

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO

LA COMPRA-VENTA EN ABONOS

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO
DE
LICENCIADO EN DERECHO
PRESENTA

ANTONIO ALFONSO ABED PEREZ

1964



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

A mi Madre:

SRA. EMILIA PEREZ VDA. DE ABED

Con todo respeto y cariño, a quien
gracias a su impulso y tenacidad
he llegado a realizar mi más ferviente anhelo.

A LA MEMORIA DE MI PADRE:

SR. JORGE U. ABED

Con veneración y como testimonio
de gratitud.

87278

P25

A mis hermanas:

**EMMA
ALICIA
JULIETA
HILDA
ELENA**

**Con cariño y eterno agradecimiento
por su desinteresada ayuda.**

A mis hermanos políticos:

**GUILLERMO QUIROZ CASTELLO
DR. MARIO SOTO MUÑOZ DE COTTE
ANTONIO GONZALEZ CAMPINS.**

**A todos aquellos que de una
u otra forma, cooperaron a
la coronación de mi carrera.**

A mis maestros

**A IRMA
CARIÑOSAMENTE**

CAPITULO PRIMERO

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA COMPRAVENTA

- 1.—Derecho Romano
- 2.—Derecho Francés
- 3.—Derecho Italiano
- 4.—Derecho Alemán
- 5.—Derecho Español
- 6.—Códigos Civiles de 1870 y 1884.

CAPITULO SEGUNDO

GENERALIDADES DEL CONTRATO:

- 1.—Concepto de contrato y convenio
- 2.—Principales clases de contratos
- 3.—Elementos del contrato. a).—Elementos esenciales b).—Elementos de validez.

CAPITULO TERCERO

LA COMPRAVENTA:

- 1.—Concepto
- 2.—Clasificación
- 3.—Elementos esenciales de la compraventa
- 4.—Elementos de validez de la compraventa
- 5.—Obligaciones de las partes.

CAPITULO CUARTO

- 1.—Diferencias entre compraventa y otros contratos
- 2.—Diferentes clases de compraventa. a).—Civil y mercantil b).—Compraventa con reserva de dominio c).—Compraventa a plazo d).—Venta judicial.

CAPITULO QUINTO

LA COMPRAVENTA EN ABONOS:

- 1.—Ventajas de la compraventa en abonos

CONCLUSIONES:

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CONTRATO DE COMPRA-VENTA

En la gama jurídica nos encontramos que la compra-venta es el contrato por excelencia translativo de la propiedad.

Este contrato es sin duda alguna derivado del denominado en la antigüedad como trueque, que fue el sistema que debió emplearse, tanto jurídica como económicamente en la génesis de la humanidad.

En el principio del género humano, nace entre los pueblos de la antigüedad, la necesidad del cambio de satisfactores. A medida que los grupos de individuos tienen relación con otros grupos, se extiende el comercio, por las vías naturales, que en aquel entonces existían. Es en este momento cuando se buscan los remedios de usar objetos o instrumentos, que tengan un valor intrínseco, más o menos fijo que puedan ser entregados en forma de pago o cambio de un satisfactor determinado; es en este estadio de la historia cuando encontramos, que aparece el factor llamado moneda.

La moneda compite en el campo comercial, con el sistema del trueque y por su propia naturaleza, a medida que las ciudades antiguas se extienden en sus relaciones comerciales con diferentes países, la moneda va desplazando al trueque y lo va relegando a pueblos en que la civilización no alcanza la plena madurez de las naciones, que en la antigüedad destacaron.

Sin embargo el trueque, sigue imperando o por qué no decirlo así, sigue funcionando jurídicamente a través de la historia y se convierte en objeto de transacciones comerciales de los países y también es empleado como medio para regular la economía de estos, mediante tratados internacionales que alivian, la escasez de productos y así regular el sistema económico de las naciones.

Respecto al trueque nos encontramos, que en la actualidad se le conoce con el nombre de permuta, esta era realizada entre los primitivos Romanos como la relación comercial más apropiada para el

intercambio de mercaderías, ya que la moneda no aparecía todavía en el escenario de la historia.

Al aparecer la moneda, nace concomitantemente la existencia del contrato de compra-venta, como medio para facilitar el intercambio comercial. Ya que este contrato por su propia naturaleza exige la existencia de un precio cierto y en dinero.

Esta es la principal característica en que difiere de la denominada permuta o como antiguamente le llamaban trueque.

El origen de la palabra moneda, data de los siglos VIII y VII antes de J. C. Algunos afirman que junto al foro Romano existía un templo consagrado a la diosa Minerva. Este edificio contenía graneros a los que se denominaba "Moneta" en que realizaban cambios de mercancías. Otros autores atribuyen el origen de la palabra afirmando que viene del latín "Moneta" que quiere decir signo representativo del precio de las cosas, para hacer efectivos los contratos de cambio. Sea cual fuere su génesis, la introducción de este sistema se debió exclusivamente a los pueblos de la raza Indoeuropea. El material propicio para su desarrollo en el campo comercial, fue el de los metales nobles, cuya necesidad y solidez era conocida por todos, y así se garantizaba su conservación y duración.

Antes de la aparición de la moneda, la humanidad hacía cambios sirviéndose, tanto de metales como de otros objetos naturales: que podían ser medidos o pesados. A su vez también usaban brasaletes, anillos o joyas en general que servían de medio para hacer pago a algún servicio, lingotes de oro, plata y bronce más o menos regulares, servían para hacer transacciones comerciales. Naturalmente que este sistema resultaba incómodo para aquellas personas que lo realizaban, ya que era necesario recurrir a la balanza para determinar la exactitud del peso del metal. En algunas ocasiones se recurría a cortar o limar dichos lingotes para que se tuviera el peso preciso. La subdivisión de dichos lingotes en porciones pequeñas, hizo que se recurriera a que se les marcara un sello oficial, puesto por el Estado o por una casa particular que garantizaba el peso que tenía dicho lingote y se convertía en instrumento de cambio, con la garantía que le otorgaba el comerciante o el Estado, así encontramos que estos sistemas fueron empleados en países como Egipto, Caldea y Asiria, así como en los pueblos de Asia Menor.

Por considerar que la moneda tiene su estudio principalmente en la ciencia económica y que solamente esbozamos su importancia en el campo jurídico para ofrecer mayor comprensión dejaremos esta cuestión y proseguiremos con nuestro opúsculo gramaticalmente jurídico.

DERECHO ROMANO

Podemos decir que cuando Roma inició sus relaciones comerciales con otros pueblos de la antigüedad, éstas se realizaban por el trueque, llamado modernamente permuta. Los primitivos ciudadanos Romanos desconocían la moneda, por lo que en un principio fue imposible la compraventa.

Paralelamente a la aparición de la moneda, el contrato de compra-venta se extiende entre los países civilizados de la antigüedad.

Conocido por todos es el desprecio y la repugnancia que sentían los antiguos ciudadanos romanos, para todo lo que se relacionara con el comercio, ya que era considerado impropio de su condición; el ser mercader. Por lo que esta actividad la realizaban por medio de los esclavos.

Cuando aparece la moneda, se impone la necesidad de crear la figura jurídica de la compra-venta y considerarla como un contrato.

Gastón May en su libro titulado Derecho Romano define a la compra-venta en Roma, de la siguiente manera:

"Un contrato en virtud del cual una persona, el vendedor "vendedor" se obliga a entregar una cosa a otra llamada comprador a cambio de un precio en dinero que ésta a su vez obliga a pagar". Pero esta figura que Gastón May señala se realizó cuando las necesidades del comercio imponían independizar la compra-venta de la mancipatio. (1)

La compra-venta no fue considerada como un acto translativo de dominio, porque los medios para adquirir la propiedad entre ellos fueron solamente: la mancipatio, la injure cessio, la usucapio, la adjudicatio y la lex, dentro de lo que se llamó la esfera del jus civile y en cuanto se refiere al Jus Gentium o sea el Derecho de Gentes; la traditio y la occupatio. En este no se operaba la transmisión de la propiedad al comprador, hasta que se ejecutara alguno de los medios idóneos que practicaban los Romanos para realizar la operación de la transmisión.

La Mancipatio usada en el período clásico consistía en una serie de formalidades que implicaban la simulación de una venta. Las partes a su vez podían consentir con la consecución de este fin y el traspaso del dominio, empleando la forma adecuada para que el comprador se asegurase y el vendedor se obligaba en el contrato a transmitir dicha propiedad. Por lo que el consentimiento no obstante ser necesario, era insuficiente en un principio, en el que todos los contratos eran solemnes.

1) May Gastón Derecho Romano Págs. 42-43 Edición 1942.

“La Mancipatio era conocida desde antes de la lejana ley de las Doce Tablas. Esta era una venta ficticia que se realizaba por medio del cobre y la balanza “Per aes et librans” “imaginaria venditio” y se realizaba de la siguiente forma:

El enajenante y el adquirente, en compañía de cinco personas que servían como testigos y de un libre pesador “portabalanza”. Todos estos en condición de ser púberes y de tener derecho del “comercio”. El objeto que se iba a transferir tenía que estar a la vista de todas estas personas, sólo en el caso de los objetos de bienes inmuebles esta condición no era exigible. El adquirente, tomaba con la mano el objeto o la cosa convenida y se declaraba ser el nuevo propietario de ella, según el derecho, en virtud de haberla comprado con la ayuda del cobre y la balanza, después golpeaba en la balanza con una pieza de cobre que entregaba al enajenante. Por lo que se simulaba la entrega del precio y a su vez se hacía la transferencia de la propiedad.

Eugene Petit en su libro titulado “Tratado Elemental de Derecho Romano”, sostiene que el carácter primitivo de la mancipatio, no era solamente “venditio simbólica” que algunos autores pretenden decir, sino que en realidad era la de una verdadera y efectiva compra-venta (2)

La in jure cessio

La in jure cessio otro de los medios de adquisición en el Derecho Romano data de un época muy antigua y al igual que la mancipatio es anterior a la Ley de las XII Tablas, la diferencia entre una y otra consistía en que, mientras la Mancipatio se celebra entre particulares únicamente, en la “in jure cessio”, era necesario la presencia del Magistrado; para llevarse esto a cabo, requería de las siguientes formalidades:

Cedente y adquirente comparecían “in jure”, es decir delante tribunal del pretor en Roma y del presidente de provincias. La cosa al igual que en la “Mancipación” debía estar presente, tratándose de un inmueble era necesario transportarse a esos lugares. Siendo muy probable que durante la época clásica no fuese exigida esta condición y sólo bastaba con llevar un fragmento del inmueble. El adquirente ponía una mano encima de la cosa, afirmando ser el propietario según el Derecho Civil. Hecho esto el magistrado pregunta al cedente si está consiente en la operación, y si no pone ninguna pre-

(2) Petit Eugene tratado Elemental de Derecho Romano Págs. 262 Edición 1949.

tención al respecto y si el cedente no protesta del tal afirmación, el magistrado la sanciona "addicit" declarando propietario al adquirente.

En resumen dice Petit, la "injure cessio" no es más que la imagen de un proceso de reivindicación bajo las acciones de ley. La "injure cessio" tiene por objeto la transferencia inmediata de la propiedad de la cosa por parte del cedente al adquirente. (3).

La Usucapión es otro de los medios del Derecho Romano para adquirir el dominio de una cosa. Esta institución era considerada de interés público y se necesitaba que el tenedor tuviera el "jus comerci" y que la cosa estuviera dentro del comercio de los romanos y que la adquisición fuera en posesión jurídica, asentándose en justo principio, buena fe y justa causa de adquisición, agregándose que las cosas "divini juris" y las públicas no podían usucapir nunca.

La adjudicatio consistía en la asignación de cosas hecha por el juez en los juicios divisarios en la que la autoridad romana aplicaba a determinada persona los bienes de otra en virtud de una sentencia.

La lex.—"Había adquisición lege cuando la propiedad era atribuida a una persona por el solo efecto de la ley" (4).

La tradición era el más importante de los modos de adquirir. Los elementos de la tradición son:

I.—La intención de enajenar y adquirir.

II.—La remisión de la posesión".

Uno de los elementos esenciales para que operara la tradición transmitiendo la propiedad, consistía en la conformidad de ambas partes: la una, "El tradens" tiene la voluntad de ceder la otra "acepens", tiene la voluntad de adquirir. Es con este acto con el que se manifiesta la voluntad de las partes llamado "justa causa tradicions".

La remisión de la posesión se efectúa en la tradición poniendo la cosa a disposición del adquirente de modo que pueda realizar sobre él los actos de propietario. (5).

La ocupación.—Era el modo más antiguo de adquirir y consistía en la toma de posesión de una cosa carente de dueño y con la intención de adquirirla en propiedad.

DERECHO FRANCES

Influenciado por el Derecho Romano, el antiguo Derecho Francés, según Pothier, no conceptuaba la compra-venta como un contra-

(3).—Petit Eugene.—Opus Cit. Págs. 264

(4) Petit Eugene.—Opus Cit. Pág. 276

(5).—Petit Eugene —Pág. Opus cit. Núm. 173—.

to traslativo de dominio, sin embargo algunos tratadistas contemporáneos lo definían ya como tal, pues en la práctica se concertaba con estos efectos. Esta evolución culmina con el Código de Napoleón que en su artículo 1583 establece que la compra-venta se ha perfeccionado en el instante en que tanto el vendedor como el comprador hayan convenido en el precio y la cosa. En el mismo Código en su artículo 1582 dice: "La venta es un convenio por el cual uno se obliga a dar una cosa y otro a pagarla". El artículo anterior no señala la transferencia del dominio de la cosa o del Derecho enajenado del patrimonio del vendedor al del comprador con lo que podría suponerse que no es un contrato traslativo de dominio, sin embargo, si recurrimos a los antecedentes legislativos de este precepto en el informe rendido por Faure, los cuales nos dan los tres puntos esenciales que constituyen la compra-venta que son "La cosa, el precio y el consentimiento". Lo que está de acuerdo con el Código de Napoleón artículo 1583, referente al instante en que se perfecciona la venta. (6).

DERECHO ITALIANO

El Derecho Italiano, define la venta en su artículo 1147 del Código Civil como un "contrato por el que uno se obliga a dar una cosa y otro pagar un precio". Agregando que no es venta solamente aquella en que se da una cosa a cambio de un precio, sino que además toda cosa incluso las incorporales y derechos en general susceptibles de transmisión que tengan el carácter de comerciabilidad, pueden cambiarse, por una suma en dinero y ser objeto de compra-venta.

En el Derecho Italiano, son tres los elementos que fundamentan la compra-venta; La Cosa, el Precio y el Consentimiento, añadiendo otro más relativo a la formalidad a que deben sujetarse la venta de inmuebles o sea la forma escrita.

El consentimiento puede ser puro o condicional o con pacto accesorio como el de retroventa, siendo indispensable que además del acuerdo sobre la cosa y el precio debe existir tal acuerdo sobre la transmisión de la propiedad (7)

Los contratantes deben tener la capacidad para comprar y vender respectivamente de acuerdo con el artículo 1456 del Código Italiano que dice: "Son capaces de vender y comprar todos aquellos a quienes la Ley no se los prohíbe".

(6) García López Agustín. Apuntes contratos civiles Págs. 36 y 37.
(7).—De Ruggiero Roberto.—Traducción de la IV edición italiana
Vol. II Pág. 321.

DERECHO ALEMAN

El artículo 433 del Código Civil Alemán considera la compra-venta como "un contrato bilateral, por el cual una de las partes se obliga a prestación de una cosa o de un derecho y la otra a una contraprestación en dinero". (8) diciendo textualmente, "En virtud del contrato de venta, el vendedor de una cosa está obligado a efectuar la entrega de ella al comprador y a procurarle la propiedad sobre la cosa. El vendedor de un derecho está obligado a procurar el derecho al comprador y cuando este derecho confiere un título para la posesión de la cosa, debe efectuar la entrega de éste. El comprador está obligado a pagar al vendedor al precio de la venta convenida y a recibir la cosa vendida".

El artículo 925 del mismo Código previene que el acuerdo de voluntades del enajenante y del adquirente exigido por el artículo 873 para que haya transferencia de propiedad de un inmueble se realice por la declaración de las dos partes presentes al mismo tiempo ante la oficina de la "Propiedad". Y el artículo 929 de este ordenamiento dispone que: Para transferir la propiedad de una cosa mueble, es necesario que el propietario haga tradición de la cosa al adquirente y que haya habido de una parte y de la otra acuerdo de voluntades para operar la transferencia. Si el adquirente está ya en posesión de la cosa, el acuerdo de voluntades basta. Por lo tanto, en el Código, dice el Lic. Agustín García López, "La compra-venta de un inmueble no es por sí misma traslativa de dominio, sino pura y exclusivamente un negocio obligatorio en virtud del cual el vendedor no transmite la propiedad de la cosa vendida sino que sólo se obliga posteriormente".

(9). En cambio continúa diciendo el maestro García López, "La compra-venta de muebles un contrato real, que tal requiere para su existencia la entrega de la cosa vendida". (10).

DERECHO ESPAÑOL

En forma muy similar al Derecho Italiano, el Derecho Español trata la compra-venta, pero a diferencia de aquel derecho que se inspira en el napoleónico el Código Civil Español está influenciado del Derecho Romano ya que para que se opere la transmisión de la propiedad, es necesaria la tradición.

(8).—Enneccerus Ludwig.—Tratado de Derecho Civil—Derecho de Obligaciones Tomo II-Vol. II-Pág. 14.

(9-10).—García López Agustín, Opus cit. Pág. 41.

El artículo 1445 del Código Civil Español nos da la definición de contrato de compra-venta, diciendo que uno de los contratantes se obliga a dar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto y en dinero o signo que le represente.

La anterior definición se complementa con el artículo 1446 del mismo código que nos dice textualmente "Si el precio de la venta consistiera parte en dinero y parte en otra cosa, el contrato se calificará por la intención manifiesta de los contratantes. No constando ésta, se tendrá por permuta, si el valor de la cosa dada en parte del precio excede al del dinero o su equivalente y por venta en el caso contrario.

La compra-venta se considera como un contrato consensual en virtud de que en el momento de celebrarse el contrato, uno se obliga a entregar una cosa y el otro a pagarla, se perfecciona aunque de momento, las partes contratantes, no entreguen la cosa ni paguen el precio.

El artículo 1466 de este ordenamiento dice: "El vendedor no estará obligado a dar la cosa vendida en tanto que el comprador no le haya pagado el precio o no se haya señalado en el contrato un plazo para el pago, pero esto no desvirtúa en carácter consensual del contrato de compra-venta, porque dicho precepto lo más que podría indicar es el orden de sucesión en que las obligaciones deben ser cumplidas pero no puede llevar su trascendencia hasta el punto de negar el carácter consensual de la compra-venta ya que la obligación del comprador de pagar el precio nace desde que nace el consentimiento siendo desde entonces exigible salvo que se haya pactado un plazo. (11).

CODIGOS CIVILES DE 1870 Y 1884

Al consumarse la Independencia de México, siguieron aplicándose las antiguas Leyes Españolas y fue hasta el año de 1870, en que se elaboró el primer Código Civil Mexicano.

El Código Civil de 1870, regula lo referente a la compra-venta dentro de los artículos comprendidos desde el 2939 hasta el 3034.— Este ordenamiento define a la compra-venta en su artículo 2939 de la siguiente manera:

Artículo 2939/—"Un contrato en virtud del cual uno de los contrayentes se obliga a transferir un derecho o a entregar una cosa y el otro a pagar un precio cierto y en dinero" y también

(11).—Manrresa José María "Comentarios al Código Civil Español".—Tomo 10 Libro IV Págs. 9 y 10 Madrid España.

añade "Desde el momento que la venta es perfecta, pertenece la cosa al comprador y el precio al vendedor". La venta es perfecta y obligatoria para las partes, por el solo convenio de ellas en la cosa y en el precio".

Se puede decir que la traslación de la propiedad se efectúa cuando surte efecto y se han llenado los requisitos que señala el mismo contrato. Al perfeccionarse el contrato el riesgo corresponde al adquirente. En cuanto se refiere a la venta de cosa ajena, el Código Civil de 1870, trata de imitar al Derecho Francés en el cual la venta de cosa ajena es nula.

El Código de 1884 establece en su artículo 2811 de la manera siguiente la compra-venta.

Artículo 2811.—"La compra-venta, es un contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a transferir un derecho o a entregar una cosa y el otro a pagar un precio cierto y en dinero".

Como se ve el Código Civil que comentamos no hace otra cosa que copiar a su anterior próximo ya que establece que la compra-venta es un contrato traslativo de dominio y además consensual de acuerdo con el artículo 2946, que establece:

"La venta es perfecta y obligatoria para las partes por el solo convenio de ellas en la cosa y en el precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho".

Desde luego podemos resumir que la compra-venta como traslativa de dominio se podía considerar desde el momento de su perfección o sea en el momento en que las partes se ponían de acuerdo sobre los objetos de las prestaciones y sobre el precio que se había estipulado.

Con posterioridad a estos códigos surge uno nuevo que se concluyó el año de 1928 pero que entró en vigor hasta el año de 1932 y que es nuestro vigente Código Civil, al que con la oportunidad correspondiente tendremos la ocasión de comentar.

Por lo que se refiere a la compra-venta en abonos podemos decir que los códigos 1870 y 1884, no contienen artículo que la regulen; el silencio en este sentido es absoluto, sin embargo no obstante lo antes señalado diremos que la compra-venta en abonos era practicada de una manera que en la actualidad podríamos considerar como contratos innominados. Como ejemplo de esto citaremos que en aquel entonces se practicaba (costumbre que se conserva tradicionalmente en algunas partes de la provincia principalmente) que el comprador entregara pequeñas cantidades al vendedor hasta cumplimentar el total de la deuda y una vez hecho esto, el vendedor entregaba la mercancía que era objeto de la compra-venta. También anteriormente a la Revolución Mexicana,

las haciendas tenían las famosas tiendas de "raya", éstas realizaban operaciones tales como entregar objetos a los campesinos que trabajaban en dicho lugar y que al "rayarles" les descontaban determinadas cantidades para el pago de tales objetos.

Este tipo de tiendas como ya es sabido, fue combatido por la revolución debido al abuso que cometían los patrones en contra de los campesinos ya que daban precios exagerados a sus objetos y de esta manera, éstos nunca podían liberarse de sus deudas.

CAPITULO II

GENERALIDADES DEL CONTRATO

CONCEPTO DE CONTRATO Y CONVENIO

A través del tiempo el concepto Romano de contrato ha variado profundamente, y ahora se considera éste como "un acuerdo de dos o más voluntades con el fin de producir efectos jurídicos" (1) o también se puede considerar como "el acuerdo de dos o más voluntades que tienen por objeto, sea la producción de una obligación, sea su modificación o su extinción, sea en fin la transmisión de un derecho" (3) de aquí podemos dilucidar que no todos los convenios son contratos, porque las convenciones pueden ser o no jurídicas según el fin y la materia comprendida en que se realice el acuerdo de voluntades.

Por convenio entendemos el acuerdo de dos o más personas que por sus voluntades crean, transfieran, modifican o extinguen obligaciones tal como lo señala el artículo 1792 del Código Civil.

Para valorizar la importancia del tema que nos ocupa, diremos que dentro del capítulo de las obligaciones una de las fuentes más importantes que se ve es la materia del contrato. Todos los tratadistas lo definen como todo acuerdo de voluntades para producir efectos jurídicos y estos efectos son precisamente los de crear o transferir derechos y obligaciones. Podemos decir sin equivocarnos que el contrato es fuente de obligaciones en derecho. Colin y Capitant expresan que el convenio tiene la categoría del género y el contrato la de especie. Como hemos explicado los convenios son fuentes de obligaciones y derechos. De esta manera nuestros legisladores consideran al contrato como forma de transmisión o pro-

(12).—Colin y Capitant Curso Elemental de derecho tomo III Página 528.

(13).—C. Aubry y C. Rau Cours de Droit Francais Tomo IV Pág. 228.

ducción de derechos y obligaciones haciendo una diferencia con los convenios en general, diferencia doctrinal legal en virtud de la cual podemos hacer la clasificación siguiente:

CONTRATO

CONVENIO

latu sensu

CONVENIO

strictu sensu

Esta última división de los convenios, no obstante que no está reglamentada por nuestra ley, la deducimos lógicamente de la reglamentación que nuestro derecho positivo hace de los convenios en el sentido amplio, ya que si por un lado los define en el artículo 1792 y en el siguiente artículo señala lo que es contrato no incluyéndose dentro de esta última definición legal la modificación y la extinción de obligaciones, debemos entender por ello que el acuerdo de voluntades que modifica o extingue obligaciones, si no es convenio latu sensu ni contrato entonces por exclusión es convenio strictu sensu.

Una vez explicado el convenio y el contrato en su concepto pasemos a explicar las principales clasificaciones de contrato que señalan diversos autores tomando en consideración su naturaleza.

- A) Nominados e innominados.
- B) Sinalagmáticas o Bilaterales y Unilaterales.
- C) Onerosos (Conmutativos y Aleatorios) y Gratuitos.
- D) Principales Accesorios.
- E) Instantáneos y de Tracto Sucesivo.

Y a su vez se puede clasificar en contratos de acuerdo con su formación en:

- 1) Consensuales y Reales
- 2) Consensuales Formales y Solemnes

A) Nominados e innominados

Los contratos nominados son aquellos que se encuentran reglamentados por la ley, y los innominados son aquellos que teniendo o no un nombre especial no tienen una reglamentación específica en ningún cuerpo de leyes, con una denominación más ade-

cuada, esta clasificación la hacen los Alemanes en típicos y atípicos respectivamente.

B) Sinalagmáticos o bilaterales y unilaterales.

Los contratos sinalagmáticos o bilaterales son aquellos en que los contratantes contraen obligaciones recíprocas, y los unilaterales son aquellos en que solamente una de las partes se obliga frente a la otra pero esta última persona o parte no contrae ninguna obligación respecto a la primera.

C) Onerosos y gratuitos.

Los contratos Onerosos son aquellos en los cuales cada uno de los contratantes se procura siempre un beneficio a cambio de una compensación o prestación que haga o realice con el otro. En cambio aquellos llamados gratuitos son acuerdo de voluntades del cual una de las partes no obtiene ningún beneficio aumentando así el patrimonio del otro que es beneficiado.

De acuerdo con el Art. 1838 del Código Civil los "Contratos onerosos son conmutativos cuando las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio o las pérdidas que les cause éste. Es aleatorio cuando la prestación debida depende de un acontecimiento incierto que hace que no sea posible la evaluación de la ganancia o pérdida sino hasta que ese acontecimiento se realice".

Bien, ahora cabe añadir que los contratos conmutativos pueden ser también gratuitos, consistiendo lo conmutativo en que la única prestación materia del contrato es cierta y puede apreciarse inmediatamente desde el momento de su celebración; y lo gratuito consiste en que sólo una de las partes obtiene los beneficios y el provecho por ejemplo el de Donación.

D) Contratos Principales y Accesorios.

Los Contratos Principales son aquellos cuya existencia no depende de otros contratos conjugándose en ellos una fisonomía propia e independiente así como una finalidad jurídica y económica propia también. De los contratos Accesorios se dice que son los que tienen por objeto crear garantías para asegurar el cumplimiento de una obligación principal por lo que la vida jurídica de estos contratos depende siempre de uno principal.

E) Instantáneos y de Tracto sucesivo.

De los contratos Instantáneos y de Tracto Sucesivo expresamos que en los primeros la obligación que se tiene entraña una ejecución inmediata, por ejemplo el contrato de Compra venta al contado. Por lo que se refiere al de tracto sucesivo las partes o una de ellas se obliga a realizar prestaciones continuas, repetidas o a intervalos periódicos.

1.—CONSENSUALES Y REALES

Cuando para el perfeccionamiento de los contratos, no se requiera la entrega de una cosa sino que sólo baste el acuerdo de voluntades sobre ella, este contrato se llamará consensual, como lo es en principio el contrato de Compra Venta, pero si para perfeccionarse es absolutamente necesario la entrega de la cosa, entonces el Contrato será Real como la Prenda.

2.—CONSENSUALES, FORMALES Y SOLEMNES.

Hemos encontrado que en materia de contrato, éste puede ser estudiado también desde diversos puntos de vista y algunos autores señalan que los contratos consensuales son aquellas que se perfeccionan por el mero consentimiento de las partes siempre y cuando esté establecido por la Ley que no deban revestir una forma especial. Por regla general los contratos se perfeccionan con el consentimiento de las partes pero en algunas ocasiones su existencia está supeditada a requisitos de forma que la propia Ley señala, a esta clase de contratos se les denomina formales; ahora bien, cuando no se cumple con esta "forma" el contrato estará afectado de nulidad relativa de acuerdo con el artículo 1795 que dice: "El contrato puede ser inválido si el consentimiento no se ha manifestado en la forma que la ley establece, dicho artículo se complementa con el 2228 del mismo ordenamiento ya que nos señala que la forma establecida por la Ley si no se trata desde luego de actos solemnes, lleva consigo la nulidad relativa del mismo; siguiendo el Código tenemos que en su artículo 2231 nos da la solución para subsanar la falta de formalidad en los contratos, diciéndonos que "La nulidad de un acto jurídico por falta de forma establecida por la ley, se extingue por la confirmación de ese acto hecha en la forma omitida". En cuanto a su forma en sí, el contrato debe constar por escrito y firmado por todos los que tengan la obligación de hacerlo de acuerdo con el artículo 1834. En cuanto a la

forma auténtica tenemos como ejemplo el artículo 2406 del Código que dice: El arrendamiento debe otorgarse por escrito cuando la renta pase de cien pesos anuales (14).

Los Contratos Solemnes son aquellos en los que la voluntad de las partes debe externarse exclusivamente en la forma especialísima que señala la ley y de no hacerlo así, éste sería inexistente, ya que la solemnidad no es más que la forma elevada al rango de elemento de existencia del contrato, como ejemplo: el contrato de matrimonio.

ELEMENTOS DEL CONTRATO

Explicando de una manera simple y sencilla lo que podemos entender por el concepto contrato y su clasificación, no podía ser completa nuestra explicación sin precisar los elementos esenciales que lo componen y que son para nuestro derecho positivo vigente el consentimiento y el objeto, así lo expresa nuestro Código Civil Vigente en su artículo 1794:

En el Código de Napoleón en su artículo 1108 según expresa el maestro Manuel Borja Soriano en su libro "Teoría General de las Obligaciones" (15) dice que los elementos esenciales del contrato eran la capacidad de las partes; el consentimiento de la parte que se obliga; un objeto cierto que formara la materia de la obligación y una causa que fuera lícita en lo que a esa misma obligación se refería. Nuestro Código Civil de 1870 siguiendo los lineamientos del Código del Gran Corso, en su artículo 1395 señalaba tres elementos que eran: la Capacidad de las partes; el consentimiento de ellas y por último que su objeto fuera lícito. Posteriormente la legislación civil de 1884 en su articulado 1279, además de los elementos señalados en el Código anterior a éste, agregaba un elemento más que se refería a que el contrato se celebrara con las formalidades que exige la Ley.

Analizada brevemente la conceptualización que la legislación da y daba a los elementos del contrato, jurídicamente podemos distinguir que el contrato tiene elementos no solamente esenciales sino también elementos de validez. Porque unos serán refiriéndome a los primeros elementos sin los cuales no es posible concebir la existencia del mismo contrato, y los otros refiriéndome a los de

(14) Rosel Tomo I Núm. 50 citado por Borja Soriano Manuel, Teoría General de las Obligaciones, Págs. 225 Núm. 293.

(15) Borja Soriano Manuel teoría general de las obligaciones, Págs. 138 y 139, Tomo I.

validez, serán aquellos que no afecten al ser mismo del contrato, y así tenemos:

ELEMENTOS ESENCIALES:

- 1.—El Consentimiento.
- 2.—El Objeto.
- 3.—En algunos casos la solemnidad.

ELEMENTOS DE VALIDEZ:

- 1.—La Capacidad de las partes
- 2.—El Consentimiento exento de vicios
- 3.—La licitud del objeto
- 4.—La forma que la Ley establece para expresar el consentimiento.

EL CONSENTIMIENTO:

El Consentimiento es el acuerdo de dos o más voluntades tendientes a crear o transmitir derechos y obligaciones, siendo necesario que tales voluntades se exterioricen. Así por ejemplo, en nuestro acontecer cotidiano, realizamos una serie de actos, todos estos celebrando un sinnúmero de relaciones que tienen el carácter contractual y sin embargo, la mayoría de las veces no nos damos cuenta de su aspecto jurídico: al salir de nuestro hogar en las mañanas y comprar el diario matutino, el trasladarnos en un auto de alquiler, en un tranvía o en un autobús al lugar de nuestros negocios, el realizar un préstamo personal a uno de nuestros amigos. En fin, esto lo hacemos de una manera consiente y sin embargo se desarrollan estas actividades que son plenos actos jurídicos que se forman en la expresión de uno, dos o más voluntades en el que se realiza la relación.

Roberto de Ruggiero expresa: "El Consentimiento es la coincidencia de dos declaraciones de voluntad que procediendo de sujetos diversos, concurren a un fin común y se unen" (16). De esta definición podemos dilucidar que en el consentimiento lo que interviene es el acuerdo de voluntades por obtener un fin común y explicándonos esta idea en razón jurídica como es la producción

(16) De Ruggiero Roberto "Instituciones de Derecho Civil.—Traducción del italiano, Vol. II, Pág. 252 "Biblioteca jurídica de autores españoles y extranjeros.

y transmisión de obligaciones y derechos en el que intervienen en el contrato, dicho consentimiento debe tener una finalidad específica.

El Consentimiento como ya lo hemos expresado con anterioridad, y ahora lo repito, es elemento indispensable para la existencia del mismo contrato, presentándose el mismo no como una unidad sino como un concepto compuesto de propuesta, oferta o peticitación y aceptación. Por peticitación se entiende "Una declaración unilateral de voluntad, recepticia, tácita o expresa, hecha a persona presente o no presente, determinada o indeterminada con la expresión de los elementos esenciales de un contrato cuya celebración pretende el proponente, seria y hecha con ánimo de cumplir en su oportunidad". (17). Y por aceptación de "una declaración unilateral de voluntad expresa o tácita seria lisa y llana en la cual se expresa la adhesión a la propuesta y que se reduce a un "sí". (18).

Nuestro problema se remite ahora a saber cuando es el momento en que se forma el Consentimiento, para ello debe distinguirse si el Contrato se celebra entre presentes o bien entre ausentes. En el primer caso el Consentimiento se perfecciona cuando la persona que recibió la oferta manifiesta su voluntad adhiriéndose a la peticitación en los términos en que se le hizo y por lo tanto, la acepta lisa y llanamente.

Cuando se celebra entre ausentes, hay cuatro sistemas para determinar el momento en que el consentimiento se forma:

I.—Sistema de la declaración: en el que el contrato queda formado e nel momento en que la aceptación se declara en cualquier manera.

II.—Sistema de la expedición: en el que el contrato se forma cuando la aceptación además de manifestarse, se dirige al oferente.

III.—Sistema de la recepción: en éste encontramos que el contrato se forma cuando el documento que contiene la aceptación llega al peticitante, y

IV.—Sistema de la información: donde se forma el contrato cuando la aceptación ha llegado al conocimiento del proponente". (19)

En nuestro derecho positivo el sistema empleado para que se entienda perfeccionado el contrato es el de la recepción de acuerdo con el artículo 1807 del Código Civil, o sea cuando el peticitante

(17).—Gutiérrez y González Ernesto. Derecho de las obligaciones, Editorial Cajica Pág. 149. Núm. 183.

(18).—Opus Cit. Pág. 152. Núm. 193 Binfine.

(19).—Borja Soriano Manuel Teoría Gral. de las Obligaciones, Págs. 146 y 147, Nos. 117/120.

recibe la aceptación, siempre y cuando ésta se encuentre dentro del plazo fijado por él, o en su defecto si éste no ha señalado plazo alguno dicho plazo quedará sujeto a lo dispuesto en los artículos 1805 y 1806, que determinan que si la oferta se hace entre presentes o por teléfono, el proponente quedará desligado de su obligación si tal oferta no es aceptada al "momento". Si la propuesta se hace entre ausentes, el plazo será de tres días, además del tiempo que se juzgue necesario para la ida y vuelta regular del correo público y no habiendo éste, el tiempo necesario de acuerdo con las distancias, facilidades o dificultades de las comunicaciones. Por lo que se refiere a la compra-venta en su perfeccionamiento explicaré en capítulo posterior más detalladamente. Ya que ahora someto a consideración los lineamientos generales en forma sencilla acerca del consentimiento en el contrato, y así también sigo refiriéndome a los demás elementos.

Resumiendo de lo anteriormente expuesto, llegamos a la conclusión que el consentimiento de las partes es necesario para que se entienda concertado un contrato. El Consentimiento puede ser bilateral y plurilateral, debe exteriorizarse par crear el fin que quiere que se produzca y además debe extenderse al objeto de la obligación.

Habrá ausencia de voluntad cuando existe un error sobre la naturaleza del contrato, o lo que se llama también error "in negotio", es decir cuando una de las partes cree estar celebrando una determinada clase de contrato y la otra piensa celebrar un contrato diverso, por tal concepto no hay coincidencia de voluntades y no se integra el consentimiento; o también cuando hay error sobre el objeto material del contrato llamado error obstáculo "in rem" que se presenta cuando uno de los contratantes cree estar celebrando el contrato sobre un objeto determinado y el otro piensa en un objeto distinto, en esta situación tampoco hay acuerdo de voluntades y por lo tanto el contrato no se forma. (20).

EL OBJETO

Siguiendo el estudio que nos hemos trazado toca ahora observar jurídicamente lo que se refiere al objeto.

Ya hemos explicado que el objeto es uno de los elementos necesarios para la existencia del contrato al igual que el consentimiento. La falta de uno de estos elementos trae como consecuencia la inexistencia del contrato.

(20).—Gutiérrez y González Ernesto Opus Cit. Pág. 215 Núm. 279 A.

Nuestra legislación civil en su Art. 1824 expresa lo que viene a constituir el objeto de los contratos, su motivo fin Art. 1824.—
Son objeto de los contratos:

I.—La cosa que el obligado debe dar

II.—El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

Nuestro Código Civil Vigente en su artículo 2011 expresa "La prestación de cosa puede consistir:

I.—En la traslación de dominio de cosa cierta.

II.—En la enajenación temporal del uso o goce de cosa cierta.

III.—En la restitución de cosa ajena o pago de cosa debida.

Por lo que respecta a la primera fracción se dará por ejemplo en el contrato de compraventa ya que en nuestra legislación éste es traslativo de dominio; la segunda fracción se explica con los elementos del contrato de arrendamiento. Y la tercera se refiere a las hipótesis señaladas en los diversos casos del contrato de depósito, sobre todo cuando el depositario devuelve la cosa que se le dio en tal carácter.

En lo referente a las abstenciones éstas están limitadas sobre todo a la obligación de no realizar o no hacer determinada cosa.

De acuerdo con el Art. 1825.—La cosa objeto del contrato debe:

I.—Existir en la naturaleza.

II.—Ser determinable en cuanto a su especie

III.—Estar en el comercio.

I.—Existir en la naturaleza.

Debemos entender que para que una cosa sea objeto de un contrato, ha de existir física y jurídicamente en el preciso acto en que se celebre el acuerdo de voluntades; porque si llegase a celebrarse un contrato sobre cosas físicas o jurídicamente imposibles, faltara el objeto, y por lo tanto no habrá contrato.

Las cosas físicamente imposibles son las que no existen o no puedan llegar a existir en la naturaleza ejemplo, una compraventa que consista en adquirir "un dragón vertebrado gaseoso" (21).

Las cosas jurídicamente imposibles son las no determinadas o indeterminables en cuanto a su especie o que se encuentran fuera del comercio.

Hay una excepción a este requisito de la existencia de la cosa en la naturaleza y es cuando se trata de los contratos de compra de esperanza y de compra de cosa esperada.

(21).—Gutiérrez González Ernesto Opus Cit. Pág. 171 Núm. 228 A.

II.—Ser determinada o determinable en cuanto a su especie; es decir, que las cosas objeto de los contratos no deben estar enunciadas en forma vaga e imprecisa sino con absoluta precisión ya que sino se hiciese así habría alguna inseguridad en las relaciones jurídicas.

III.—Estar en el Comercio.

Debemos determinar que cosas están dentro del comercio y ello nos lo señala el Art. 748 del Código Civil interpretado a contrario sensu que dice "Las cosas pueden estar fuera del comercio por su naturaleza o por disposición de la Ley" de aquí que las cosas serán Comerciables cuando por su naturaleza o disposición de la Ley no estén fuera de él. La Ley misma nos amplía este concepto en el siguiente artículo (749) están fuera del comercio por su naturaleza las que no pueden ser poseídas por algún individuo exclusivamente, y por disposición de la Ley las que declara irreductibles o propiedad particular".

La primera parte del Artículo se refiere por ejemplo al aire, al mar etc. y la segunda a aquellas cosas que aún cuando puedan apropiarse físicamente de ellas los particulares por disposición de la Ley no es posible, como aquellas manifestaciones notables y características de nuestra cultura y los bienes afectos al patrimonio de familia (Art. 833, 834 y 727 del Código Civil).

ELEMENTOS DE VALIDEZ

Los elementos de validez son: La Capacidad de las partes, el consentimiento exento de vicios, la licitud del objeto, fin y condición, y por último la forma que la Ley establece para expresar el consentimiento.

La Capacidad jurídica es la aptitud para ser sujeto de derechos y obligaciones y hacerlos valer (22) y de qué se desprende que se requiere ser sujeto capaz para contratar,

Existen dos clases de Capacidad, Capacidad de goce y Capacidad de ejercicio, la primera consiste en una aptitud de ser titular de derechos y obligaciones y la segunda presupone la Capacidad de Goce, pero además el sujeto tiene la aptitud de hacer valer esos derechos y esas obligaciones por sí mismo.

De aquí se desprende que no todas las personas pueden contratar y solamente pueden hacerlo cuando se encuentran sin las limitaciones que establece la Ley.

(22).—Planiol y Ripert Tratado Elemental de Derecho traducción Cajica tomo VII Núm. 1078 Pág. 65.

Nuestro Código Civil expresa en sus artículos 1798 y 1799 lo siguiente:

"Son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la Ley". La incapacidad de una de las partes no puede ser invocada por la otra en provecho propio, salvo que sea indivisible el objeto del derecho o el de la obligación común".

Esta es la regla general que contiene nuestro Código al hablar de la Capacidad y debe hacerse notar que es bastante incompleta ya que en sólo dos artículos reglamenta este importante requisito de validez de los contratos y para saber como trata la ley la materia, debe uno remitirse a otros artículos del código, entre ellos el 450, que mas adelante transcribo.

La Capacidad de ejercicio es la aptitud que tiene el individuo para realizar actos jurídicos, ejercer sus derechos y contraer obligaciones por sí mismo. Esta noción presupone el pleno conocimiento y también la libertad de actuación de las personas, y cuando falta se produce la incapacidad, que es un estado especial que priva a los menores de edad y en algunos casos a los mayores en su actuación jurídica por sí mismos.

Nuestro Código Civil en su artículo 450, dice:

Art. 450.—"Tienen incapacidad natural y legal:

I.—Los menores de edad

II.—Los mayores de edad privados de inteligencia por locura, idiotismo o imbecilidad aún cuando tengan interválidos lúcidos:

III.—Los sordomudos que no saben leer ni escribir

IV.—Los ebrios consuetudinarios y los que habitualmente hacen uso inmoderado de drogas enervantes".

Y así también agrega el:

Artículo 451.—"Los menores de edad emancipados tienen incapacidad legal para los actos que se mencionan en el artículo relativo del Capítulo I del Título Décimo de este libro".

Es de verse también, que los emancipados no carecen por completo de capacidad, éstos tienen una capacidad menos restringida por la Ley ya que pueden realizar determinados actos jurídicos y así lo establece nuestro artículo 643.—El emancipado tiene la libre administración de sus bienes, pero siempre necesita durante su minoría de edad:

I.—Del consentimiento del que lo emancipó para contraer matrimonio antes de llegar a la mayor edad. Si el que otorgó la emancipación ejercita la patria potestad y ha muerto, o está incapacitado legalmente al tiempo en que el emancipado intente casarse, necesita éste el consentimiento del ascendiente a quien corresponda darlo, y en su defecto el del Juez;

II.—De la autorización judicial para la enajenación gravamen o hipoteca de bienes raíces;

III.—De un tutor para los negocios judiciales”.

CONSENTIMIENTO EXENTO DE VICIOS

Conforme ya hemos explicado con anterioridad al hablar de la voluntad, otro de los requisitos es que esté exenta de vicios ya que para que el contrato tenga validez, además de la capacidad anteriormente expuesta es necesario que la voluntad no esté viciada por el error, la violencia y la lesión.

EL ERROR

El maestro Gual Vidal cita la definición de que el error de Demogue:

“El error es la no concordancia o la no correspondencia del estado Psicológico con la realidad; es decir un estado equivocado, falso de la realidad, un estado Psicológico en discordancia con la realidad objetiva” (*L' erreur qui au sens général est tout état psychologique en discordance avec la vérité objective*). (23).

Podemos afirmar de una manera suscita que el error es una representación que tiene el sujeto inexacta y falsa de la realidad en cuyo caso conoce la situación pero tiene un concepto equivocado de ella por lo cual produce diversos efectos según los casos que se presentan, tomando en consideración que se está destruyendo por así decirlo el consentimiento y ese error, trae como consecuencia la nulidad del contrato.

CLASES DE ERROR

Existen dos clases de error, El error de derecho y el error de cálculo o de hecho.

El Código Civil define el error de derecho de la siguiente manera:

“El error de Derecho o de hecho invalida el contrato cuando recaé sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los que contratan si en el acto de la celebración se declara ese motivo o si se prueba por las circunstancias del mismo contrato

(23).—Gual Vidal Manuel obligaciones Pág. 220.

que se celebró éste en el Falso supuesto que lo motivó y no por otra causa (artículo 1813 del Código Civil).

EL ERROR DE HECHO

El error mencionado recae sobre hechos materiales (24).

Clasificación:

El Error puede presentar tres grados de gravedad según los cuales sus efectos varían: Error-obstáculo que impide la formación del contrato, Error-nulidad que lo hace simplemente anulable y Error-indiferente que carece de influencia sobre él. (25).

ERROR DE CALCULO O ARITMETICO

El error de cálculo sólo da lugar a que se rectifique (Artículo 814 del Código Civil).

VIOLENCIA O FUERZA FISICA

Otra de las causas de invalidez del contrato existe cuando la voluntad de una de las partes ha sido arrancada por la violencia o intimidación de acuerdo con el artículo 1819 del Código Civil. De la violencia podemos decir que coarta la libertad y la voluntad de la declaración. La violencia es la intimidación, el temor, el mal tan evidente que se le presenta a una persona y que lo induce o mejor dicho lo obliga a realizar un hecho que no quiere hacer. Como siempre el que contrata por medios violentos, los realiza con el temor y para evitar que el mal que le amenaza sea mayor que el mal que pueda contratar. La violencia trae como consecuencia una nulidad relativa puesto que el contrato viciado, puede hacerse valer por confirmación o por prescripción.

La violencia puede ser física o moral ya que ésta se ejercita de una manera exterior u objetiva o interior o subjetiva.

La violencia física consiste en que al individuo se le comine exteriormente por una actividad del agente, bien sea por medio de sus miembros físicos, armas o cualquier otro objeto dañino, es decir que se ejerza una coacción material directa y de hecho.

(24).—Colin et Capitant Tomo II Núm. 32 Opus Cit.

(25).—Planiol. Tomo II Núm. 1049. Opus Cit.

La violencia moral se relaciona con las amenazas proferidas al sujeto tratando de atemorizarlo, haciéndole saber que bien sea él o sus parientes dentro del grado que marca la Ley (Artículo 1819), van a sufrir peligros graves o menoscabos en su persona, su honra, sus bienes, etc., sin llegar, quien hace tales amenazas o coacciones materiales en ese acto.

DOLO Y MALA FE

El Código Civil en su artículo 1815 y 1816 nos define y caracteriza el dolo y la mala fe de la siguiente manera: "Se entiende por dolo en los contratos cualquiera sugestión o artificio que se emplee par inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes; y por mala fe la disimulación del error de uno de los contratantes una vez conocido"... El Dolo o Mala Fe de una de las partes y el dolo que proviene de un tercero, sabiéndolo aquella anulan el contrato si ha sido la causa determinante de este acto jurídico.

Podemos añadir a lo anterior que el dolo y mala fe no son propiamente vicios del consentimiento pero sí son el camino para llegar al error.

LA LESION

La Lesión la define el Código Civil en su artículo 17 de la siguiente manera: "Cuando alguno, explotando la suma ignorada, 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 tien derecho a pedir la rescisión del contrato, y de ser ésta imposible, la reducción equitativa de la obligación".

La lesión según el artículo 2228 produce la nulidad relativa del acto, dicha nulidad sólo puede invocarse de acuerdo con el artículo 2230 por el sujeto que ha sido perjudicado con dicha Lesión.

A lo anterior agregamos que la Lesión no sólo está sancionada por el Código Civil sino que también se le considera un acto delictuoso de acuerdo con el artículo 386 del Código Penal ya que éste artículo estima la Lesión de los contratos como delito de fraude y le sanciona con prisión y multa.

Debemos entender, que en todo el país se tiene una conciencia moral determinada, esta conciencia moral cambia de acuerdo con el tiempo, las condiciones climatológicas o geográficas en que se encuentra ese pueblo, y también con la religión, con la moral común que exista entre ellos y así también con la tendencia polí-

tica de una época determinada, ponemos de ejemplo que mientras en una parte es moral en una actuación, esa misma situación aún dentro del país mismo en que se realiza, en otro lado es considerada completamente perniciosa.

El artículo 1830 del Código Civil expresa que: "Es ilícito el hecho que es contrario a las Leyes de orden público o a las buenas costumbres.

De esta definición presuponemos que los hechos que están dentro de las buenas costumbres y que no son contrarios al orden público son lícitos. Ya que aquellos que las Leyes prohíben están sancionados por el poder público creado para proteger el interés general.

LA FORMA QUE LA LEY ESTABLECE PARA EXPRESAR EL CONSENTIMIENTO

Hemos expresado anteriormente; que uno de los elementos esenciales del contrato es el consentimiento. Este por regla general es el que perfecciona el contrato y aquellos que se denominan consensuales no requieren de forma alguna, pues basta el simple consentimiento para que quede perfeccionado.

Peró existen una infinidad de contratos además de los consensuales que deben revestir una forma determinada.

Aquellos contratos que necesitan para su validez de alguna formalidad como su nombre lo indica se les denomina formales, a la formalidad la podemos considerar como la manera, el camino indispensable a seguir para darle validez a las voluntades que han llegado al acuerdo respectivo de formal, ya sea establecida por dichas voluntades que quieran darle tal categoría al contrato o bien, por disposición de la ley.

Si se exige la forma escrita, el contrato debe contener la firma de las partes que intervengan y si no saben hacerlo, los documentos relativos al contrato deben contener cuando menos la huella digital de los interesados y ser firmados por un tercero a ruego de quien esté obligado de acuerdo con el artículo 1834 del ordenamiento civil.

Igualmente si la Ley señala que el contrato debe celebrarse ante el notario público e inscribirse en el Registro Público de la Propiedad se estará dando la forma que el ordenamiento jurídico manda realizando el contrato de la manera prescrita.

El maestro Gutiérrez y González, estima a la forma, como "El conjunto de Elementos que revisten exteriormente los fenómenos

que tienden a la creación modificación, transmisión, o extinción de los derechos subjetivos y cuyos efectos dependen en cierta medida de la observancia de esos elementos sensibles según la exigencia de la organización jurídica del momento (26).

(26) Gutiérrez y González Ernesto Derecho de las Obligaciones Editorial Cajica 1a. Edición Pág. 184 Núm. 244.

CAPITULO III

LA COMPRA-VENTA SU CONCEPTO.

En las páginas anteriores, para hablar del concepto de compra-venta, tuvimos necesidad de referirnos, aunque de una manera somera a las características principales del contrato en general. Es indudable que el contrato de compra-venta entra dentro del cuadro general de los contratos, por lo que su concepto no podría enfocarse con claridad si no hubiéramos hablado con anterioridad del contrato en general.

El eminente tratadista español Lorenzo De Benito expresa "Que el verdadero concepto de la compra-venta será éste: Un contrato por el que uno de los contratantes transfiere a otro la propiedad de una cosa a cambio de determinada cantidad de dinero que recibe de ésta a título de precio": (27).

César Vivante expresa que: "La venta es un contrato por el cual una de las partes transfiere a la otra la propiedad de una cosa mediante el precio. (28).

Bonnecase desarrolla su parecer exponiendo: "La venta es un contrato por el cual una persona llamada vendedor se obliga a transferir a otra persona, llamado comprador, la propiedad de una cosa mediante una contraprestación de dinero llamada precio" (29).

Los anteriores tratadistas mencionados, así como otros de diferentes Países han tratado de investigar este concepto y se han desarrollado diversas teorías para solucionar el problema y tratar de resolverlo, en nuestro Código Civil en los Artículos 2248, 2249, 2014 y 2316 se expresa que: Habrá compraventa cuando dos su-

(27).—Lorenzo de Benito.—"Manual de Derecho Mercantil" Págs. 283 y siguientes.

(28).—César Vivante.—"Derecho Mercantil" Pág. 236.

(29).—Julien Bonnecase.—"Precis de Droit Civil", Tomo II Pág. 689.

jetos de derecho, el uno vendedor y el otro comprador se obligan, el primero a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el segundo a pagar por ellos un precio cierto y en dinero, considerándose dicha compra-venta perfecta y obligatoria para las partes que intervienen en ella, cuando hayan convenido sobre la cosa y el precio aunque aquella no se haya entregado ni éste satisfecho. Este articulado continúa diciéndonos que tratándose de enajenaciones de cosas ciertas y determinadas la traslación de la propiedad tiene verificativo entre los obligados por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición ya sea natural o simbólica, observándose desde luego las disposiciones relativas al Registro Público, así como la formalidad respectiva si se trata de bienes inmuebles.

Subrayamos que la mayor parte de los autores toman como principal elemento de esencia del contrato de compra-venta la transferencia del dominio y del Código Civil vigente se desprende el concepto de los Artículos que nos anteceden y hemos citado, las siguientes características en cuanto se refiere al estudio del contrato de Compra-venta en general.

El contrato de compraventa lo podemos clasificar y considerar desde diversos puntos de vista, atendiendo desde luego en esto a la clasificación de los contratos en general, y a las características propias del contrato de compra-venta, de la siguiente manera:

- a.—Bilateral
- b.—Oneroso
- c.—Conmutativo o Aleatorio
- d.—Consensual o Formal
- e.—Principal
- f.—Instantáneos o de tracto sucesivo

Bilateral o Sinalagmático.—En virtud de que las obligaciones de los contratantes son recíprocas; para el vendedor transmitir la propiedad de la cosa o de un derecho y para el comprador pagar un precio cierto y en dinero.

Oneroso.—Ya que recíprocamente las partes se benefician, pues para el vendedor reporta el provecho de recibir el precio, y para el comprador el provecho de adquirir el dominio de la cosa.

Conmutativo.—Generalmente la compra-venta es un contrato conmutativo, ya que en el momento de su celebración las prestaciones son ciertas y definidos para ambas partes. Pero en algunas ocasiones este contrato eminentemente conmutativo presenta las características de aleatorio, porque aunque de momento las prestaciones no sean ciertas, si pueden llegar a existir en un futuro, y la posibilidad de existencia está sujeta exclusivamente al Alea o

sea la suerte, como en el caso del conocido Contrato de Compra de Esperanza regulado en el Código Civil por los artículos 2792 y 2793.

Consensual.—Ya que generalmente la compra-venta se considera perfeccionada con el consentimiento de las partes.

Formal.—Cuando recae sobre inmuebles ya que sobre estos bienes el consentimiento debe manifestarse por escrito y de acuerdo con las formalidades estipuladas por la ley.

Principal.—Pues subsiste por si mismo, tiene su propia finalidad jurídica y económica y es independiente.

Instantáneo.—Cuando el cumplimiento de las prestaciones se realiza en un solo acto.

De Tracto Sucesivo.—Cuando el cumplimiento de las prestaciones se realiza en varios actos como la compra-venta a plazos.

ELEMENTOS ESENCIALES DE LA COMPRA-VENTA

Ya hemos explicado con anterioridad cuales son los elementos esenciales del contrato. Pero ahora nos toca examinar en particular los que se refieren a la compraventa.

En el contrato de compra-venta existen también los elementos que ya hemos enunciado con anterioridad como lo son: el consentimiento y el objeto, además tenemos que añadir un nuevo elemento que es el precio.

El consentimiento, repetimos es el acuerdo de voluntad que tiene una de las partes (vendedor) de transmitir la propiedad de la cosa objeto de la prestación, y la otra parte (comprador) en pagar un precio cierto y en dinero por la cosa que se le va a entregar y que se le va a transmitir en propiedad. En el caso de que ese acuerdo de voluntades falte la compraventa será inexistente,

Nos toca ahora analizar cuando el error produce inexistencia y cuando nulidad. Ahora bien para determinarlo debemos atender a los principios DOCTRINARIOS que sobre este vicio de la voluntad se han elaborado; se ha considerado que el error puede producirse de dos formas; de una manera independiente, subjetiva, sin que quien caiga en él sea inducido por nadie y entonces este error se llama fortuito; pero hay ocasiones en que la persona que cae en el error o se mantiene en él, es INDUCIDA, llevada por otra persona hacia la FALSA creencia de una realidad y entonces el error se llama motivado.

El error fortuito puede ser también error de cálculo o aritmético, de hecho, de transmisión y de derecho; y al error motivado puede llegarse por dolo o mala fe. Lo que nos interesa para saber cuando el error produce la inexistencia es el error de hecho en su

aspecto "obstáculo" que a su vez puede dividirse en error sobre la naturaleza del Contrato o "in negotio", o error sobre la identidad del objeto o "in rem". El primero de ellos, error "in negotio" se presenta cuando cada una de las partes otorgantes del acto cree celebrar un contrato diverso al que piensa celebrar la otra. No hay por lo mismo coincidencia de voluntades y no se puede integrar el consentimiento. Otro ejemplo cuando una persona cree estar recibiendo la donación de un dinero y quien se lo da piensa que lo está haciendo en calidad de préstamo, es evidente que no coinciden aquí las voluntades, que no se integra el consentimiento y por lo tanto tal contrato será inexistente. (30).

El segundo o sea el error obstáculo "in rem" se da cuando las partes al acordar sus voluntades, cada uno se equivoca sobre la identidad del objeto del contrato, por lo que tampoco aquí hay coincidencia de voluntades y por lo tanto también el contrato es inexistente, por ejemplo si uno quiere vender una pistola y el otro cree comprar un rifle.

El error de hecho también puede ser de nulidad con dos aspectos a.—Sobre la substancia y b.—sobre la persona.

Este error sí permite la existencia del contrato, pero también implica la anulación del mismo por quien cayó en él, desde luego este estudio se realiza dentro del Derecho Francés como señala el maestro Gutiérrez y González en la Pág. 216 de su obra citada: "300.—a'Error sobre la substancia".—La idea de lo que entendió por substancia del acto quien incurre en error es una cuestión de hecho que tiene que resolver el juez en cada caso de controversia; pero se puede decir, que substancia es la cualidad de la cosa cuya existencia ha sido considerada por las partes como condición del contrato.

C Así se ve en el ejemplo que da Pothier y que ya se hace clásico en este punto: una persona compra unos candelabros los cuales de buena fe le son presentados como de plata, cuando en realidad son plateados. Habrá un error sobre la substancia de la cosa y hará la operación nula, pues queriendo comprar candelabros de plata no se hubieran adquirido de saber que no eran de ese metal sino plateados.

Por lo que respecta al error sobre la persona debemos considerar que en principio en la celebración de los contratos no importa la persona con quien se haga, pero hay cierta clase de contratos en que sí es importante la persona con quien se celebre, como son aquellos que se realizan inspirados en un sentimiento es-

(30).—Gutiérrez y González Pág. 215 N° 297 a' Opus Cit.

pecial hacia uno de los contratantes, como es el ejemplo de la donación y otros que se celebran tomándose muy en cuenta las disposiciones especiales de uno de los que contratan, como ejemplo un contrato con obligaciones de hacer, específicamente un óleo. En estos casos cuando hay error sobre la persona en cualquiera de los contratos es indudable que aunque el contrato exista es nulo ya que solamente se realiza en atención a una de las personas.

Hemos explicado ya con anterioridad que el objeto directo del contrato de compra-venta consiste principalmente en transmitir el dominio de una cosa y correlativamente el de pagar un precio cierto y en dinero por la parte que pretende adquirir, por ende la falta de consentimiento, ya sea por error de las partes en el negocio, en la cosa o en el precio produce la inexistencia del contrato y así lo expresa el artículo 1812 en cuanto se refiere al consentimiento. Tiene correlación con la anterior disposición legal los artículos 1794, 2248 y 2249 del código civil vigente.

Por lo que se refiere al objeto del contrato de compra-venta, también como el anterior elemento sigue el lineamiento que marcan los contratos en general, pero particularmente podemos decir que la cosa debe existir en la naturaleza o aquellos que por tener la certidumbre de su existencia con posterioridad, pueden ser objeto de un contrato de compra-venta y este caso está regulado por el artículo 1826 del Código Civil vigente. Si la cosa no existe en la naturaleza o el objeto no es susceptible de existir dentro de ella el contrato de compraventa será inexistente porque carece de ese elemento. Pero si la cosa habiendo existido se pierde después en forma material o jurídica después de celebrado el contrato, éste se considerará perfeccionado, si habiendo existido se pierde totalmente antes de celebrado el contrato, éste será inexistente según se desprende por lo expuesto en el artículo 2021 del código civil vigente.

I. Pereciendo la cosa o quedando fuera del comercio

II. Desapareciendo de modo que no se tengan noticias de ella o aunque se tenga alguna, y la cosa no se puede recobrar.

En el caso de que la cosa parece posteriormente a la celebración del contrato, como ya hemos dicho es existente y está perfeccionado, sólo que posteriormente se realizarán las investigaciones para determinar quien sufre la pérdida de la cosa objeto de la prestación.

La cosa objeto del contrato debe ser determinada o determinable en cuanto a sus características, para evitar que el contrato sea inexistente por falta de objeto de acuerdo con el artículo 2224 del Código Civil en relación con el 1704 del mismo ordenamiento. Esta de-

terminación puede ser en forma individual o en especie y también en género, en cantidad y en calidad; pero lo que si es necesario de manera absoluta es determinar como ya hemos dicho antes tales características al realizarse el contrato.

La cosa objeto del contrato de Compraventa, es determinada o determinable en cuanto a su especie, cuando al celebrarse la compra-venta o con posterioridad a ella, tal cosa es susceptible de identificación individual o en otras palabras caracterizable; por lo tanto al celebrarse el contrato, se hace necesario que se anote en él, todo lo que tienda a individualizarla; si se trata de bienes inmuebles: su superficie, ubicación, colindancias, etc.; y si se trata de bienes muebles: La Cantidad, Calidad y tamaño, etc. marca modelo, número de serie etc. si los hubiere, en fin todos aquellos datos posibles que se puedan atribuir al objeto para que no sea confundible. De lo anterior se puede concluir que no es completamente necesaria la determinación en el momento mismo de la contratación; sino que en ciertas circunstancias será suficiente determinársele después, es decir que sea determinable. Como sucede en las ventas de cosas de género, con objeto alternativo y de suministro.

Otra de las características respecto a la cosa es que esté dentro del comercio por su naturaleza y por disposición de la ley ya que el artículo 749 del Código Civil expresa claramente a la letra "están fuera del comercio por su naturaleza las cosas que no puedan ser poseídas por algún individuo exclusivamente, y por disposición de la Ley las que ella declara irreductibles a propiedad particular.

También los artículos 768 y 770 del Código Civil Vigente establecen:

Artículo 768.—"Los bienes de uso común son inalienables e imprescriptibles. Pueden aprovecharse de ellos todos los habitantes, con las restricciones establecidas por la Ley; pero para aprovechamientos especiales se necesita concesión otorgada con los requisitos que prevengan las Leyes respectivas.

Artículo 770.—"Los bienes destinados a un servicio público y los bienes propios, pertenecen en pleno dominio a la Federación, a los Estados o a los Municipios; pero los primeros son inalienables e imprescriptibles, mientras no se les desafecte del servicio público a que se hallan destinados".

Existen también cosas que por estar fuera del comercio por su propia naturaleza son imposibles de ser poseídos físicamente o apropiados de manera individual como son el aire, el mar, etc., éstas refiriéndonos a su totalidad pero no así respecto a una parte.

Por su parte el Código Sanitario en sus artículos 372 y 408,

excluyen del comercio la carne del animal muerto por consecuencia de enfermedad que puede ser transmisible al género humano, la prohibición de ventas como el opio y la cocaína y estupefacientes prohibitivos. Nuestras leyes penales observando, que algunos enfermos tienen necesidad de obtener determinadas drogas no castigan la posesión de ellas cuando se demuestra que la cantidad que tiene el enfermo es suficiente para calmar su trauma pero si es excesiva dicha cantidad a la que usualmente pueda satisfacer su trauma, dicha posesión si es castigable, pues se desprende que dicha droga la obtiene no sólo para calmar su enfermedad sino que hace de ella el comercio y el tráfico de drogas, delitos éste federal que está perseguido por todas las Naciones.

El otro elemento de la compra-venta es el del precio, éste como se sabe consiste en una determinada cantidad cierta y en dinero que debe pagar el comprador al vendedor a cambio de la cosa o de los derechos que se enajenen. El precio debe estar determinado precisa y exactamente, y no ser simulado. Puede hacerse y parte con la entrega de una cosa, pero en este caso el contrato de compra-venta será si la parte del dinero que se entrega es mayor o igual al valor de la cosa u objeto que también se da. Pero será contrato de permuta cuando el objeto sea mayor que el dinero recibido y así lo establece nuestro Código Civil en su artículo 2250).

La fijación del precio pertenece exclusivamente a la voluntad de las partes y esta es la regla general que se exige. El precio puede ser fijado también por un tercero cuando los contratantes estén de acuerdo con ello y que se haga el convenio de que las partes no rechacen el precio fijado por el tercero.

Existe también la posibilidad de que la Ley establece el precio límite superior que no puede ser excedido, por lo que se estará a lo dispuesto por ella aún en contra de la voluntad de las partes que pretenden fijarlo más alto. La aseveración de que "La voluntad de las partes es la suprema Ley de los contratos", no reza respecto a esta situación, ya que muchas veces por la naturaleza del bien público se estará a lo dispuesto por el estado.

Este precio límite fijado por el Estado es por razones económicas trascendentales para la estabilidad de los pueblos sobre todo tratándose de cosas u objetos de necesidades primordiales para la existencia de la colectividad.

Nuestra legislación civil en su artículo 17 establece que "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 rescisión del contrato, y de

ser ésta imposible, la reducción equitativa de su obligación". Teniendo para ello las acciones procesales correspondientes.

REQUISITOS DE VALIDEZ

También como en todos los contratos, la compra-venta tiene los requisitos de validez inherentes a ellos. Por lo que son:

A).—Capacidad de las partes para realizar el contrato de compra-venta.

B).—Que el consentimiento esté exento de vicios por lo que respecta a las partes.

C).—Que el objeto motivo a fin de la compra-venta sea lícito es decir que no esté en contra de las leyes.

D).—Que la manifestación del consentimiento se realice de acuerdo con la forma establecida por la Ley.

Por lo que respecta a la capacidad de las partes con anterioridad hemos expuesto este tema al tratar de los contratos en general y podemos decir que la capacidad es la aptitud para ser sujeto de derechos y obligaciones y hacerlos valer ante otros.

Existen dos clases de capacidades, la capacidad de goce y la capacidad de ejercicio, la primera es la facultad de ser sujeto de derechos y obligaciones y hacerlos valer y la segunda la podemos definir también como la facultad de ser sujeto de derechos y obligaciones y poderlos ejercitar.

La incapacidad de las personas cuando éstas realicen el contrato de compra-venta produce la invalidez del mismo; por lo que se considera que la compra-venta deben realizarla los mayores de edad y aquellos que estén en pleno uso de sus facultades.

Lo anteriormente expuesto no es más que una manera de proteger a los sujetos en contra de los artificios y engaños que pueda tener el vendedor o el comprador para inducir al error a una persona por su inexperiencia de edad o por su falta de aptitud mental.

La capacidad puede tener restricciones como la minoría de edad y el estado de interdicción según aparece en los artículos 22 y 23 del Código Civil.

Existen también prohibiciones atento a lo establecido por las Leyes civiles y constitucionales en cuanto se refiere a la prohibición que tienen los extranjeros y las personas morales y en lo particular aquellos de no poder adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas en una faja de 100 Km. a lo largo de las fronteras y de 50 Km. a lo largo de las playas.

Las incapacidades se pueden dividir en generales y especiales:

La incapacidad general para contratar las señala claramente el Art. 450 del Código Civil que en su texto dice:

"Tienen incapacidad natural y legal:

I.—Los menores de edad

II.—Los mayores de edad privados de inteligencia por locura, idiotismo o imbecilidad aún cuando tengan intervalos lúcidos.

III.—Los sordomudos que no saben leer ni escribir.

IV.—Los ebrios consuetudinarios, y los que habitualmente hacen uso inmoderado de drogas enervantes.

La incapacidad especial para celebrar el contrato de compra-venta está consignada en los artículos 176, 2276 y 2280 etc. del Código Civil Vigente que como ejemplo y conclusión de esta incapacidad señalan: que los cónyuges no pueden celebrar el contrato de compra-venta a menos que el matrimonio esté sujeto al régimen de separación de bienes. El articulado mencionado continúa diciéndonos que los magistrados, jueces, ministerio público, procuradores, abogados y peritos, no podrán comprar los bienes que sean objeto de los juicios en que ellos intervengan ni podrán ser cesionarios de los derechos que tengan sobre tales bienes. Para terminar con el capítulo de las incapacidades especiales y siguiendo a nuestro Código, encontramos que los tutores, curadores, mandatarios, los ejecutores testamentarios, y los nombrados en caso de intestado, los interventores que sean nombrados por el testador o por los herederos los representantes, los administradores e interventores en caso de ausencia y los empleados públicos, tampoco podrán comprar los bienes de cuya administración o venta se hallen encargados. El artículo 2281 nos advierte que también caerán dentro de esta incapacidad los peritos y los corredores respecto a los bienes en cuya venta hubieren intervenido. De acuerdo al principio establecido por el Art. 2269 de que nadie puede vender sino lo que es de su propiedad y atendiendo al siguiente artículo de tal ordenamiento encontramos que la venta de cosa ajena produce la nulidad del contrato con las consecuentes responsabilidades que fija el mismo artículo y que son los daños y perjuicios que ocasionare quien proceda de mala fe y respecto a los adquirentes de buena fe se estará a lo dispuesto, por la Ley en relación al Registro Público.

Se puede decir que en caso que se produzcan estos hechos violando los artículos anteriormente referidos traerá como consecuencia una nulidad absoluta ya que en este sentido nuestro código es terminante.

Por lo que se refiere a que el contrato de compra-venta esté exento de vicios; en lo que respecta a las partes, también con an-

terioridad lo hemos expuesto sin embargo y rusumiéndonos al contrato de compra-venta, podemos decir que el error respecto al precio trae como consecuencia la nulidad respectiva. El dolo de las partes y la mala fe que inducen y mantienen al error de la voluntad en el motivo determinante de la contratación, traerán por consecuencia también su nulidad por lo que atañe a la violencia de que puede estar viciado el contrato ya sea ésta física o moral, como lo es el hecho de hacer u obligar a una persona a firmar un contrato de compra-venta con la intimidación de causarle un perjuicio si no lo hace, reportará como consecuencia su nulidad siempre que se pruebe que existió la violencia referida.

Por lo que toca al objeto motivo o fin de la compra-venta y su licitud, esto como ya lo hemos comentado varía de acuerdo con el tiempo y la región en donde se realice el contrato, el artículo 1830 dice a la letra "Es ilícito el hecho que es contrario a las Leyes de orden público o a las buenas costumbres. Por lo que infiere que todos los hechos que no son contrarios al orden público y no son prohibitivos puesto que están respaldados por las buenas costumbres de los lugares en que se realicen, son lícitos, o en otras palabras pueden ser objeto del contrato.

De la formalidad de los contratos de compra-venta se ha establecido un sistema que tiene una reglamentación especial según se expresa en el artículo 2316 del Código Civil que dice: El contrato de compraventa, no requiere para su validez formalidad alguna especial, sino cuando recae sobre un inmueble". Sin embargo debemos decir que los tribunales en sus procedimientos; los contratos que se presentan por escrito constituyen un elemento de prueba ya que puede decirse que la expresión del consentimiento está plasmada en él, en virtud de que en todos los contratos se supone que cada una de las partes se obliga en la manera y en los términos que quiso obligarse y esta expresión de voluntad resulta más contundente si se hace por escrito, y de prueba plena si se trata de un contrato privado ya reconocido.

La formalidad del contrato de compra-venta sobre los bienes inmuebles está establecida en el artículo 2317 del Código Civil que determina que: La venta de un inmueble que tenga un valor hasta d cinco mil pesos, podrá hacerse en instrumento privado que firmarán el vendedor y el comprador ante dos testigos. Debemos añadir que este artículo fue modificado por el artículo 14 transitorio de la Ley del Notariado para el Distrito y Territorios Federales en cuanto a su cuantía reduciéndola de cinco a mil quinientos pesos.

La compra-venta que se celebre sin estas formalidades está

sancionada con la nulidad relativa, es decir que aunque no se hayan llenado los requisitos establecidos por la Ley pueden en cualquier momento realizarse dichas formalidades, además el hecho de que no se registre la compraventa en el registro correspondiente sólo dará lugar a que tal operación no sufra efecto contra terceros, situación que desde luego puede acarrear problemas en la posesión del bien inmueble.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

I.—Transferir el dominio de la cosa

II.—Conservarla y cuidarla en tanto que se entrega

III.—Entregar la cosa

IV.—Garantizar su posesión útil y pacífica

V.—Responder a la evicción.

I.—La primera obligación o sea transferir la propiedad o el dominio de la cosa o los derechos que en relación contractual se hayan estipulado es esencial por lo que se refiere a la parte del vendedor ya que de esta obligación se derivan como consecuencia lógica las demás obligaciones enumeradas e inherentes al mismo. Esta obligación tiene dos excepciones de acuerdo con los artículos 2015, 2312 y 2315 del Código Civil en cuanto se refieren a las enajenaciones de especie indeterminada y a la compra-venta con reserva de dominio en las que se transfiere la propiedad cuando la cosa se hace cierta y determinada en la primera, y cuando se satisface la condición estipulada en la segunda.

II.—Conservar y cuidar la cosa en tanto sea entregada. Esta obligación consiste en que el vendedor bajo su responsabilidad debe evitar que la cosa se pierda o se deteriore.

III.—Entregar la cosa vendida. De acuerdo con el Art. 2284 del Código Civil la entrega de la cosa puede ser real, jurídica o virtual.

La primera es la entrega material y efectiva de la cosa o del título del derecho vendidos.

La entrega jurídica consiste en que aún sin estar entregada la cosa materialmente, la Ley la considera recibida por el comprador,

La entrega virtual quedará establecida cuando el comprador acepte que la cosa vendida quede a su disposición aunque el vendedor no se la haya entregado materialmente quedando éste desde luego a cargo del objeto en el carácter de depositario del mismo, con los derechos y obligaciones inherentes a él.

IV.—La garantía de la posesión útil: es la obligación que tiene el vendedor de responder de los vicios o defectos ocultos de la cosa, vicios que desde luego deben ser anteriores a la venta

y que hagan impropia la cosa para su uso y que de haber sido conocidos no se hubiere celebrado el contrato.

"La garantía de la posesión pacífica es la que obliga al vendedor a responder de las perturbaciones que por hechos materiales o actos jurídicos suyos, anteriores a la venta, sufriera el comprador (31).

V.—Responder de la evicción es la obligación de saneamiento que tiene el vendedor consistente en indemnizar los daños y perjuicios al comprador, ya que la evicción consiste en la privación al comprador por sentencia ejecutoriada de todo o parte del derecho de propiedad transmitido por la venta a consecuencia de mejor derecho que alega un tercero. El saneamiento para el caso de evicción sólo podrá ser solicitado en caso que no se haya pactado en su contra.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

I.—Pagar el Precio

II.—Recibir la cosa

I.—Como consecuencia lógica del contrato de compra-venta y ya que está consagrado dentro de su definición, que con anterioridad hemos transcrito en páginas que anteceden y que establece el Código Civil en su artículo 2248 la primera obligación del comprador consiste en pagar un precio cierto y en dinero. Respecto a esta obligación debe observarse lo pactado en el contrato. Se entiende que es la venta al contado y si no, el contrato de compra-venta propiamente dicho traerá en sus cláusulas el tiempo, el lugar y la forma que debe de realizarse o hacerse el pago, por lo que debe tomarse en cuenta la naturaleza del contrato de la compraventa y del pacto establecido para su total cumplimiento, pero si no se ha pactado en el contrato y por lo tanto no se ha designado el tiempo y lugar del pago éste deberá hacerse de acuerdo con lo señalado por los artículos 2294 y 2295 del código civil que a la letra dice: "Si no se han fijado tiempo y lugar, el pago se hará en el tiempo y lugar en que se entregue la cosa.—Si ocurre duda sobre cual de los contratantes deberá hacer primero la entrega, uno y otro harán el depósito en manos de un tercero y por lo que respecta a la forma del pago podrá hacerse en el momento mismo de la entrega de la cosa, antes de la entrega de la cosa o después de la entrega de la cosa.

(31).—Rojina Villegas Rafael Derecho Civil Mexicano Tomo VI Vol I Pág. 310.

II.—Recibir la cosa.—Es indiscutible que el comprador al realizar la operación de compra-venta, debe indicar si no la recibe materialmente de momento en donde y cuando quiere que se le entregue la cosa objeto del contrato, ya que en el caso de que el comprador incurra en mora para recibir lo vendido, puede ocasionarle perjuicios al vendedor; ya que puede también causarle gastos de almacenaje o de alquiler de bodegas, así como gastos de transporte de dicha compra. Por lo que viene a ser propiamente una responsabilidad su cuidado. Todas esas prestaciones pueden ocasionar que demande al comprador por el hecho de no haber recibido la cosa objeto de la prestación, pero si no se pacta dónde debe hacerse la entrega de la cosa, entonces ésta deberá entregarse en el lugar en que se encontraba en la época en que se vendió como lo señala expresamente el Art. 2291 del Código Civil en las disposiciones expresas que da acerca del contrato de Compra-venta.

Una vez enumeradas las obligaciones de Comprador y el vendedor, nos toca analizar el problema de para quien perece la cosa en caso de que ésta se extinga sin culpa de ninguno de los contratantes, es decir estudiar aunque sea someramente lo que en doctrina se conoce con el nombre de la teoría del riesgo o lo que es lo mismo, cuando en una relación contractual por causas no imputables a ninguna de las partes se incumple la obligación por alguna de ellas.

a.—La que ha sufrido el daño, ¿deberá ser indemnizada?

b.—Si ésta a su vez, tratándose de obligaciones recíprocas ¿ha de cumplir con la conducta a que se obligó o?

c.—Si ya cumplió parte de su obligación, en el mismo caso de las obligaciones recíprocas ¿deberá ser indemnizada de lo que ya efectuó?

No obstante que esta materia tiene una aplicación muy amplia dentro del derecho, nada más nos vamos a circunscribir a su aplicación con vista a la relación que tiene con los contratos y en especial con el de compra-venta.

El concepto de riesgo lo podemos definir de la siguiente manera:

Un acontecimiento futuro e incierto, no pasado, que impedirá el cumplimiento de un deber o de una obligación y que no depende de la voluntad del que incumple (32).

Para tener una ligera idea del riesgo en los contratos y siguiendo las explicaciones que da el maestro Gutiérrez y González en su obra, debemos distinguir si se trata de un contrato con obligaciones de dar, de hacer o de no hacer. Es lógico considerar

(32).—Gutiérrez y González Pág. 425 N° 630 Opus Cit.

que nos interesan los contratos de dar, pero dentro de ellos, debemos saber si se trata de dar cosa genérica o cosa específica, para ello se aplica la máxima latina "res perit domino" con esto específica en un contrato unilateral o en uno bilateral y a su vez si dentro del contrato bilateral éste es o no es traslativo de dominio.

Ya sabemos que "las cosas específicas son las que se expresan o designan por sus características de identidad o sea las individualmente consideradas e indubitadamente designadas, partiendo de allí ya dijimos que nos interesa el contrato bilateral y en especial el traslativo de dominio, o sea el Contrato de compraventa para ello se aplica la máxima latina "res perit domino" con esto se indica que en caso de producción del siniestro, la cosa siempre perecerá para quien sea el dueño en el momento en que se produzca, tomando en cuenta desde luego las graduaciones y divisiones que hemos dado para determinar la clase de contrato (33).

DIFERENTES CLASES DE COMPRA-VENTA

LA COMPRA VENTA CIVIL Y LA COMPRA VENTA MERCANTIL

La compra-venta de carácter civil es un contrato por medio del cual uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos, un precio cierto y en dinero, y la producción de los efectos de este contrato por ser consensual y por la naturaleza de la celebración es indudable que esté regido y reglamentado por el Código Civil vigente. Sin embargo, existen también transacciones que tienen otra naturaleza, como lo es la compra-venta mercantil reglamentada por el Código de Comercio y que definimos al igual que la compra-venta civil añadiendo solamente que tal compra-venta se ha de celebrar con el propósito de especulación comercial cuando menos para una de las partes.

El Artículo 75 del Código vigente define de la manera siguiente lo que la Ley refuta como actos de comercio:

Artículo 75.—La Ley refuta actos de comercio:

I.—Todas las adquisiciones enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial de mantenimiento, artículos, muebles, o mercancías, sea en estado natural; sea después de trabajados o labrados.

II.—Las compras-ventas de bienes inmuebles cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial.

(33).—Gutiérrez y González Pág. 427 N° 637 Inc. b. Opus Cit.

III.—...etc.

Del anterior Artículo diremos que para diferenciar la compra-venta civil de una transacción mercantil hay que tomar en cuenta como ya hemos citado, el propósito de especulación, ya que tenemos que observar si una persona sea o no sea comerciante o sea también una persona moral, que realice la compra de una mercancía, lo hace para obtener de ella una utilidad con la venta de esa misma pero a persona diferente, con esto queda encuadrando perfectamente lo que se considera en el Código de Comercio como acto de comercio, ya que si se procede con la idea de lucrar dicho lucro es el que le da tal naturaleza. Si esta persona ya sea física o moral, realiza la compra-venta para relaciones de tipo particular, es decir, para obtener el beneficio que pudiera sacarse de ella, pero no realizando, lo que nosotros podemos llamar la reventa o el lucro que saca el comerciante por el objeto que compra y vende a diferentes personas. No podemos decir que este sea un acto de comercio y si se tratara de una compra-venta civil. También anotamos que la naturaleza de la persona física o moral ya sea en su carácter civil o en su carácter mercantil, puede diferenciar el acto que realiza ya sea revendiendo o cambiando el estado natural de las mercancías, es decir la elaboración que haga de los Artículos adquiridos en su estado natural trabajando en ellos, labrándolos, poniendo de su parte la naturaleza propia del trabajo a la mercancía. En este sentido está cambiando la forma del Artículo con el propósito de especular posteriormente por lo que dicha mercancía al ser revendida, su naturaleza ha cambiado obteniendo un precio superior al adquirido primariamente por el comerciante. La naturaleza de la compra-venta en este sentido no puede reputarse como civil ya que lleva implícitamente las condiciones y el propósito de especulación comercial.

Por lo que se refiere a la compra-venta que realizan las personas físicas y morales referente a los bienes inmuebles. También vemos que cuando la persona física o moral obtiene el bien inmueble para hacer uso de él con el propósito de obtener un lugar donde vivir, dicha compra-venta tiene la naturaleza civil aún cuando el individuo o la persona que adquirió dicho bien inmueble tenga el carácter de comerciante. Ya que la compra-venta que realizó no la hizo con el propósito de especulación comercial frente a los demás sino que la adquirió para realizar un acto jurídicamente civil. Cuando la compra-venta de bienes inmuebles la realice la persona ya sea moral o física con el propósito de una especulación comercial, es decir que adquiera el inmueble para reformarlo o venderlo con posterioridad, es indudable que realiza la idea de lucro que establece el Código Comercial.

Ahora bien, una vez definido lo que se entiende por compra-

venta civil y mercantil, es necesario encuadrar dentro de ellas las diferentes figuras jurídicas que nos ocupan.

Por lo que se refiere a la compra-venta con reserva de dominio ésta tendrá el carácter civil si se celebra entre no comerciantes o mejor dicho si se celebra sin la idea de lucro o de un acto de interposición. Si se celebra entre una persona que tiene la idea de lucrar y otra sin tal idea la podremos conceptuar como Contrato mixto, como por ejemplo las ventas de terrenos efectuadas por los fraccionamientos o las ventas de muebles hechas por las casas comerciales.

Del párrafo anterior concluimos que la compra-venta con reserva de dominio no se podrá celebrar con la idea de lucrar por ambas partes, pues quien compra, es evidente que no podrá revender jurídicamente el bien mientras no adquiera su propiedad basando esta conclusión en el Artículo 2269 que dice terminantemente "ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad".

A la compra-venta en abonos si la podemos encuadrar dentro de las tres formas de contrato que hemos enunciado, es decir, puramente civil, mixta o mercantil, si en ella no se ha pactado que el objeto materia del contrato queda la propiedad en reserva de dominio.

CAPITULO IV

EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA Y EL CONTRATO DE PERMUTA.

El contrato de permuta se puede decir, es aquel en el que se cambia un objeto o cosa determinada, que no consiste en dinero o en un signo igualitario que lo represente, por otra cosa u objeto que tenga también las características que anotamos con anterioridad.

Admitimos que pueden existir figuras jurídicas de contratos que por su mixtura con otros contratos producen consecuencias jurídicas en las que no se pueden diferenciar la característica del contrato principal, pero sin embargo tratándose de la permuta y del contrato de compra-venta, cuando los valores de las cosas que se trata de permutar son desiguales es decir, que se necesita un valor monetario para igualar la diferencia de valores con la otra cosa correspondiente, por lo que se realiza un pago en dinero, el problema puede resolverse en que si el valor de la cosa dada en parte del precio excede al del dinero dado, el contrato será de permuta, y si el valor del precio excede en dinero en parte mayor que al del trabajo o la cosa entregada o es equivalente, será de compra-venta.

Artículo 2250.—Si el precio de la cosa vendida se ha de pagar en parte con dinero y parte con el valor de la cosa, el contrato será de venta cuando la parte en numerario sea igual o mayor que la que se pague con el valor de otra cosa. Si la parte en numerario fue inferior, el contrato será de permuta.

De las anteriores razones expuestas sale a la vista desde luego que en el contrato de permuta su distinción principal con el contrato de compra-venta, es que en cuanto se refiere al primero los objetos o las cosas que se entreguen recíprocamente como se dice vulgarmente con el cambio de ellas, se perfecciona este contrato con el sólo acuerdo de voluntades pero de ninguna manera el género monetario interviene en este contrato de un modo determinante y si interviene, es sólo como complemento equiparador.

En cambio en el contrato de compra-venta como ya lo hemos multicitado el comprador entrega por el objeto de la compra-venta un precio cierto y en dinero, es decir específicamente se está expresando la cantidad monetaria que se debe entregar.

En este caso el vendedor y el comprador se ponen de acuerdo para realizar, tanto la entrega del objeto como el momento de realizar el pago de un precio cierto y en dinero.

LA PROMESA DE COMPRAVENTA:

Dentro de la gama jurídica, existen diversas figuras que son semejantes al contrato de compraventa, pero analizadas nos encontramos que existen grandes diferencias con el contrato que hemos estado estudiando.

El contrato de promesa en el Derecho Civil, está comentando por diferentes tratadistas. Marcel Planiol, expresa: "La promesa de venta, es un contrato por el cual una persona se obliga a vender a la otra parte una cosa sin que ésta consienta inmediatamente en comprarla". (34).

Pothier, célebre tratadista francés, hablando de este contrato, también lo define de la manera siguiente: "Una promesa de vender, es un pacto por el cual uno se obliga a vender a otro alguna cosa". (35).

Los tratadistas Colin y Capitant, expresan también su modo de pensar acerca de este contrato preparatorio, ellos lo definen de la siguiente manera: "Habrà promesa unilateral de venta, cuando un propietario se obliga a vender un bien mediante un precio determinado a una persona en el caso de que ésta quiera adquirirlo". (36).

De estas definiciones concluimos que el contrato de compraventa, tiene diferencias notables con el de promesa de compraventa.

Nuestro Código Civil, expresa que la promesa es un contrato preparatorio. En su Artículo 2243 dice a la letra lo siguiente: "Puede asumirse contractualmente la obligación de celebrar un contrato futuro".

Si observamos que por regla general y previamente a la celebración de los contratos, cualquiera que sea su naturaleza, las par-

34.—Traité Elementaire de Droit Civil.—Tomo II; Pág. 521 y Sigs. N° 1938.

35.—Tratado de Contrato de Compraventa, Págs. 421; Núms. 477 y sigts.

36.—Colin y Capitant.—Curso Elemental de Derecho Civil, Tomo IV, Págs. 17 y Sigts. N° 517. 1925.

tes tienen entendimiento y tratos previos para ponerse de acuerdo sobre los términos en que quieren realizarlo, concluimos que necesitan este acuerdo previo para establecer la naturaleza, objeto, efectos, forma, etc., del contrato.

La promesa de contratar sin embargo, presenta grandes problemas que serían para un estudio especial, nosotros solamente le delinearemos de una manera sucinta considerándola como un intermedio entre la policitud y el contrato definitivo que se pretende realizar.

Hay policitud cuando existe a cargo del peticionante la obligación de mantener su oferta durante el tiempo fijado por él, o porque así lo obligue la Ley.

Esta obligación tiene como fuente la declaración unilateral de voluntad.

Cuando existe la promesa de contrato, hay a cargo de una de las partes o de ambos; la obligación de celebrar el contrato definitivo o en su defecto pagar daños y perjuicios, según se trate de promesa bilateral o unilateral. Esta obligación tiene como fuente un contrato o sea un acuerdo de voluntades para realizar los efectos jurídicos correspondientes. Para diferenciar entre las obligaciones que produce la policitud y las que produce la promesa unilateral del contrato, puede decirse que en tanto aquella tiene como fuente la declaración unilateral de voluntad, estas otras tienen como fuente el contrato.

Al contrato de promesa en el Derecho Civil, se le ha denominado de diferentes maneras, que tanto la legislación como la doctrina usan indistintamente para referirse a él, los diversos nombres son: Contrato preparatorio, contrato preliminar, en el Derecho Alemán se le denomina "Vorvertrag" pactum Preparatorium, de contrahendo e inuendo contractus o simplemente se le denomina como contrato de promesa o "Promesa".

Para nuestro estudio, la promesa unilateral así como la bilateral, pueden llegar a crear confusiones con el contrato definitivo de compraventa, por lo que de una manera somera, trataremos de ver las diferencias entre ellas.

En la compraventa, ésta como ya hemos dicho, tiene un carácter bilateral siempre; en la promesa puede ser unilateral según el caso o bilateral.

En la compraventa se crean obligaciones tanto para una y otra parte, en cambio la promesa, puede crear obligaciones para aquel que promete que puede ser una parte o ambas.

En la compraventa, el vendedor debe entregar la cosa al comprador, quien soporta los riesgos. En cambio el que promete vender, no

debe entregar la cosa sino que solamente es deudor de una obligación de hacer y permanecer siempre en su calidad de dueño soportando por lo tanto, la carga de los riesgos.

Por estas razones la compraventa existe desde que hay el consentimiento bilateral para celebrarla, que es muy diferente a la promesa que se hacen las partes para celebrar el contrato de compraventa en el que se reduce el problema a interpretar la voluntad de esa promesa y a la obligación de celebrar el contrato en un futuro.

Para que la promesa de contratar sea válida, debe constar por escrito y contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo. En el caso de que el promitente se rehuse a firmar los documentos para dar la forma de legalidad al contrato que se ha concertado, en su rebeldía, el juez puede hacerlo; siempre y cuando el objeto que se ha ofrecido para contratar, no haya pasado a propiedad de una tercera persona de buena fé, pues entonces el adquirente, adquiere la propiedad del objeto y la promesa queda sin objeto y por lo tanto sin haberse realizado los efectos que de ella se pretendían, siendo responsables el que la hizo de los daños y perjuicios que puede ocasionar a la parte que le ha sido ofrecida, según consta en los artículos 2245, 2246 y 2247 del Código Civil vigente.

Dice Pothier: "Es preciso no confundir una promesa de vender con la declaración que haga alguno de la disposición actual en que se haya de vender. Esta declaración, ninguna obligación encierra, y deja al que la hizo, en entera libertad para cambiar de voluntad hasta haber verificado el contrato". "Para que la promesa de vender exista, es necesario que cuando alguno dijo o escribió que vendería tal o cual cosa, se vea claramente por las palabras que usó, que pretendió obligarse y que haya mediado un verdadero pacto; sin esto, no pasa de ser una simple conversación que ninguna obligación trae consigo". (37).

En nuestra legislación actual, la policitación no tiene la categoría de contrato, sin embargo tiene un carácter de obligatorio y aquel que la hace no puede retractarse, por lo que produce obligaciones que tienen como fuente la declaración unilateral de la voluntad. No siendo así respecto a la promesa que tiene características definidas como un contrato específicamente determinado, tiene también el carácter de obligatorio y no es retractable y sus obligaciones así como sus derechos nacen y tienen como fuente el contrato mismo. Este contrato, de ninguna manera puede confundirse con el contrato materia de la promesa que precisamente, puede ser un contra-

37.—Pothier. Tratado de Compraventa. Págs. 421 y Sigts. N° 478.

to de compraventa pero con características independientes al anterior contrato mencionado.

Resumiendo, y en relación con el tema general que nos ocupa, diremos: que la promesa de compraventa, es un contrato por el cual, una parte o ambas, se obligan a celebrar en un tiempo determinado, un contrato de compraventa.

El contrato de promesa de compraventa, tiene por objeto una obligación de hacer, o sea la obligación de ejecutar un acto jurídico, consistente en la celebración de un contrato de compraventa.

Aunque el artículo 2246 del Código, Civil, habla solamente de validez y no de existencia, la promesa de compraventa será inexistente si no contiene los elementos característicos del contrato de compraventa o sean el consentimiento, la cosa y el precio.

La promesa de compraventa, es un contrato formal, pues para que tenga validez, debe constar por escrito de acuerdo con el Artículo 2246 del Código Civil, no siendo necesario que se otorgue en Escritura Pública, pues la Ley solamente dice que debe constar por escrito, no importando que se trate de un bien cuyo precio sea mayor de \$500.00 pues la promesa será válida, aunque conste en un documento privado.

Sólo debemos añadir que la promesa de compraventa, es muy usual en la venta de lotes en abonos.

COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

En la compraventa con reserva de dominio, el vendedor no transmite en el momento de la celebración del contrato la propiedad de la cosa, quedando dicha tralación sujeta al cumplimiento de un requisito que por lo regular consiste en el pago del precio convenido.

En el contrato que estamos estudiando tal requisito se refiere tan sólo a los efectos del mismo contrato respecto de la transferencia de la propiedad y no a la existencia del contrato mismo, ya que las partes han convenido sobre la cosa y el precio.

Este es uno de los contratos que la mayoría de los comerciantes utilizan por la forma de garantía que se obtiene de él, ya que presta al vendedor una seguridad con la que se puede obtener la recuperación del objeto de la prestación, máxime si se trata de bienes inmuebles sobre todo cuando se trata de compraventa en abonos con reserva de dominio.

Por lo que respecta al pago del precio convenido, este quedará sujeto a liquidarse en una fecha cierta estipulada por los contratantes o bien al pago de los abonos si estos se han estipulado para la liquidación del precio. Una vez satisfechos tales requisitos que en

este caso repetimos se trata exclusivamente del pago del precio, la trasmisión de la propiedad quedará concomitentemente perfecta.

Encontramos que a diferencia de la compraventa en abonos en que la tralación de dominio se realiza en el momento mismo de la celebración del contrato en la reserva de dominio, este efecto surtirá hasta que esté satisfecho el pago total convenido del mismo.

El pacto con reserva de dominio, implica la suspensión de la transmisión del mismo al comprador e implica una garantía para el vendedor con el aseguramiento del pago total del precio o bien la recuperación del objeto.

El contrato de compraventa con reserva de dominio, está mal denominado en mi concepto en lo que se refiere al término compraventa ya que éste, puede decirse es sinónimo de transferencia de propiedad y si dicha transferencia no opera en el momento de la celebración, no podemos considerar a este contrato como tal, y en todo caso lo podríamos denominar como un contrato de arrendamiento sujeto a término ya sea de transferencia de propiedad o de rescisión del mismo, de acuerdo con el Artículo 2315 que a la letra dice: "En la venta de que habla el Artículo 2312, mientras que no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador si este recibe la cosa, será considerado como arrendatario de la misma.

Artículo 2312.— Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado

Sólo nos falta añadir que esta clase de contrato, es muy usual en los bienes muebles que son susceptibles de identificación y muy principalmente en la venta de automóviles y artículos del hogar.

LA COMPRAVENTA A PLAZO.

Como hemos señalado al principio, la generalidad de las personas confunden la denominación de venta en abonos y venta a plazo. Esto naturalmente, sería materia de estudio por separado acerca de tal denominación, nuestro objeto solamente es señalar suscintamente las diferencias que existen entre estas clases de ventas.

El contrato de compraventa a plazo, trae concomitentemente, la obligación de un plazo o tiempo determinado para cuyo efecto se ha señalado el cumplimiento de una obligación, por lo que atendiendo al capítulo de las obligaciones que demarca nuestro Código Civil vigente en su Artículo 1953 que a la letra dice: "Es obligación a plazo aquella para cuyo cumplimiento se ha señalado un día cierto". Esto quiere decir que cuando en el contrato de compraventa a plazo se señalan diferentes plazos así como a su vez, el cumplimiento

to de dicho plazo, dá por terminada la obligación respectiva si ésta se ha satisfecho. Pero naturalmente, como lo explica el Artículo . . . 1954 que dice": "Entiéndase por día cierto, aquel que necesariamente ha de llegar". Al llegar ese día cierto y cumplida la obligación, naturalmente deja de subsistir nuevamente un cumplimiento con otro plazo, ya que esta sería una nueva obligación y un nuevo plazo para el cumplimiento de la prestación.

En la compraventa en abonos la prestación es global y cada abono que se realice, no es otra cosa que una cantidad que demarca una porción del adeudo principal. En cambio en el otro caso, cada plazo demanda el cumplimiento de una obligación y la prestación se satisface cuando es cumplida ésta.

Resumiendo, el plazo señala un día cierto para el cumplimiento de una obligación y satisfecha ésta con el cumplimiento de la prestación, el adeudo queda liquidado respecto al plazo pactado. En cambio en cuanto se refiere a los abonos, estos son un porción del adeudo que conjuntamente con otros, satisfacen la prestación principal.

LA VENTA JUDICIAL

En términos generales afirmamos como ya lo hemos dicho que el contrato de compraventa tiene las características de ser consensual y que para su realización es indispensable el consentimiento de las partes.

En cambio al venta judicial es aquella que se hace con la intervención de una Autoridad competente, para realizar dicha venta a lo que comunmente denominamos como remate, que tiene su origen en la resolución dictada por la Autoridad, en la que se manda la venta de un objeto aún en contra del consentimiento que tenga el dueño del objeto que se pretenda vender. Por lo que resalta a la vista, la falta del elemento substancial de consentimiento para que se pueda llevar a cabo o realizar dicha venta.

En la venta judicial la intervención de la Autoridad competente tiene sólo la facultad procesal de realizar al remate, sin contar con el consentimiento inclusive del ejecutado, y puede el Juez firmar la escritura respectiva cuando existe rebeldía por parte de la cosa por lo que la transmisión de la propiedad es consecuencia de la resolución del órgano jurisdiccional en favor del adjudicante obteniendo por medio de la venta del objeto embargado, el cumplimiento forzoso de una obligación que se aplica para que con su producto se haga pago del adeudo materia del juicio.

Por lo que se refiere al contenido específico del contrato de compraventa, se puede decir que las partes intervienen libremente rea-

lizando modalidades, cláusulas específicas, acuerdos etc...en el que se estipula la forma y el monto del pago. Esto de ninguna manera sucede con el remate o la venta judicial, en la que la Ley establece las limitaciones con que puede o deba efectuarse el mismo.

Naturalmente que también la venta judicial necesita de determinados requisitos de existencia y validez que la compraventa civil tiene, debido a su naturaleza genérica. Así como también la venta judicial tiene disposiciones especiales dentro de la legislación, que limitan o incapacitan a determinadas personas que intervienen en el acto jurídico, por ejemplo el Artículo 2324 del Código Civil vigente dice: No pueden rematar por sí, ni por interpósita persona el Juez, el secretario y demás empleados del juzgado. El ejecutado sus procuradores, abogados y fiadores los albaceas y tutores, si se trata de bienes pertenecientes a la sucesión o a los incapacitados respectivamente; ni los peritos que hayan valuado los bienes objeto del remate".

La venta judicial a estas personas traería como consecuencia lógica la nulidad absoluta de ella.

No solamente en estas brevísimas diferencias se encuentran divorciadas las mencionadas figuras jurídicas, sino también los efectos de uno y otro que se producen desde el momento de la celebración de los contratos son diferentes por su propia naturaleza.

NOTA.—La venta judicial no debe considerarse como contrato, toda vez que este acto se celebre sin el consentimiento del dueño de la cosa, y en muchas ocasiones aún contra su voluntad, por lo que le falta a este acto un elemento de esencia de los contratos, o sea el consentimiento, además las partes que realizan esa llamada compra venta son; por un lado un particular a quien se le adjudican el bien y por el otro un órgano jurisdiccional que solamente en uso de sus facultades concede y trasmite la propiedad de tal bien, pero no es el propietario del mismo, por lo tanto no puede considerarse como elemento primordial de la obligación o sea sujeto persona física o moral, por lo tanto tampoco se forma un contrato.

Por lo que respecta al tema de nuestra tesis diremos que en las ventas judiciales el precio debe satisfacerse al contado, pero se permiten ciertas circunstancias para que el precio no se pague en una sola exhibición. En cuanto a la forma que tienen que llevarse a cabo las ventas judiciales, las encontramos reguladas en los Artículos adjetivos del 564 al 598 del Código de Procedimientos Civiles.

Cuando la compraventa judicial recaer sobre inmuebles esta propiedad debe transmitirse libre de todo gravámen ya sea civil o fiscal.

CAPITULO V.

LA COMPRA-VENTA EN ABONOS.

La compra-venta en abonos es el término que se le dá genéricamente a esta clase de contratos. algunos tratadistas prefieren emplear el término de compra-venta aplazos. Sin embargo a pesar de la discrepancia acerca de esta terminología, a mi parecer se comprende más fácilmente el término de compra-venta en abonos, pues la generalidad de las personas si se refiere a lo que se denomina plazo, entenderían que una vez terminado el plazo, la totalidad de dicho adeudo, quedaría saldado. Por lo que el abono no es otra cosa que la entrega de cantidades parciales para satisfacer el precio que una compra-venta.

Observamos que en la práctica se designa como compra-venta en abonos, aquella venta que se efectúa a crédito: cuando el precio de la cosa se pacta que se hará pagadero en una forma cierta pero con cantidades distribuidas generalmente en fracciones igualitarias y con intervalos regulares que se expresan literalmente en el contrato de compra-venta.

Casi todos los países de gran potencia económica que están a la vanguardia de la industria y del comercio son llamados a servirse de sus relaciones por mediación del contrato de compra-venta en abonos. A la terminación del siglo pasado, en los Estados Unidos de Norteamérica, los comerciantes ofrecen a su público, la compra-venta en abonos, otorgándoles ventajas innegables, haciendo que sus clientes tengan la oportunidad del ahorro en vista de que se tiene que hacer frente a vencimientos de obligaciones futuras contraídas con este contrato.

La concesión que hace determinada persona para que se le pague determinada cosa u objeto, por medio de abonos, es conocida a mi parecer desde los primeros países o ciudades en que se realizaban transacciones comerciales en la primitiva antigüedad.

Plutarco expresaba que hubo un tiempo en que Craso se había

hecho propietario de casi toda Roma, debido a que en esos momentos se encontraba Roma en una situación bastante difícil. Craso aprovechándose de la venta tan baja de todas las propiedades romanas, las compraba a precios irrisorios. Sin embargo más tarde las vendía a precios altos pero otorgando a los compradores cláusulas para el pago en abonos.

Diremos también que los bienes muebles han sido vendidos desde la antigüedad en abonos, también encontramos que estas transacciones eran muy comunes tanto en Asia Menor como en Africa Grecia y Roma.

En la actualidad la compra-venta en abonos es muy usada entre comerciantes e industriales, primordialmente en lo que se refiere a los bienes muebles, pero tampoco esto impide que se realicen transacciones comerciales en ventas de inmuebles. Esta clase de ventas han tenido tal desarrollo que puede decirse que las actividades del comercio se efectúan de un 75% a un 35% con la realización de estas operaciones.

VENTAJAS DE LA VENTA EN ABONOS.

La compra-venta en abonos presenta ventajas innegables, pues ofrece un sinnúmero de oportunidades a las personas para que estas puedan adquirir determinados bienes y también ofrece al individuo la función del ahorro y de la guarda del dinero para solventar vencimientos de deudas en el futuro. Los individuos de escasos recursos mensuales pueden irse formando un patrimonio que satisfaga sus necesidades y sus ambiciones, por medio del ahorro. El pequeño pago mensual que desembolsa para adquirir determinado bien durante un tiempo convenido en el contrato de compra-venta en abonos, hace posible la realización de los objetos que en determinado tiempo no podía obtener debido al enorme precio que tenía que desembolsar en pagos al contado.

Desgraciadamente, la compra-venta en abonos se ha prestado para que algunos comerciantes sin escrúpulos, abusen de la necesidad que tienen las personas para obtener alguno de sus satisfactores. Por lo que cargándoles intereses convencionales bastante altos, que están incluidos en el precio del objeto y que se estipulan con el consentimiento de los compradores explotan la necesidad misma del individuo.

Afirmamos que la compra-venta en abonos además de formar el hábito del ahorro facilita a determinadas personas que tienen por único capital un sueldo reducido pero seguro y constante la adquisición de los bienes necesarios.

La producción puede aumentar debido a que la forma de pago es más asequible para mayor número de personas, ya que esta puede ser obtenida mediante el pago en abonos.

Las ventajas pueden ser tanto para aquellos que venden como para aquellos que tienen la necesidad de comprar, puesto que es concomitante esta relación de transacciones.

La relación concentrual a que estamos refiriéndonos presenta también una sencillez en su forma.

En el contrato de compra-venta a plazos se estipula que el precio del bien o del objeto se realice o se pague en determinadas fechas de vencimiento. Entonces el vendedor entrega el objeto mueble o inmueble al comprador en el momento mismo de la celebración del contrato. Se puede indicar también que en ese momento se entregue una cantidad que forma parte del adeudo principal y que comúnmente se llama enganche, quedando el resto generalmente dividido en pequeñas cantidades que se denominan abonos y que por regla genérica son iguales entre sí y que se deberán cubrir en intervalos regulares. Dichas mensualidades comprenden una parte del precio que es el adeudo principal, por lo que para el individuo o comprador le resulta con más comodidad desprenderse de esas cantidades, en vez de desembolsar en una acción la totalidad y cubrir el precio.

El Código Civil vigente, no dá una definición en lo particular de lo que se entiende por compra-venta en abonos. Sin embargo sí dá algunas disposiciones acerca de dicho contrato que nos permite afirmar que en una forma genérica regula tal institución aunque también respeta el principio de la autonomía de la voluntad, ya que prevalece al respecto la libertad de toda persona de dar a la compra-venta la fisonomía que más satisfaga sus intereses, siempre y cuando ésta no afecte al tercero ni perjudique el interés público.

Nuestro Código Civil vigente, reglamenta a la compra-venta en abonos, literalmente de la manera siguiente:

Artículo 2310.—“La venta que se haga facultando al comprador para que pague el precio en abonos, se sujetará a las reglas siguientes: I.—Si la venta es de bienes inmuebles, puede pactarse que le falta de pago de uno o de varios abonos ocasionará la rescisión del contrato. La rescisión producirá efectos contra terceros que hubiese adquirido los bienes de que se trata, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público.

II.—Si se trata de bienes muebles, tales como automóviles, motores, pianos, máquinas de coser u otros que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable, podrá también pactarse la cláusula resolutoria de que habla la fracción anterior, y esa cláusula pro-

ducirá efectos contra tercero que haya adquirido los bienes si se inscribió en el Registro Público.

III.—Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse indubitadamente y que, por lo mismo su venta no puede registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no producirá efectos contra tercero de buena fé que hubiera adquirido los bienes a que esta fracción se refiere”.

En el contrato de compra-venta se puede estipular válidamente que el precio se pague en abonos. Esta la podemos definir de la manera siguiente:

Es el contrato en virtud del cual una persona llamada vendedor entrega una cosa u objeto bien mueble o inmueble en el momento de la celebración del acto y el comprador también en ese instante entrega al vendedor una pequeña parte del precio que se denomina enganche (no siendo esto último necesario), quedando en la obligación de pagar el saldo de dicha operación en pequeñas cantidades que se denominan abonos, que son generalmente iguales entre sí, y que se deberán satisfacer con intervalos regulares que pueden ser mensuales o durante cierto tiempo establecido previamente en el contrato estipulado.

Por regla general en esta clase de ventas se estipulan intereses que el comprador deberá pagar sobre la parte insoluta del precio. En el caso de que no se haya estipulado intereses, se presume que se aumentaron el precio de la venta en consideración al plazo y por lo tanto, el comprador no debe de pagarlo, según se desprende del Artículo 2297.

Artículo 2297.—“En las ventas a plazos, sin estipular intereses, no los debe el comprador por razón de aquel, aunque entretanto, perciba los frutos de la cosa, pues el plazo hizo parte del mismo contrato, debe presumirse que en esta consideración aumentó el precio de la venta”.

En el contrato que estamos estudiando el dominio de la cosa se transfiere al comprador desde el momento mismo de la celebración del contrato ya que la venta es perfecta cuando las partes han convenido en la cosa y en el precio; aunque en este caso la cosa no haya sido entregada ni tampoco el precio haya sido cubierto íntegramente, ya que la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes por el mero efecto del contrato que estudiamos. Solamente con un pacto de reserva de dominio, puede decirse que la propiedad no se transfiere al comprador.

Advertimos que el abono puede ser pagadero periódicamente, y que los lapsos pueden ser regulares o desiguales de todas maneras,

en cualquier situación el convenio que hacen las partes es la suprema Ley en estos contratos.

En el caso de rescisión del contrato que tratamos, el artículo 2311 expresa:

Artículo 2311.—“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 el uso de ella, el pago de un alquiler o 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 legales de la cantidad que entregó.

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

Como se observa, el legislador pretende que en caso de rescisión del contrato, las partes no salgan perjudicadas, pues la forma de garantía que otorga nuestro Código Civil tanto para el vendedor como para el comprador, consiste en que el primero exija del vendedor los intereses legales de la cantidad que entregó y a su vez el vendedor tenga la oportunidad de que le sea restituído el objeto, así como exigir el alquiler de éste.

Por lo que se refiere a los daños y perjuicios, se estará a lo establecido por el Artículo 2108 del Código Civil. “Se entiende por daños, la pérdida o menoscabo, sufrido en el patrimonio por la falta de cumplimiento de una obligación”.

Analizando la parte última del Artículo 2311, nos encontramos que las convenciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las expresadas, serán nulas. Esta parte tiene correlación con el Artículo 6o. del Código Civil que dice que la voluntad de las partes no puede eximir de la observación de la Ley, ni alterarla ni modificarla.

Existe el caso de que el comprador no cumpla con su obligación de pagar el precio en el tiempo y en la forma convenida. Entonces el vendedor puede exigir judicialmente el pago del precio más los daños y perjuicios que le haya ocasionado dicho incumplimiento, tanto también como la ganancia lícita y los gastos judiciales.

El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y perjuicios en ambos casos. También podrá pedir la resolución aun después de haber optado por el cumplimiento cuando éste resulte imposible.

Podemos observar que si el precio fue estipulado a pagarse en abonos y el comprador faltando a esa obligación deja de pagar di-

chos abonos o uno de ellos, el vendedor puede exigir el pago de los abonos vencidos y puede a su vez dar por vencidos anticipadamente los abonos que no lo estén y exigir el pago inmediato del saldo total del precio, si esta cláusula está establecida en el contrato de compra-venta en abonos. Se encargan de regular los artículos: 1949, 1832, 2108, 2109, 2118 y 2293, todos estos del Código Civil vigente.

Mas esta situación que sirve como garantía para el vendedor, de nada sirve en protección para el comprador que a su vez puede ser que por medio de artificios y engaños de comerciantes sin escrúpulos, que abusando de la necesidad que tienen las personas para obtener algunos de sus satisfactores pretenden no presentándose a cobrar el abono respectivo, hacer efectivos los futuros y posteriores abonos y así exigirle a su vez el pago de daños y perjuicios, más los gastos judiciales, así como los réditos, según lo establece el Artículo 2255 que a su letra expresa:

Artículo 2255.—“El comprador debe pagar el precio en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio lo deberá pagar al contado. La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude.

La opción del vendedor por pedir la rescisión del contrato y la devolución de la cosa vendida, depende de que el bien mueble de que se trate, puede ser susceptible de identificación y en el caso de tratarse de un bien inmueble, debe estar inscrito en el Registro Público de la Propiedad el contrato objeto del pago en abonos, para que surta sus efectos correspondientes contra terceros y que expresamente se haya establecido la cláusula correspondiente a la sanción del incumplimiento de la obligación. En el caso del mueble objeto de la prestación que haya sido adquirido por terceros, de buena fe no puede surtir los efectos correspondientes como ya lo hemos explicado anteriormente cuando el vendedor no se haya previsto de reservarse el dominio de la cosa e inclusive así no surtirá efectos contra terceros de buena fe según se desprende de lo enunciado en el Artículo 1949, 1950 y Fracción I del Artículo 2310 del mismo ordenamiento legal que hemos estado estudiando.

Por lo que se refiere al problema de la falta de pago, el Artículo 2300, establece a su letra la solución del problema.

Artículo 2300.—La falta de pago del precio da derecho para pedir la rescisión del contrato, aunque la venta se haya hecho a plazo; pero si la cosa ha sido enajenada a un tercero, se observará lo dispuesto en los artículos 1950 y 1951.

Ya hemos comentado en capítulo anterior, que este problema en nuestros códigos de 1870 y 1884, en cuanto se refiere a los bienes muebles, sólo podía exigir el vendedor el precio y los intereses, pero

solamente cuando el caso fuese de mora y no se podía pedir la rescisión del contrato mismo por los efectos que traía consigo.

Tratándose de bienes inmuebles, el comprador podía pagar aún después de expirar el término en caso de rescisión, según se desprende de los artículos 2989, 3032 y 3033 del Código Civil de 1870, y Artículos 2858 y 2899 del Código Civil de 1884.

Los artículos examinados anteriormente, hacen ver que el vendedor al hacer sus operaciones, utiliza todos los medios imaginables para garantizar sus derechos. En cambio, la situación del comprador es inferior como ya lo hemos explicado, si atendemos a la necesidad que tiene de adquirir satisfactores, pues en la práctica, se encuentra siempre en una posición de necesidad que el vendedor explota.

Se necesita en mi opinión las reformas a la Ley en el capítulo relacionado con esta materia ya sea para garantizar el pago a los vendedores, como para resolver los innumerables conflictos y situaciones que se presentan respecto a la protección del comprador que se encuentra en una situación jurídica inferior a la establecida por la propia Ley.

Resumiendo podemos decir que:

Que en el contrato de compraventa en abonos, la traslación de la propiedad se verifica en el momento de la celebración del contrato. En este caso, el vendedor se deslinda de la propiedad de la cosa vendida y el comprador adquiere el uso, goce y dominio que le corresponde. Esto naturalmente si el vendedor no se reserva el dominio.

La falta de pago de uno o varios abonos y en general de una parte del precio o de su totalidad, trae como consecuencia que el vendedor pueda pedir la rescisión del contrato, si en éste existe el pacto comisorio expresamente dispuesto y convenido por las partes. Dicha rescisión tendrá efectos contra terceras personas, cuando la cláusula respectiva esté inscrita en el Registro Público de la Propiedad, en cuanto se refiere a bienes inmuebles y por lo que respecta a los muebles éstos deben de ser identificables o sea determinados.

Se pretende que las cosas vuelvan al estado en que se encontraban antes de la celebración del contrato. El vendedor adquiere nuevamente el dominio de la cosa u objeto de la prestación, tendrá derecho a que se le pague una indemnización por el deterioro de la misma, sufrido por el uso. A su vez el comprador tendrá derecho a la restitución de la cantidad pagada y a los intereses legales respectivos.

Existen otros contratos que garantizan al vendedor y que son

muy usados, pues en ellos al igual que en cualquier compraventa, el precio se puede estipular pagadero en abonos, tales son la promesa de compraventa y el contrato con reserva de dominio que anteriormente citamos.

CONCLUSIONES

Del estudio que se ha hecho en los capítulos que anteceden sobre la compra-venta y todas las formas que ella nos ofrece, podemos decir como consideraciones finales, lo siguiente:

1.—La compra-venta se define como un contrato por medio del cual, uno de los contratantes, se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez, se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.

2.—En el derecho positivo mexicano, se puede considerar que la compra-venta es el contrato por excelencia traslativo de dominio verificándose ésta desde el momento en que las partes están de acuerdo respecto a la cosa y el precio.

3.—El contrato de compra-venta tiene las características de ser consensual en oposición a real, formal, bilateral, oneroso, conmutativo, instantáneo o de tracto sucesivo y principal.

4.—La compra-venta mercantil es definible en la misma forma que la civil agregando solamente que dicha compra-venta tendrá ese carácter si se hace con la idea de lucro.

5.—La llamada venta judicial se diferencia de la compra-venta en general, porque en ésta se forma el consentimiento de las partes en cambio la venta judicial, se realiza con intervención de un órgano jurisdiccional y sin la voluntad del dueño de la cosa, por lo que salta a la vista que en tal venta, falta uno de los requisitos de existencia o sea el consentimiento.

6.—La compra-venta en abonos, es un contrato por el cual una persona llamada vendedor se obliga con otra llamada comprador a transferir la propiedad d una cosa a cambio de un precio cierto y en dinero pagadero en fracciones y tiempo convencionales.

7.—La compra-venta en abonos, es sin lugar a dudas el contrato que ofrece innegables ventajas tanto para el vendedor como para el comprador; para éste ofrece un sinnúmero de oportunidades para obtener objetos que no puede adquirir de inmediato, debido a la falta de recursos económicos. Fomenta la función del ahorro y así el individuo prevé la situación de solventar vencimientos de deudas en el futuro. Forma patrimonio a las clases de individuos que tienen por único capital un sueldo reducido pero seguro y constante.

Las ventajas para el vendedor son también innegables porque la forma de pago es más asegurable para un número mayor de personas, de modo que aumentan las ventas y al aumentar las ventas se hace necesario el aumento de la producción.

8.—En mi concepto, el contrato de promesa de compra-venta presenta ventajas de naturaleza práctica y además garantiza al vendedor; práctico, porque no es necesario elevarlo a escritura pública y garantizable, pues con él no se transfiere el dominio de la cosa; sin embargo para el promitente comprador, aunque reporta ventajas por su sencillez, lo deja en una situación precaria, pues si dicho contrato no se inscribe en el Registro Público, está expuesto a que el promitente vendedor pueda vender el bien a un tercero.

9.—El contrato de compra-venta con reserva de dominio garantiza plenamente al vendedor, pues si el comprador no cumple con su obligación de pagar el precio, no se verificará la transmisión de la propiedad.

BIBLIOGRAFIA

- Gaston May.—Derecho Romano.
Eugene Petit.—Tratado Elemental de Derecho Romano.
Agustín García López.—Apuntes de Contratos Civiles.
Roberto de Ruggiero.—Instituciones de Derecho Civil.
Ludwig Enneccerus.—Tratado de Derecho Civil.
José María Manresa.—Comentarios al Código Civil Español.
Colin y Capitant.—Curso Elemental de Derecho.
C. Aubry y C. Rau.—Cours de Droit Francais.
Manuel Borja Soriano.—Teoría General de las Obligaciones.
Ernesto Gutiérrez y González.—Derecho de las Obligaciones.
Manuel Gual Vidal.—Obligaciones.
Marcel Planiol.—Traité Elementaire de Droit Civil.
Lorenzo de Benito.—Manual de Derecho Mercantil.
César Vivante.—Derecho Mercantil.
Julian Bonnecase.—Précis de Droit Civil.
Rafael Rojina Villegas.—Derecho Civil Mexicano.
Pothier.—Tratado del Contrato de Compra-Venta.
Códigos Civiles 1870, 1884 y vigente.