCIO  
Edic. segunda, Ed. Te calli, México 1966
- 4.- ENCICLOPEDIA JURIDICA CHEDA  
T. III y IV
- 5.- MUÑOZ LUIS  
Teoría General del Contrato  
Edic. primera, Ed. Cárdenas, México 1973
- 6.- PLANIOL, MARCEL Y RIPERT, GEORGE.  
Tratado Practico de Derecho Civil
- 7.- RIJINA VILLEGAS RAFAEL  
Compendio de Derecho Civil  
T. IV, Edic. tercera. Ed. Porrúa, México 1979
- 8.- ROJINA VILLEGAS RAFAEL  
Derecho Civil Mexicano  
T. I y II, Edic. Cuarta, Edit. Porrúa, México 1981