

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO

LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO
EN EL DERECHO MERCANTIL

INSTITUTO ACADÉMICO
M. A. N. U.

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN DERECHO

p r e s e n t a:

WENCESLAO JAIME VELAZQUEZ HERRERA

México, D. F.

1971



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 mis padres:

David Velázquez Alva y María de la Luz Herrera de Velázquez con eterna gratitud y cariño que con sus esfuerzos y estímulo amorosos lograron que llegara este ansiado día; sea - - pues ésta tesis una manifestación de profundo agradecimiento y reconocimiento.

A mi esposa:

Olga Trejo de Velázquez quien me alentó a - - través de mi carrera con su cariño y comprensión.

A mis hijas:

Olga Luz y Sandra Edith que han sido un aliciente
de superación en mi vida.

A mis familiares:

por haberme otorgado cada uno de ellos
su apoyo moral.

PROLOGO

Señores miembros del Jurado:

La Tesis que someto a la consideración de ustedes tiene las imperfecciones propias de un novicio, sin embargo, las ideas en ella vertidas son, a no dudarlo el fruto de mis convicciones logradas a través de mi tránsito por -- las aulas de nuestra insigne Facultad de Derecho, ideas abrevadas en las orientaciones bien recibidas de los maestros y de los textos.

Aliento la esperanza de que, haciendo a un lado las imperfecciones y errores que en esta tesis se encuentren tengan a bien observar tan sólo -- el ahfno, esfuerzo y dedicación desarrollados y que, no por el hecho de llegar a esta acariciada meta terminen, no, todo lo contrario, que tan sólo sean una -- faceta de los constantes estudios que debe realizar todo profesionista en cualquier rama; so pena de caer en el abismo de la mediocridad.

De obtener el Título Profesional que tanto anheio y entrar en el campo de la lucha por la Justicia que todo hombre, por el hecho de serlo debe -- realizar, lo hago con el firme propósito y arraigado afán de superación para ha -- cer honor a nuestra Alma Mater a quien tanto debemos todos los que hemos sido -- acogidos en su regazo.

Por mi raza hablará el espíritu.

I N D I C E

LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN EL DERECHO MERCANTIL

	Pág.
CAPÍTULO I.-	LA COMPRAVENTA. 1
a)	Antecedentes Históricos. 1
b)	Derecho Comparado (Italia, Francia, Alemania y España). 10
c)	Concepto del Contrato de Compraventa en la - Legislación Mexicana (antecedentes en los <u>có</u> <u>digos</u> de 1870 y 1884). 34
d)	La Regulación de la Compraventa en el Código de 1928. 38
CAPÍTULO II.-	LA RESERVA DE DOMINIO. 41
a)	Antecedentes. 41
b)	Concepto. 41
c)	Su Aceptación en el Derecho Civil Moderno. 42
d)	Su Regulación en el Código Civil de 1928. 45
CAPÍTULO III.-	LA COMPRAVENTA MERCANTIL. 48
a)	Concepto. 48
b)	Elementos o Condiciones que la Convierten en Mercantil. 49
c)	Las Modalidades de la Compraventa. 53
d)	Los Elementos de la Compraventa. 61
e)	Las Obligaciones Derivadas de la Compraventa Mercantil. 67

- II -

	Pág.
f) La Compraventa con Reserva de Dominio	74
g) Juicio Critico.	83
CAPITULO IV.- CONCLUSIONES.	99
BIBLIOGRAFIA.	104

CAPITULO I

LA COMPRA-VENTA

a) Antecedentes Históricos.- La Compra-venta es un contrato consensual por el que una de las partes (Vendedor) se obliga a transmitir la posesión de una cosa, y asegurar su pacífico goce, en tanto que la otra (comprador) asume la obligación de entregar en propiedad una suma de dinero (1).

La compra-venta es otra de las instituciones donde se aprecia el progresivo desarrollo del Derecho Romano, ya que las modalidades de este contrato han sufrido reiteradas variaciones hasta ser configurado definitivamente, la forma mas antigua de realizar una operación que tuviese como finalidad transmitir un bien a otra persona, fue el trueque o permuta, por cuyo medio los individuos se proporcionaron las cosas que les eran necesarias, ésta forma de proceder ofreció inconvenientes de diversa índole y ello dió lugar a que se buscara un elemento común de cambio que facilitara tal operación; la solución se encontró por medio de los metales preciosos, los que se entregaban contados, medidos, pesados, los que reemplazaron el trueque de cosa a cosa, posteriormente apareció la moneda, pieza de valor fijo y determinado la que al ser acuñada por el estado contaba con una perfecta garantía como elemento de cambio, así mismo con la moneda se reemplaza al primitivo convenio de trueque, el cual es reemplazado por el contrato consensual de compra-venta, mismo que tiene por objeto transferir una cosa por un precio en dinero amonedado.

(1).- Derecho Romano. Juan Iglesias. Editorial Ariel. Barcelona, España, 1965,- Págs. 394 y 395.

En el primitivo derecho romano los negocios estaban rodeados de un estricto formalismo, el que quitaba toda la relevancia al mero acuerdo de voluntades; para realizar una venta era menester recurrir a los procedimientos solemnes de la mancipatio, molde que servía para la celebración de los actos jurídicos del Derecho Civil, el empleo de la mancipatio en los negocios de compra-venta, tenía virtud de hacer que el comprador adquiriera de inmediato la propiedad del bien vendido, contra la entrega del precio, por parte del comprador, debiéndose llevar la venta sin modalidad de ninguna especie que sujetara el acto a término o condición, en ésta etapa el contrato de compra-venta no era otra cosa que la causa que daba lugar a la adquisición real de la propiedad y no fuente creadora de obligaciones, porque tomando en cuenta su naturaleza, la venta no producía efectos traslativos de dominio, transmitía únicamente la posesión y se pagaba su precio cierto en dinero (2).

La circunstancia de que los extranjeros no pudieran adquirir el dominio fuera del derecho quirritario y que la mancipación se convirtiera en un negocio abstracto de carácter meramente simbólico, unido al hecho de que la venta dejase de realizarse al contado, dió lugar a que el sólo acuerdo de la voluntad de las partes tendientes a transmitir la posesión de una cosa por un precio convenido surtiera los efectos de un verdadero contrato, fué así que al finalizar el período de la República en donde ya se manifiesta la preponderante influencia del derecho de gentes, se configura el contrato de compra-venta como consensual, siendo medio productor de obligaciones que el Derecho Civil tuteló.

En la compra-venta romana las prestaciones no consistían propiamente en un dare, porque el vendedor no debía transferir al comprador el dominio del bien vendido sino que solamente quedaba obligado a transmitir la pose-

(2).- Derecho Romano. Guillermo F. Margadant, Edit. Esfinge, México, 1968. - -- Pág. 390.

sión de la cosa garantizando su público y pacífico goce, en tanto que el comprador tenfa la obligación de transmitir la propiedad del dinero que daba como precio.

Formación de la venta, sus elementos.- La Venta es perfecta desde que el vendedor y el comprador están de acuerdo sobre la cosa vendida, así como de su precio. Por lo que se refiere a todas las cosas susceptibles de entrar a formar parte de un patrimonio particular, pueden ser objeto de la compra-venta, se puede vender una cosa corporal, servidumbre, un crédito, una herencia pero - no futura.

El objeto de la compra-venta es crear derechos y obligaciones para las partes, el vendedor está obligado a hacer entrega de la cosa vendida al comprador, el comprador tiene como obligación la de pagar el precio, cierto y convenido en dinero, el vendedor en la época Romana tenfa el derecho de reivindicar lo vendido cuando el comprador no le hubiese cubierto el precio.

La obligación del vendedor está expresada al momento de celebrar el contrato quien procura al comprador, el disfrute completo y duradero de la cosa en el cumplimiento de esta obligación tiene que abstenerse de todo dolo, - lo que es regla común a todos los contratos de buena fé; el comprador que adquiere el goce completo y duradero de la cosa obtiene en suma las ventajas de la propiedad, ese es el fin del contrato, por lo que la venta estaba considerada - como una justa causa de adquisición, en efecto desde que el Derecho Civil la sancionó fué una institución accesible a los peregrinos y a los ciudadanos romanos si el contrato hubiese sido restringido en cuanto a su objeto, no se hubiera aplicado ni a los fundos provinciales ni a las cosas que se obtenfan in bonis, ni tampoco a los créditos ni a las herencias de las que el vendedor no podía estar obligado mas que a procurarse el emolumento, estos mismos motivos dan

el verdadero sentido de la obligación del vendedor, debiendo hacer todo lo que de él dependiera para que el comprador disfrutara completamente de la cosa que vendía, abandonando todos los derechos que tenía sobre la cosa vendida, por con siguiente el propietario transmitía la propiedad, por eso en caso de una venta de cosa mancipi entre ciudadanos romanos el vendedor que era el propietario entregaba no solamente la cosa al comprador sino que hacía la mancipación siendo la mejor manera de satisfacer su obligación. (3)

Caracteres y requisitos de la compraventa.- Se caracterizó por ser un contrato consensual, el que quedaba perfecto por el mero acuerdo de voluntades de los contratantes en donde no había formalidad alguna; se podía realizar entre ausentes, quienes utilizaban las cartas poder, mandatos, etc., era también bilateral, sinalagmático perfecto porque engendraba obligaciones recíprocas para cada una de las partes, el vendedor al transmitir la libre posesión de la cosa y el comprador a pagar el precio convenido, igualmente se caracterizaba por ser oneroso, era también conmutativo porque las ventajas que reportaba eran ciertas desde el momento de la celebración del contrato, y una vez que reunía todas las características enumeradas se trataba de un contrato de buena fé.

Para que la compra-venta quedara perfecta, se requería la presencia de elementos generales por ser necesarios, como son la capacidad, consentimiento, así como de elementos especiales los que se refieren al objeto vendido y al precio que debe pagarse; para que la venta fuese válida era necesario que las partes contratantes tuvieran suficiente capacidad de obrar así como para obligarse, no podían celebrar éste contrato las personas que tuviesen alguna in capacidad, así como las que tenían incapacidades especiales, por ejemplo los ad ministradores de un patrimonio ajeno no podían celebrar dicho contrato para sí-

(3).- Derecho Romano. Guillermo F. Margadant. Editorial Esfinge, Méx. 1968. - - Pág. 394.

mismos, salvo que la compra se hiciera públicamente y de buena fé, esta incapacidad alcanzaba también a los curadores, mandatarios gestores, administradores de la cosa pública.

Cuando alguna persona violaba las disposiciones sobre las incapacidades se les castigaba con la pérdida de lo comprado y que pagaran cuatro veces el valor de la cosa adquirida, por motivos similares se prohibió a los padres adquirir bienes de sus hijos, a no ser que se tratase de cosas que integran el peculio castrense ya que sobre éstos bienes el hijo si tenía libre disposición de dichos bienes.

Otro elemento general de la venta, era el consentimiento de los contratantes, el que se manifestaba por la intención recíproca de enajenar una cosa contra la entrega de un precio en dinero, pudiendo como todo contrato consensual manifestarse por carta, misiva y aún tácitamente; para la conclusión de la compra-venta era necesario que existiera perfecto acuerdo para las obligaciones respectivas de los contratantes y que el consentimiento no adoleciese de vicio alguno, la compra-venta se formalizaba por el mero consentimiento, así mismo podían convenir que el contrato se redactase por escrito, el acuerdo quedaba perfeccionado desde el momento en que el acto se llevaba a escritura pública y estuviese firmado por los contratantes, siendo condición esencial la redacción que se hacía por escrito.

Si se analizan los elementos específicos de la compra-venta, encontraremos en primer lugar: con la necesidad de la existencia de una cosa, que deben de estar en el comercio, esto es todo aquello que podía formar parte de un patrimonio por ser susceptible de apreciación económica y cuya enajenación no estuviese expresamente prevenida por la ley, siendo objeto de venta las cosas corporales, es decir los bienes muebles e inmuebles, también se podían ena-

jenar las cosas incorpóreas, el usufructo no se podía vender por ser una servidumbre personal, pero ello no impedía que pudiese transmitirse por venta el - - ejercicio de dicho derecho, quedando siempre el usufructuario como titular del derecho, la simple posesión también podía ser objeto de una venta.

Las cosas futuras también podían ser objeto del contrato de compra-venta siendo menester distinguir la compra de una simple esperanza, de la cosa esperada, el primer supuesto se podía presentar cuando alguien compraba el resultado eventual de un hecho, como los peces que se obtuvieran en un golpe de red; la venta surtía todos sus efectos aún cuando la cosa que se pensaba obtener no llegase a existir, porque la misma estaba librada al azar y el comprador debía de pagar el precio estipulado siempre que el resultado no fuese imputable al vendedor; en el segundo caso tenía lugar cuando se compraba la cosecha de -- trigo que se produjese en un fundo determinado, quedando sujeta la venta a la - condición de que se obtuviese el producto, y cuando no se daba la cosa esperada el comprador no se obligaba al pago del precio, ni el vendedor a entregar cosa alguna. (4)

Efectos no estipulados en la venta. Cuando se celebra un contrato de buena fé, las obligaciones de los sujetos intervinientes quedan en gran - parte supeditadas a lo que los mismos hubiesen convenido, no obstante la venta produce ciertos efectos específicos, que surgen de la naturaleza misma de dicha convención corriendo a cargo del comprador o del vendedor, por pertenecer este contrato a los bilateralmente perfectos, pues como se ha señalado la obligación del comprador era la de pagar el precio, es decir transferir al vendedor la propiedad del dinero, en el lugar y plazos convenidos o inmediatamente después de-

(4).- Derecho Romano. Juan Iglesias. Ediciones Ariel, Barcelona, España. 1965. - Pág. 394.

su celebración si se hubiese establecido un término para el cumplimiento de la obligación contractual, el comprador que no cumplía con pagar el precio convenido o no ofrecía satisfacerlo, no podía exigir del vendedor la entrega de la cosa vendida porque las obligaciones que la venta acarrearba a los contratantes eran recíprocamente conexas y funcionaban las de uno en compensación con las del otro. En virtud de éste principio si el comprador pretendía exigir al vendedor la entrega de la cosa sin haber efectuado el pago, se exponía a ser rechazado por una defensa procesal que se conoce con el nombre de excepción de contrato no cumplido, se aplicaba a todas las convenciones sinalagmáticas funcionando a la manera de la excepción de dolo. Presentaba las características de quien se valía de la misma no estaba obligado a presentar prueba alguna, el comprador estaba obligado también a abonar los gastos que el vendedor hubiere efectuado después de la venta para el mantenimiento y conservación de la cosa enajenada, así como a pagar los intereses sobre el precio adeudado a partir del día en que se hiciera la entrega de la cosa, cuando la venta se hubiere efectuado a plazos.

Una vez que se perfeccionaba la venta, pero antes de verificarse la entrega del objeto, los riesgos de la pérdida o deterioro que en razón de su propia naturaleza o por caso fortuito experimentaba el bien vendido, corría a cargo del comprador si es que no se había convenido otra cosa; de esta manera en el instituto de la compra-venta la clásica regla, de que la cosa no se pierde para su dueño, posteriormente sufre una modificación substancial de que la cosa se pierde para el comprador, como consecuencia de esta regla el peligro pasaba al comprador y así si la cosa perecía después de celebrado el contrato, el vendedor quedaba libre siempre que no hubiese obrado con dolo o culpa, y el comprador estaba obligado a pagar el precio convenido si no lo había hecho, como una compensación a los acrecentamientos que experimentara la cosa antes de ha--

ber sido entregada por el vendedor, beneficiaban al comprador.

La venta como todo contrato consensual, podía estar sometida a condición en cuyo caso las obligaciones del comprador aparecían cuando se hubiese verificado el evento, así tratándose de ventas efectuadas bajo las condiciones de que la cosa vendida fuera probada por el comprador antes de ser recibida, no quedaba perfecta hasta que manifestara su agrado, siendo hasta entonces los riesgos a cargo del vendedor, en lo concerniente a las cosas que se determinan por su número, pesos o medidas, hay que distinguir si han sido vendidas en conjunto o a tanto, a pieza; el peso o la medida en el primer caso, se vendía la cosa globalmente por un precio único, se aplicaba la regla general de que el negocio había quedado perfeccionado desde la fecha en que se prestaba el acuerdo de las voluntades de los contratantes, siendo los riesgos a cargo del comprador; en la segunda hipótesis, vendida la cosa a tanto, la venta estaba condicionada a que las cosas se contaran, pesaran o se midieran, porque el precio era indeterminado hasta el momento en que se verificaran dichas operaciones, quedando el peligro a cargo del vendedor. (5)

La principal obligación del vendedor consistía en entregar al comprador la cosa objeto de la venta, a fin de que éste adquiriera la posesión de la misma y pudiera gozar de ella como el propietario, en otros términos el enajenante estaba obligado a otorgar al adquirente el poder de hecho, ya que era necesario que la transferencia de dominio se operase por alguno de los medios idóneos consagrados por la ley, en el derecho clásico la transferencia se realizaba por medio de la mancipación, mientras que en el Derecho Justiniano, la misma tenía lugar en virtud de la tradición, debiendo dar al comprador todos los títulos y documentos referentes al bien que se enajenaba, para que ejerciera los derechos inherentes a la cosa que adquiría le cedía las acciones que pudie-

(5).- Derecho Romano. Juan Iglesias. Ediciones Ariel, Barcelona, España, 1965.- Pág. 398.

ran corresponderle, como la reivindicación y en caso de que se encontrase imposibilitado por alguna causa que no le fuere imputable, tendría que responder -- por la pérdida o menoscabo de la cosa si todavía no la entregaba, estaba exento en sus responsabilidades si el objeto se perdía o deterioraba por causa fortuita.

También el vendedor estaba obligado a garantizar al comprador la evicción así como cuando era privado de la cosa vendida el comprador, en todo o en parte; podía ser por una resolución judicial porque el vendedor está obligado a garantizar al comprador la libre posesión de la cosa, respondía por la - evicción haciendo que el comprador le exigiera que interviniese en su defensa - cuando un tercero lo tratase de despojar. Si se negaba el vendedor a intervenir en el juicio el comprador podía demandarle daños y perjuicios que la privación de la cosa le hubiere originado. (6)

Para que el comprador pudiese ejercer el derecho que le otorgaba la garantía de evicción se exigía que viniese de vicios inherentes al derecho, - que el vendedor tuviera sobre la cosa por no ser éste propietario o por existir un gravamen sobre la misma, y que estas causas fueran anteriores a la venta se requería también que el comprador hubiese sido despojado de la cosa comprada -- por virtud de resolución judicial, que autorizara al tercero accionante a privarle de la posesión que hasta entonces detentaba.

A pesar de que la garantía de evicción es un elemento natural -- del contrato de compra-venta, las partes de común acuerdo podían derogarla mediante un pacto que se conocía con el nombre de pactum de non praestanda evictione, se celebraba en forma general o particular con el objeto de liberar al -- vendedor de la consiguiente responsabilidad.

(6).- Derecho Romano. Luis Alberto Peña Guzmán. Editorial TEA. Argentina, 1966. Págs. 309 y 310.

El efecto fundamental de la garantía de evicción, era el de acordar al comprador el derecho que tenía de exigir al vendedor el resarcimiento por los perjuicios que hubiese sufrido como consecuencia del vicio Jurídico de que adolecía la cosa enajenada, esta facultad del comprador siguió en Roma una trayectoria paralela a la evolución que experimentara el propio contrato de compra venta.

La ignorancia del vendedor de los defectos ocultos, no le eximía de la garantía de los vicios redibitorios, porque se presumía que estaba obligado a conocer exactamente lo que vendía y porque la existencia de los mismos - - trafa evidentes perjuicios para el comprador, la garantía alcanzaba también a - otros vicios que no fueren materiales o físicos, como una enfermedad mental que afectara al esclavo vendido y a las cualidades que el vendedor prometía como inherentes a la cosa, pero no comprendía las meras ponderaciones o elogios que el mismo hiciera del objeto vendido; esta norma se justificaba porque hay mucha diferencia entre la simple recomendación de una cosa afectada para favorecer la venta, como si el vendedor manifestara que el esclavo es sobrio y probo y el hecho de prometer una cualidad esencial del bien cuya falta se hacía responsable, así mismo la garantía por defectos ocultos comprendía a las cosas accesorias, - si hubieren sido compradas con la principal como cuerpo cierto y determinado, - de la misma manera que la evicción, la responsabilidad del vendedor por los vicios redibitorios que podía ser dispensada por acuerdo de ambas partes, siempre que fuese de buena fé, porque su conocimiento del defecto lo hacía incurrir en dolo.

b) Derecho Comparado (Italia, Francia, Alemania y España).

Derecho Italiano

Al analizar el Código Civil en vigencia, de fecha 16 de marzo de

1942 se observará que con más exactitud trata lo relacionado a la compra-venta, a diferencia del derogado en 1865. En virtud de que constituye uno de los medios de adquirir la propiedad, por ser un contrato oneroso y bilateral por el que el vendedor se obliga a transferir a otro sujeto llamado comprador la propiedad de una cosa corporal e incorporal, mediante un precio determinado o determinable.

La estructura normal de la compra-venta moderna se destaca profundamente de la Romana, ésta era en efecto un contrato meramente obligatorio ya que se encuentra una distinción clara y precisa entre el contrato y su ejecución, la compra-venta clásica no transmitía ni la cosa ni el precio, sino que solamente creaba obligaciones, en cumplimiento de las cuales se transmiten la una y el otro; su característica radica en el contenido de la obligación del vendedor, quien procuraba al comprador el goce pacífico de la cosa; el vendedor que permanecía propietario no podía recobrar lo suyo ni molestar al comprador, pero mientras no era vencido en juicio o molestado no tenía acciones contra el vendedor, aún cuando tuviese la prueba de que le hubiese vendido una cosa que no era suya. (7)

El problema fundamental era saber en qué momento tenía lugar la transmisión de la propiedad en la compra-venta romana en virtud de que existen textos contradictorios; de algunos se desprende que la propiedad se transfería al comprador en el momento de la tradición, la que era independiente del pago del precio, otros exigen que para que se transmita la propiedad se necesitaba que el precio estuviera cubierto o garantizado el pago por el vendedor mediante fidejussio o expromissio y pignus; otros en lugar de exigir las garantías anteriores admitían que la propiedad se transmitía en el momento de la tra

(7).- Francisco Degni. La Compra-Venta. Editorial Revista de Derecho Privado. - Madrid, Esp., 1957. Pág. 2.

dición. Debido al estado contradictorio de los textos romanos, varias han sido las opiniones de los romanistas: Ennecerus, sostiene que el Derecho Justiniano fue el primero que fijó la norma de que la propiedad se transfiere en la compra-venta, también cuando el vendedor tiene confianza en la honestidad del comprador, independientemente del pago del precio o de la concreta garantía para él. (8).

Prinhsheim, sostiene en cambio que en el Derecho Romano clásico la transmisión de la propiedad se verifica en el momento de la tradición de la cosa vendida declarando interpelados todos los textos de las Instituciones Justinianas y de las Pandectas, que establecen como condición de esta transferencia el pago del precio o una concreta satisfacción; tal opinión ha sido seguida por Bonfante, De Francisci, Siber, Lenel, Guarneri Citati y Arangio Ruiz. (9)

Schönbauer, ha sostenido que hasta la ley de las XII tablas se permitió la sustitución del precio por una obligación constituida, más tarde el principio de las XII tablas fue interpretado en sentido más amplio de modo que, el fin de asegurar al vendedor y liberar lo vendido pudiera conseguirse también con la prenda; la fianza, progresando hasta el punto de interpretar la simple entrega de la cosa vendida como declaración de satisfacción salvo acuerdo distinto.

Albertario, Romanista Italiano también, sostiene que si la cosa era vendida *nec mancipi*, según se transmitiera por la manifestación o la tradición, la transmisión se verificaba en el momento en que tenía lugar la tradición y no estaba subordinada al pago del precio o a la oferta de una garantía -

(8).- Francisco Degni. La Compraventa, Editorial Revista de Derecho Privado. -- Madrid, España, 1957. Pág. 3.

(9).- Pág. 4. Francisco Degni. La Compraventa. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, España, 1957.

concreta, si la cosa vendida era *mancipi* (las cosas sobre las cuales se tiene pleno dominio o sobre las que se ejerce la propiedad) y por esto *venta mancipio* (dar por *mancipación*, derecho de propiedad pleno dominio, propiedad absoluta), toda la propiedad no se transmitía si el precio no era pagado o no se garantizaba con un fiador o una garantía. Llega a la conclusión de que si los textos no subordinan la transmisión de la propiedad al pago del precio o a la oferta de una garantía concreta, se refieren a la venta seguida de tradición; y cuando se requiera el pago del precio o una garantía concreta, originariamente se referirán a las ventas seguidas de *mancipatio* o sea de la *res mancipi*.

La compra-venta moderna a diferencia de la romana es un contrato con eficacia real; es decir, por regla general, es translativa de la propiedad de la cosa vendida, por el simple consentimiento sobre la cosa y el precio.

El artículo 1447 del Código Civil de 1865 definía la compra-venta como "un contrato por el cual uno se obliga a dar una cosa y el otro a pagar el precio", este artículo contrasta la eficacia real y le da la estructura de un contrato meramente obligatorio, este artículo debe de interpretarse con lo que establece el artículo 1448 del citado Código en razón de que dispone: "la venta es perfecta entre las partes y la propiedad se adquiere de pleno derecho por el comprador, respecto al vendedor desde el momento en que se ha convenido sobre la cosa y sobre el precio aún cuando no se haya realizado la tradición de la cosa, ni se haya pagado el precio". Puede decirse que el efecto normal de la compra-venta moderna es que la transmisión de la cosa vendida es simultánea al consentimiento de las partes sobre la cosa y sobre el precio, sin que sea necesario ni la entrega de la cosa ni el pago de todo o parte del precio.

A juicio de los autores Italianos de Derecho, el artículo 1447 del Código Civil conserva un valor propio en el sentido de que determina exacta

mente el concepto de la compra-venta, pues aún cuando se dirige siempre a la -- transmisión de la cosa que constituye su objeto, no implica siempre la transmisión de la cosa que constituye su objeto; lo indispensable en la compra-venta - es que el consentimiento sea dirigido a la venta, es decir, a la transmisión del dominio, ya que la obligación del vendedor tiene por objeto la transmisión de - la propiedad de la cosa vendida al comprador, no siendo esencial que sea actual.

Siguen afirmando, que no existe ninguna autonomía entre lo que - dispone el Artículo 1447 y la del Artículo 1448 del Código Civil de 1865, ya que el último anuncia la eficacia real de la compra-venta con la inmediata transmisión de la propiedad de la cosa al comprador; en cambio el artículo 1447 a firma el concepto que puede tener un contenido obligatorio con el efecto de la - - transmisión del dominio de la cosa al comprador, elemento que es esencial en la obligación asumida por el vendedor, la que puede ser diferida a un momento futuro atendiendo a una determinada circunstancia a la que está subordinado el consentimiento que ya perfeccionó la venta a pesar de que la transmisión de la propiedad no sea simultánea a la constitución de la relación.

La compra-venta en el derecho moderno asume el carácter de un -- contrato obligatorio cuyo contenido consiste en la promesa de transferir en un momento sucesivo la propiedad de la cosa y el precio. (10)

El artículo 1470 del Código Civil vigente de fecha 16 de marzo - del año de 1942, establece: "La venta es el contrato que tiene por objeto la -- transmisión de la propiedad de una cosa o de otro derecho, mediante la contra-- prestación de un precio"; en este artículo queda de manifiesto el carácter traslativo, porque produce siempre la transmisión de un derecho siendo normalmente - un contrato con efecto real, ya que la transmisión del derecho se produce en --

(10).- Págs. 8 a 10. La Compra-venta. Francisco Degni. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, España. 1957.

virtud del simple consentimiento.

Elementos esenciales de la compra-venta, consentimiento, cosa, -- precio. El consentimiento es el acuerdo entre el vendedor y el comprador de -- transferir la propiedad de una cosa determinada por un precio determinado o de-- terminable, basta con que exista acuerdo sobre la cosa y el precio para que exis-- ta compra-venta ésto, porque la declaración de voluntad se dirige principalmen-- te a conseguir un fin práctico el que conforme al ordenamiento jurídico será al-- canzado, por tanto en la compra-venta la voluntad de los contratantes está diri-- gida a procurar la propiedad de la cosa mediante la contraprestación del pago -- del precio, derivando de esta situación otros efectos sobre los cuales los con-- tratantes no se han puesto de acuerdo, tales como la garantía que el vendedor -- otorga al comprador de la posesión pacífica, así como los vicios y defectos -- ocultos de la cosa vendida. Por lo tanto el contrato de compra-venta se perfec-- ciona entre las partes con la transmisión de la propiedad que hace el vendedor-- al comprador, hay quienes opinan que el contrato se perfecciona tan pronto tie-- ne lugar la aceptación de la propuesta; por la teoría de la expedición se per-- fecciona cuando la declaración de aceptación es expedida por el proponente; por la recepción se perfecciona cuando la declaración de aceptación llega al propo-- nente; por la cognición se perfecciona el contrato cuando de la declaración de-- la aceptación llega al conocimiento del proponente, esta última teoría es la -- que ha acogido el Código Civil Italiano vigente, el consentimiento puede mani-- festarse verbalmente o por escrito, pudiendo contratar cualquier persona que -- conforme a la ley no esté incapacitada.

La cosa como elemento esencial debe de entenderse en el sentido -- Jurídico que tiene en relación con los derechos que deben ser su objeto, com--- prendiendo todo lo que puede estar en el patrimonio y ser enajenado mediante un

precio, ordinariamente el objeto de la compra-venta son las cosas corpóreas y - asimismo pueden cederse los derechos por un precio con tal que no sean inherentes a la persona (1234 del Código Civil Italiano vigente), por otra parte es de hacer notar que existen derechos no transmisibles pero sí enajenables, pueden - transmitirse de un sujeto a otro pero sólo durante la vida de la persona, por - ejemplo el usufructo. También pueden ser objeto de compra-venta las cosas mue- bles e inmuebles, así como las futuras, esta última forma tiene la apariencia - de una verdadera y propia compra-venta sin tener la sustancia de ésta misma; la cosa debe existir en rerum natura, o sea desde el momento de la conclusión del - contrato, y si no existe al momento de celebrarse el contrato la venta es ine- xistente tal como lo reglamenta el artículo 1461 del Código Civil Italiano en - vigor la cosa además debe existir en el comercio y en caso de ser ajena no po- drá venderse.

El precio.- Debe de ser determinado en dinero porque cuando se - cambia una cosa por otra no hay venta sino permuta, además el precio debe de es tar estipulado en dinero.

Los requisitos del precio son; que debe de ser cierto, determina- do o determinable; el artículo 1454 del Código Civil Italiano dispone: "El pre- cio de la venta debe de ser determinado y especificado por las partes". El Tri- bunal de Casación Italiano ha establecido que el concepto fundamental que debe- de tenerse presente en esta materia es que siempre que pueda establecerse el -- precio con criterios objetivos la venta es válida. (11)

Es nula la venta cuando la determinación del precio es dejada al- mero arbitrio de una de las partes, el precio debe ser necesario para que los - contrayentes tengan la intención de pagarlo y percibirlo. Cuando concurren to--

(11).- Pág. 158. La Compra-venta. Francisco Degni, Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, España, 1957.

dos los requisitos esenciales de la compra-venta, es decir consentimiento, cosa y precio y se despliegan todos sus efectos, esencialmente la transmisión de la propiedad de la cosa del vendedor al comprador entonces la venta es perfecta.

Derecho Francés

De acuerdo con los autores franceses la venta es un contrato por el cual una persona vendedora se obliga a transferir a otra la propiedad de una cosa, en tanto que la otra, comprador, se obliga a pagar su valor en dinero. El Código Civil Francés reproduciendo las definiciones tradicionales dice en el artículo 1582 que el vendedor "se obliga a entregar la cosa" y en el artículo 1603, que se obliga a "entregarla y garantizarla" no obstante aunque la obligación de transferir la propiedad no está escrita en los textos está sobre entendida en ellos, como lo prueba la nulidad de la venta de la cosa ajena, los autores del Código Civil lo dijeron muchas veces en los trabajos preparatorios y este principio domina toda la materia de la venta.

Por otra parte muchos autores exageran la diferencia que desde este punto de vista existe en la venta francesa y la romana; los romanos no consideraban de ningún modo que la transferencia de la propiedad era extraña a la naturaleza de la venta y a su objetivo, la prueba de ello lo constituye a que se negaran a tratar como venta a la convención que influyera una cláusula por la cual el comprador no pasará a ser propietario. La única diferencia consistía en que la transferencia de la propiedad se producía por una mancipatio o una traditio y en que no resultaba del contrato, en consecuencia la venta de la cosa ajena no era nula como contrato.

Elementos del contrato.- Como el contrato de compra-venta es sinalagmático, dos obligaciones se originan en él y cada una tiene un objeto diferente. Los elementos del contrato son: las partes, la cosa y el precio no hay nada especial que decir sobre la causa, sirve únicamente para distinguir entre la venta contrato civil y la venta contrato comercial.

Las partes.- Las partes llevan el nombre de vendedor y de comprador, el contrato es denominado siempre venta y no compra; los romanos empleaban la doble expresión emptio-venditio.

El consentimiento.- Como la venta es un contrato, precisa el consentimiento del vendedor, es preciso señalar simplemente que este consentimiento en ciertas ventas es dado de antemano, mediante la oferta, la que se hace públicamente del objeto por vender, con indicación del precio; por otra parte existen ventas forzosas, como las que se realizan luego de un embargo o después de la quiebra o la liquidación judicial a solicitud de los acreedores, sin embargo no por ello deja de considerarse al deudor como vendedor, y para explicarlos se está forzado a decir que consintió de antemano en la venta de sus bienes para el caso en que no pagara a sus acreedores. (12)

La venta supone la existencia de una cosa, nec emptio nec venditio esse potest sene res quae veneat; (no hay compra, no hay venta sin cosa vendida), en consecuencia si la cosa no existe o si ha perecido antes de la convención, la obligación del vendedor es nula por falta de objeto y la obligación del adquirente es también nula por falta de causa. El contrato debe de determinar la cosa vendida o al menos proporcionar las indicaciones necesarias para determinar sobre los vicios ocultos; el objeto debe de ser determinado o determinable sin lo cual el contrato carecería de objeto.

En la concepción primogenia de la venta, el objeto del contrato es una cosa corpórea, mueble o inmueble; en el Derecho moderno toda cesión de derechos realizada a título oneroso es tratada como una venta en cuanto a la aplicación de las reglas generales del contrato. (13)

El Precio.- "Es la suma de dinero que el comprador se obliga a -

(12).- Págs. 18 a 19. Tratado de Derecho Civil según el tratado de Planiol. Georges Ripert y Jean Boulanger Ediciones la ley. 1965.

(13).- Págs. 36 a 38. Tratado de Derecho Civil Francés Georges Ripert, Ediciones La Ley. Argentina, 1965.

dar a cambio de la cosa' el precio debe necesariamente consistir en dinero; la ley no lo especifica, quizá por juzgar inútil referirse a éste punto sobre el cual no cabe duda, éste es el único rasgo que distingue la venta de la permuta, es también lo que distingue al aporte en sociedad de un bien mueble o inmueble de la venta del bien y asimismo de la dación en pago. El precio de la venta debe de ser determinado, es decir fijado en una cierta suma, puede consistir en un capital o en una renta perpetua o vitalicia, con frecuencia se dice que en este último caso que hay enajenación a fondo perdido. El precio asimismo puede fijarse en moneda extranjera, esta situación sucede a menudo en el caso de la venta de mercancías de importación.

Las soluciones implantadas por los jurisconsultos romanos en materia de tradición que fueron seguidas por el Derecho Francés antiguo, aunque con algunas modificaciones introducidas por las costumbres locales; así fue como apareció la llamada cláusula de tradición fingida *desaïssine saïssine* (desposesión posesión) que consistía en lo siguiente: en un contrato se insertaba una frase en virtud de la cual el vendedor declaraba que había abandonado la posesión de la cosa en manos del comprador, y éste declaraba que la había recogido. Por lo tanto, poco importaba que, de hecho la cosa continuase en manos del vendedor sin que por eso dejara de reputarse cumplida la tradición. Parece que la cláusula había de revestir forma auténtica. Pero el hecho de que en el momento de la tradición, el comprador ignorase que se convertía en propietario no es efecto de la tradición sino del contrato mismo, porque en realidad es siempre el contrato el que transmite la propiedad. (14)

De acuerdo con lo anterior, tradición fingida es aquella por la que el comprador ha fingido haberse puesto en posesión de la cosa vendida, que--

(14).-- Colln y Capitant Curso Elemental de Derecho Civil, Pág. 1011 y siguientes Madrid, España. 1925. Tomo III.

dando la cosa en poder del vendedor. Esta ficción resulta de la cláusula del -- constituto por la que el vendedor se constituye en posesión de la cosa en nombre del comprador. Por medio de esta cláusula se considera que el comprador ha tomado posesión de la cosa vendida por ministerio del vendedor, quien se supone que desde entonces no la posee más en su nombre y sí, del comprador. (15)

El procedimiento de espiritualización del acto de la entrega en la compra-venta se continuó en el Código de Napoleón, pero en este ordenamiento el sistema implantado por los prácticos sufre una nueva evolución; ya no fue necesaria la inserción de la cláusula de tradición fingida en el texto del contrato, porque el Código de Napoleón la entendió implícita en las obligaciones de dar, cuando el vendedor es propietario de la cosa vendida, siendo ésta cierta e individualmente determinada al momento del contrato y éste a su vez es puro y simple, los efectos obligatorios del negocio jurídico y la tradición se producen al perfeccionarse el contrato; en estos términos se observa la diferencia existente entre la compra-venta consensual del Derecho Romano y la compra-venta consensual y traslativa de la propiedad del Derecho Francés, porque como se ha hecho notar al tratar de aquel sistema, para que la transmisión de la propiedad de la cosa vendida tuviera lugar se requería de la tradición de la misma como un acto posterior al perfeccionamiento, porque el contrato no otorgaba al comprador acción real sobre la cosa; en cambio, en el sistema del Derecho Civil Francés basta el mero consentimiento de las partes para que los efectos enajenatorios de la propiedad de la cosa vendida queden realizados desde el momento en que el contrato se considera perfeccionado. (16)

(15).- Pág. 122 Tratado de la Compra y Venta, Barcelona, España, 1841. Roberto-Pothier.

(16).- Pág. 7 y siguientes. La Compra-Venta Civil y Comercial, Madrid, España,- 1931, Vol. 1. César Gasca.

Derecho Alemán

Al formarse en Alemania la conciencia jurídica con motivo de la introducción del Derecho Romano en el siglo XVI, dió lugar al establecimiento -- del Derecho Privado Alemán Indígena. Luego, las prácticas romanas relativas a la enajenación de la propiedad aparecen fácilmente adoptadas por las prácticas loca les. (17)

En Alemania no se había formado una conciencia Jurídica. Así es- que la Jurisprudencia Romana introducida por el Corpus Juris Civiles encontró en ese país un campo desierto no legislado y la ciencia alemana del Derecho, sólo - hasta ésta introducción empezó a existir.

Las formas obligatorias del contrato romano se introdujeron con- posterioridad a través de la doctrina de los jurisconsultos italianos y de la le- gislación medioeval de la Iglesia, cuando con la institución de la ciencia del - Derecho Privado Común se crea en ese país el Derecho como ciencia, recibido de - manos de los juristas italianos en una forma ya perfeccionada sobre todo, por la legislación medioeval de la Iglesia (Derecho Canónico contenido en el Corpus Ju- ris Canonici) y por la Doctrina y práctica de los Juristas italianos; acoplado - el Derecho Romano con las prácticas indígenas se originó el Derecho de Pandectas Alemán y hasta el siglo XVIII se formó en Alemania la ciencia del Derecho Privado Alemán.

De esta manera Alemania tuvo una doble ciencia del Derecho Privado: una ciencia de las pandectas (o doctrina del Derecho Privado Común Alemán) y una ciencia del Derecho Privado Alemán (la Doctrina del Derecho Privado Alemán - indígena que casi sólo tenía vigencia en las legislaciones particulares). (18)

(17).- Pág. 11, Rodolfo Sohm. Instituciones de Derecho Privado Romano. Madrid, -- España, 1928.

(18).- Pág. 12 y Sig. Rodolfo Sohm. Instituciones de Derecho Privado Romano. Ma- drid, España, 1928.

En el Derecho Alemán la propiedad de los inmuebles es regulada de distinto modo que la de los muebles: la propiedad inmueble no puede ser enajenada sino solemnemente (por la *auflassung* con la correspondiente inscripción en el registro de la propiedad), la adquisición de la cosa queda nuevamente limitada a los bienes muebles, y por tanto, los inmuebles han vuelto a ser elevados en cierto modo, al rango de *res mancipi*. (19)

El moderno Derecho Alemán mantiene, en principio el requisito de la entrega considerándola innecesaria o sustituible sólo en algunos casos estrictamente determinados. La transmisión se verifica por entrega y acuerdo sobre el traspaso de la propiedad. Igual que la transmisión de inmuebles, la de muebles es también un contrato real y abstracto; la transmisión es un contrato, el acuerdo solo no lo es, la entrega consiste en procurar la posesión inmediata. Se verifica generalmente mediante un dar y recibir corporalmente, y no es en tal caso una declaración bilateral de voluntad sino un acto real (acto de hecho). (20)

La venta alemana, tal como la encontramos regulada en el Código Civil Alemán, se define de la siguiente manera: "Es un contrato bilateral por el cual una de las partes se obliga a la prestación de una cosa o de un derecho y la otra a una contraprestación en dinero" Art. 433, pero, este concepto queda limitado por el siguiente: "Para la transmisión de la propiedad de una cosa se requiere que el propietario la entregue al adquirente y que ambos estén de acuerdo en que la propiedad debe transmitirse" Art. 929, de aquí resulta como consecuencia que el acto de la entrega viene a ser el principal elemento del acto traslativo, configurado como un contrato real y abstracto en relación con el

(19).- Pág. 427. Rodolfo Shom, Instituciones del Derecho Privado Romano. Madrid, España, 1928.

(20).- Pág. 383 y sig. L. Ennecerus, Kipp y Wolff, Derecho de Cosas. Barcelona, España, 1936, Tomo III, Vol. 1.

negocio jurídico consensual. (21)

El artículo 433 del Código Civil Alemán no indica por definición, que la compra-venta alemana es un negocio jurídico obligatorio sometido a la teoría de la contratación en todo lo relativo a su existencia y validez; por consiguiente, este contrato deberá formarse por una oferta y una aceptación; -- ser la expresión de la voluntad libre de las partes y contener los requisitos -- de un negocio jurídico de esa índole. (22)

Siendo el acto traslativo un contrato abstracto, de conformidad con el artículo 929 del Código Civil Alemán el contrato obligatorio queda reducido a un simple acuerdo desprovisto de efectos traslaticios, porque de acuerdo con la doctrina "El acta de la entrega ha de ser expresión de la voluntad de -- transmitir la adquisición de la posesión, expresión de la voluntad de adquirir la propiedad". (23)

La naturaleza real de la compra-venta alemana se destaca asimismo cuando para obtener el efecto enajenatorio de la propiedad se acude al constituto (Convención acuerdo entre las partes, común consentimiento) posesorio, -- puesto que este funciona como un sustituto de la entrega que para su validez requiere a su vez tanto del acuerdo entre el propietario y su contratante como de la relación mediadora de la posesión. (24)

A las obligaciones recíprocas del vendedor y del comprador que -- brotan del contrato de compra-venta, se aplican las reglas sobre las relaciones contractuales. Si no se ha determinado otra cosa las dos obligaciones han de --

(21).- L. Enneccerus. Kipp y Wolff. Pág. 389, Derecho de Cosas, Barcelona, España, 1936. Tomo III, Vol. 1.

(22).- Pág. 134 y Sig. Tratado de las Obligaciones, de Von Tuhr. Ed. Reus, Madrid, España, 1934. Tomo I.

(23).- Pág. 387. L. Enneccerus. Kipp y Wolff. Derecho de Cosas. Barcelona, España, 1936. Tomo III, Volumen I.

(24).- Pág. 394 y Sig. L. Enneccerus. Kipp y Wolff. Derecho de Cosas. Barcelona, España, 1936, Tomo III, Volumen I.

cumplirse simultáneamente y cada una de las partes puede exigir y demandar una-
protestación simultánea.

El vendedor está obligado, según el Código Civil, a proporcionar al comprador la propiedad de la cosa vendida o el derecho vendido además tiene-
la obligación de entregar la cosa vendida o sea procurar la posesión inmediata-
corporal. El vendedor de un derecho sólo está obligado naturalmente a entregar-
las cosas si el derecho lo faculta para la posesión de la misma, y por lo tanto
especialmente si ha vendido un derecho de superficie, usufructo o habitación --
que se hayan de conceder, o un crédito asegurado con prenda manual.

Conforme a la intención de las partes, el vendedor tiene que en-
tregar la cosa vendida no sólo para un uso temporal, como en el arrendamiento -
sino que debe transmitirla definitivamente, o sea colocando al comprador en la-
situación jurídica de poder quedarse definitivamente con la cosa. (25).

Derecho Español

De todos los contratos el más importante en el derecho moderno y
el más representativo del cambio es el de compra-venta; desde el punto de vista
económico la compra-venta constituye el principal factor de toda la vida econó-
mica, y desde el punto de vista jurídico constituye el contrato más detenidamen-
te regulado por el legislador, por considerársele el tipo de las traslaciones -
de dominio, y en general, el patrón o modelo de los demás contratos.

Origen y evolución histórica de la compra-venta. La forma primi-
tiva del cambio fue indudablemente la permuta o cambio directo de cosa por co-
sa, la que presenta dificultades ya que cada uno de los contratantes necesita -
precisamente lo que al otro le sobra, y que las mercancías cambiables sean de -

(25).- Pág. 28 y Sig. Enneccerus, Kipp y Wolff. Derecho de Cosas. Barcelona, ---
España, 1936, Tomo III, Volumen I.

valor equivalente, para evitar esa serie de inconvenientes se ideó utilizar para dicho cambio mercancías intermediarias de universal aceptación, siendo primero las cabezas de ganado y posteriormente los metales amonedados. Según Lanciot Rossi desde que se adopta un tipo de mercancía que asume la función de común medida del valor de las demás puede considerarse nacido el contrato de compra-venta, ocurriendo esto en las fases más antiguas de la civilización, hálbase de -- compra-venta en el Génesis y en los poemas homéricos. En las legislaciones históricas la evolución de la compra-venta presenta tres fases bien definidas:

- 1a. La compra-venta real que Bechman llama compra-venta natural y -- que es la propia del derecho romano primitivo aquí aparece la -- compra-venta como un cambio inmediato de mercancías por dinero -- identificándose con la entrega de la cosa la que se realizaba en una forma solemne (mancipatio) o no solemne (traditio).
- 2a. La compra-venta consensual, propia del derecho romano clásico y del moderno, aquí la compra-venta se perfecciona por el mero consentimiento más para transmitir la propiedad de la cosa tenía -- que ir seguida de la tradición. Ihering afirma que para llegar a la compra-venta consensual tendrían que recurrir los romanos al contrato verbal mediante una doble stipulatio, una para que el -- acreedor o comprador se hiciera de la cosa (emptio) y otra para que el vendedor viniese a ser el acreedor del precio (venditio)- debiéndose formar el contrato con el nombre de emptio venditio.
- 3a. La compra-venta traslativa de dominio.- La que es propia de los modernos derechos francés e italiano, el contrato en este sistema no solo se efectúa por el consentimiento, sino que basta para transmitir la propiedad de las cosas. El Código Civil Español or

ganiza la compra-venta con arreglo al tipo consensual, la que de fine en el artículo 1445, ya que no puede ser de otro ya que el Código parte del supuesto de que los contratos no son por sí solo modos de adquirir la propiedad. (26)

Conceptos y caracteres de la compra-venta.- El artículo 1445 del Código Civil Español define al contrato de compra-venta, por el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por -- ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente, en la anterior definición se encuentran comprendidos los tres elementos que desde hace mucho tiempo viene atribuyendo la doctrina a la compra-venta; (consentimiento común a -- dos los contratos, cosa y precio).

Los caracteres propios del contrato de compra-venta son: que es consensual, bilateral, oneroso, conmutativo, en ciertos casos aleatorio y traslativo de dominio.

Naturaleza de la obligación traslativa ajena a la compra-venta.- En el derecho romano el vendedor no se obliga a transmitir la propiedad al comprador sino simplemente a entregar la cosa y mantener al comprador en la pacfica posesión de la misma, la razón de ello es según varios escritores modernos, -- que había predios provinciales que no eran susceptibles de dominium y personas como los peregrinos no podían adquirir dicho derecho, la función económica de -- la venta exigía que fuera accesible a todos y pudiera recaer sobre todos los -- bienes. Desde el punto de vista del derecho moderno según lo expresa Planiol la compra-venta en la actualidad es la transmisión de la propiedad, la que los pue-- blos le asignan como fin.

El criterio que ha sostenido el Código Civil Español afirman --

(26).- Págs. 5 a 7. Derecho Civil Español Común y Foral. José Castán Tobeñas.- Editorial Reus 1939.

Sánchez Román y Valverde, es en favor de la solución moderna definiendo al contrato de compra-venta como un contrato principal consensual bilateral, oneroso, generalmente conmutativo, por el cual una persona se obliga a transferir a otra el dominio de una cosa mediante la recíproca obligación de entregar ésta a aquélla una cantidad estipulada con el carácter de precio. Gayoso sigue la misma -- orientación fundando su parecer en que se entenderá la cosa vendida, cuando se ponga en poder y posesión del comprador, dando a entender que no solamente la posesión que es un poder de hecho sino también el poder de derecho o sea el dominio, le ha de ser transferido al comprador.

José Castán Tobeñas, afirma también que en el Derecho Español todavía palpita el punto de vista romano sin que quiera decir que es el más racional, en virtud de que los códigos que sirvieron de modelo al español fueron el francés y el italiano, sin que hayan copiado de dichos códigos el precepto relativo a la nulidad de la venta de cosa ajena.

Clases de compraventa: 1).- Por las leyes que regulan la venta se dividen en mercantil y civil, es mercantil cuando la compra-venta de cosas muebles se hace para revenderlas, bien en la misma forma en que se compraron o bien de otra diferente con ánimo de lucrarse en la reventa, y en cambio se considera civil cuando se adquiere la cosa para sí mismo, sin ánimo de lucro o por encargo de alguna persona.

Elementos personales, reales y formales de este contrato.- 1.- Elementos personales; la compra-venta, como cualquier otro contrato requiere capacidad de los contratantes, y la regla general es que pueden celebrarla todas las personas a quienes el Código Civil autoriza para obligarse, tal como lo dispone el artículo 1457 del Código Civil; más por excepción establece este cuerpo legal algunas incapacidades especiales para la compraventa, las que considero -

que más bien son prohibiciones impuestas por la ley, entre ellas se encuentran las que se les prohíbe a los cónyuges que celebren dicho contrato entre sí; así como también a las personas que se les ha encomendado la venta de bienes a nombre de otra persona, entre ellas los mandatarios, tutor, protutor, albaceas de finitivos, a las personas también que se encargan de administrar justicia como son jueces, magistrados, Ministerio Público.

El fundamento de esta prohibición es clarísimo, no sólo se trata de quitar la ocasión al fraude, sino que se persigue además el propósito de evitar las sospechas, que aunque sean infundadas redundarían en descrédito de la institución para no dar lugar a recelos de ninguna clase el Código Civil admite excepciones, como cuando se trate de acciones entre herederos, de cesión en pago de créditos de garantía de los bienes que posean los funcionarios de la justicia.

Algunos autores entre ellos García Goyena, Manresa, Valverde - creen que la prohibición del artículo 1459 del Código Civil Español, está comprendiendo el pacto de cuota litis, o sea el convenio por el cual se conceden al Abogado o Procurador, para el caso de obtener sentencia favorable, una parte -- alcuota de la cosa o cantidad que se litiga, porque dicho pacto supone la venta o cesión de una parte de la cosa o derecho que es objeto de litigio. (27)

Elementos reales.- Los elementos reales son la cosa y el precio, cosa son las condiciones que debe de reunir, en principio pueden ser objeto de compra-venta todas las cosas corporales o incorporales, muebles o inmuebles, -- presentes o futuros; mas la idoneidad de la cosa para ser materia de este contrato presupone la triple condición de existir o poder existir ser de lícito co

(27).- Págs. 7 a 20. Derecho Civil Español Común y Foral. José Castán Tobeñas, Tomo II, Volumen II, 4a. Edición Editorial Reus, Madrid, España, 1939.

be de reunir el precio los de ser verdadero, cierto o determinado, y consistente en dinero, hay que añadir así mismo el de ser justo.

Forma de celebración de la compra-venta.- No tiene en realidad este contrato ningún especial requisito de forma; le son aplicables el principio general de libertad que establece el artículo 1278 del Código Civil Español así como las excepciones que establece a favor de la forma escrita el artículo 1280, claro que es, que será la escritura pública requisito esencial y registrarla -- cuando se trate de la compra-venta de inmuebles, y surtan sus efectos contra -- tercero; en tratándose de muebles puede celebrarse el contrato por escrito cuando se reserve el dominio, y también puede registrarse en el Registro Público de la Propiedad en la sección correspondiente para que también surta efecto contra tercero.

Perfección de la compra-venta.- La concurrencia de los elementos personales, reales y formales que acabamos de examinar determinan en este contrato como en todos la perfección del mismo; el momento de esta perfección es el de la prestación del consentimiento tal como lo establece el artículo 1450 del Código Civil Español, y se perfeccionará entre comprador y vendedor la que será obligatoria para ambos cuando se hubiere convenido en la cosa objeto del contrato, así como en el precio aunque ni la una ni el otro se hayan entregado; son sin embargo, excepciones a la regla anterior los casos en los que por virtud de la voluntad de las partes o de la ley, se celebra la venta bajo una condición suspensiva, en los cuales no se perfecciona la venta sino hasta que se haya cumplido con la condición.

Son obligaciones del vendedor en general: conservar y custodiar la cosa que se ha obligado a entregar; entregar la cosa vendida; prestar la garantía o saneamiento en los casos de evicción y vicios ocultos; pagar los gas--

tos del otorgamiento de la escritura matriz salvo pacto en contrario.

Por virtud del pacto expreso de las partes pueden entregarse la cosa provisionalmente y reservarse la propiedad hasta en tanto se haya cumplido con la condición estipulada, por ejemplo en el caso cuando se compra un mueble en abonos, a dicho pacto se le conoce con el nombre de Reserva de Dominio (Pactu reservati domini), en la práctica es común ya que se hace con la finalidad de garantizar el pago del precio, reservándose el vendedor la propiedad de la cosa vendida hasta que haya sido pagado íntegramente el mueble que se adquiere o inmueble, en la actualidad se ha desterrado de los inmuebles, celebrándose actualmente la garantía hipotecaria; por el contrario es frecuente como se ha dicho en la actualidad celebrar contrato de compra-venta con reserva de dominio en la compra de máquinas de escribir, coser, automóviles, etc.; constituyendo la más enérgica y rápida tutela de los derechos del vendedor.

El Tribunal Supremo Español ha declarado válido el pacto de reserva de dominio, por no estar prohibido por la ley ni ser contrario a las buenas costumbres, sólo le concede efectos entre los contratantes y sus herederos no respecto de terceros que no intervinieron en el contrato. (28)

Saneamiento.- No basta con que el vendedor entregue la cosa, es preciso que asegure al comprador la posesión pacífica y útil de la misma, el fin o causa de la venta para el comprador es adquirir la cosa para servirse de sus utilidades, y esta finalidad dejaría de realizarse si una vez verificada la entrega se viera el comprador privado de la cosa o imposibilitado de aplicarla a los usos que le son propios, de aquí la obligación de garantía, que es la que contrae el vendedor de propiedad de procurar al comprador la posesión pacífica y útil de la cosa, y de indemnizarle de los daños y perjuicios en el caso de --

(28).- Págs. 20 a 36. Derecho Civil Español Común y Foral. José Castán Tobeñas. Tomo II, Volumen II, 4a. Edición Editorial Reus, Madrid, España, 1939.

que aquel compromiso no obtenga cumplimiento. De lo anterior se deducen las dos clases o especies de la garantía, una que asegura la posesión pacífica de la cosa (garantía por evicción) y otra que asegura la posesión útil (garantía por vicios ocultos); la primera evita que sea perturbado por causas jurídicas el disfrute del comprador, la segunda previene que se haga imposible por causas económicas ese mismo disfrute. Planiolañade a las dos anteriores formas otra más, la que llama del hecho personal, y en virtud de la cual el vendedor se compromete a abstenerse de molestar al comprador en la posesión y disfrute de la cosa vendida.

El Código Civil Español la llama obligación de saneamiento y le reconoce sus dos formas tradicionales señaladas, por el saneamiento el vendedor responderá al comprador de la posesión legal y pacífica de la cosa vendida, y de los vicios o defectos ocultos que tuviere. La palabra evicción procede del verbo latino Evincere, que quiere decir vencer en juicio, y significa de acuerdo con esta etimología, la pérdida de un derecho por consecuencia de una sentencia condenatoria, el artículo 1475 del Código Civil Español define la evicción "como la privación al comprador por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra, de todo o parte de la cosa comprada". (29)

El saneamiento por evicción para el Código Civil Español es un elemento natural del contrato de compra-venta, se presume su existencia, pero no se trata de ninguna materia de interés público, se admite la validez de los pactos que acerca de la misma los interesados quieran celebrar; el vendedor responderá de la evicción, aunque nada se haya expresado en el contrato. Para que el saneamiento tenga lugar conforme a lo que establece el Código Civil antes citado se necesita un requisito de fondo, o sea que se produzca la evicción o sea

(29).- Págs. 46 a 47, Derecho Civil Español Común y Foral, José Castán Tobeñas, Tomo II, Volumen II, 4a. Edición Editorial Reus, Madrid, España, 1939.

la privación total o parcial del derecho por virtud de sentencia firme, y el -- otro es de forma, que se notifique la demanda de evicción al vendedor, para que la evicción surta sus efectos es que debe de existir una sentencia firme y que el derecho del evincente sea anterior a la compra-venta. La acción de evicción-- corresponde al comprador y sus herederos contra el vendedor y los suyos, inde-- pendentemente de la buena o mala fe de este último y de que el hecho de que dé origen a la evicción haya sido realizado por el mismo vendedor o por alguno de sus causantes. (30)

En la hipótesis general de que la evicción sea total y no se haya renunciado por el comprador al saneamiento tiene derecho a exigir del vende-- dor; la restitución del precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evic-- ción ya sea mayor o menor que el de la venta; los frutos o rendimientos si se - le hubiere condenado a entregarlos al que le haya vendido en juicio; las costas del pleito que haya motivado la evicción, y en su caso las del seguido con el - vendedor para el saneamiento; los gastos del contrato, si los hubiese pagado el comprador; los daños e intereses y los gastos voluntarios o de puro recreo u or-- nato, si se vendió de mala fé. (31)

Respecto al saneamiento por los defectos ocultos de la cosa ven-- dida consiste en la obligación que tiene el vendedor de responder al comprador-- de los vicios o defectos ocultos que tuviere la cosa en el momento de la venta, estos vicios como dice Barassi pueden ser jurídicos los que son una grave limi-- tación del derecho transmitido, como en el caso de la servidumbre no aparente; - y de hecho si se trata de defectos intrínsecos a la cosa vendida, estos últimos son los que reciben en sentido estricto la denominación de vicios ocultos o vi--

(30).- Págs. 48 a 52. Derecho Civil Español Común y Foral. José Castán Tobeñas-- Tomo II, Volumen II, 4a. Edición. Editorial Reus. Madrid, España, 1939.

(31).- Pág. 53 Derecho Civil Español. José Castán Tobenas. 1939, Tomo II, Volu-- men II, 4a. Edición Editorial Reus. Madrid, España.

cios redhibitorios, para que un vicio de la cosa tenga el carácter de redhibitorio se precisa según Planiol que reunan las siguientes condiciones; ser oculto o encubierto; desconocido del comprador; nocivo a la utilidad de la cosa; anterior a la venta cuando menos en su germen o principio. (32)

Obligaciones del comprador.- Aparte de las que resulten en cada caso de los pactos y condiciones que estipulen los contratantes, son obligaciones del comprador las siguientes: pagar el precio de la cosa vendida; recibir la cosa vendida como obligación correspondiente a la del vendedor de entregarla e indispensable para que el contrato contenga ejecución. El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijados en el contrato, en caso de no haberse estipulado lugar de pago éste se entenderá que debe ser el lugar donde se entregó al comprador la cosa. El comprador está obligado a pagar intereses cuando así se hubiese convenido en el momento de la celebración del contrato de compra-venta; también cuando la cosa entregada produce frutos y rentas y cuando se constituye en mora en virtud de que constituye una compensación del beneficio que le reportan las rentas o los frutos al comprador. (33)

c) Concepto del Contrato de Compraventa en la Legislación Mexicana (Antecedentes en los Códigos Civiles de 1870 y 1884).- Es evidente la grande influencia del Código Civil Francés, o sea Código Napoleón, sobre nuestro Código de 1870.

Bajo esta influencia se elaboró el Proyecto de Código Civil Español de 1851, que con sus concordancias, motivos y comentarios publicó Don Flo-

(32).- Págs. 54 a 55, Derecho Civil Español Común y Foral. José Castán Tobeñas. Tomo II, Volumen II, 4a. Edición. Editorial Reus. Madrid, España, 1939.

(33).- Págs. 61 a 65 Derecho Civil Español Común y Foral. José Castán Tobeñas. Tomo II, Volumen II, 4a. Edición. Editorial Reus. Madrid, España, 1939.

rencio García Goyena en 1852. Este Proyecto sirvió de base al que para México formó el Dr. Justo Sierra por encargo del Presidente Juárez. El Proyecto del Dr. -- Sierra fué revisado por una comisión que comenzó a funcionar en el año de 1861 y que estuvo integrada por los Licenciados Jesús Terán, José María Lacunza, Pedro- Escudero y Echanove, Fernando Ramírez y Luis Méndez. Esta comisión siguió trabajando durante el gobierno ilegítimo del Emperador Maximiliano, y de su trabajo -- se publicaron los libros I y II del Código, faltando de publicarse los libros -- III y IV. Los materiales de esta primera comisión fueron aprovechados en gran -- parte por una segunda, formada por los Licenciados Mariano Yáñez, José María La- fragua, Isidro Montiel y Duarte, Rafael Dondé y Joaquín Egufa Lis, quienes formu- laron el Código Civil que fué expedido en el año de 1870. La exposición de moti- vos de este Código hace saber que el mismo se hizo teniendo en cuenta los princí- pios del Derecho Romano, la antigua legislación española, los Códigos de Francia, de Cerdeña, de Austria, de Holanda, de Portugal y otros y los Proyectos de Códí- go formados en México y en España. Aquí se alude al Proyecto de Código Mexicano- formado por la primera comisión, integrada por los Licenciados Terán, etc., y al español de 1851. El Código Civil de 1884 es casi una reproducción del de 1870, - con ciertas reformas introducidas por una comisión, de la que fué secretario el- Licenciado Miguel S. Macedo. (34)

Nuestros códigos de 1870 y 1884 establecen en sus artículos 2939- y 2811 respectivamente, que "La compraventa es un contrato por el 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".

Estos ordenamientos, inspirados como los de otros países en el Cód- igo Civil Francés, no superaron la técnica de aquel legislador, porque adoptan-

(34).- Págs. 19 y 20 Teoría General de las Obligaciones, Dr. Manuel Borja Soria- no, Tomo I 5a. Edición, Méx. 1966. Editorial Porrúa.

do el sistema de la venta consensual y traslativa de la propiedad para las cosas ciertas e individualmente determinadas, enuncian este negocio como un contrato puramente consensual equivocando el verdadero objeto del mismo, como puede observarse en el siguiente comentario: "La definición que da el Código Civil de este contrato, tomada del Código Francés, ha sido generalmente censurada por los comentaristas de éste, porque siendo el objeto del vendedor transmitir la propiedad de la cosa vendida al comprador, se dice en la definición que se obliga a entregar esa cosa, siendo así que no es esa la obligación que contrae. Esa definición parece ser tomada del Derecho Romano o de nuestra antigua legislación que sancionaba los mismos principios, según los cuales, el vendedor sólo estaba obligado a entregar al comprador la cosa vendida y mantenerle en su posesión" (35); tal observación no es la única que se ha formulado en torno de este asunto, pues Rojina Villegas a su vez dice lo siguiente: "La definición de compraventa nos recuerda también el precepto romano, es decir, el vendedor se obliga a entregar la cosa. No dice que el vendedor transfiere el dominio de la cosa. . . El artículo 2811 del Código de 1884, al igual que el relativo de 1870 dice: "transferir un derecho" o a "entregar una cosa". Es decir por cuanto a la cosa hay sólo obligación de entregarla, y por lo que se refiere al derecho la transferencia del mismo". (36)

El sistema adoptado por nuestros códigos civiles de 1870 y 1884, es, como se ha afirmado, el de la venta consensual y traslativa de la propiedad; por consiguiente, el objeto de la compraventa regulada por tales ordenamientos no consiste simplemente en crear obligaciones y derechos sino en transferir la-

(35).- Manuel Mateos Alarcón. Estudios sobre el Código Civil del Dto. Federal - promulgado en 1870, con anotaciones relativas a las reformas introducidas por el Cód.de 1884. T. V. Pág.282. Imp.de Díaz de León, Sucs.,S.A.Méx.1896.

(36).- Rafael Rojina Villegas. Derecho Civil Contratos. Ed. Jus. Méx. 1944. Tomo I. Págs. 39 y 40.

propiedad de la cosa o del derecho del vendedor al comprador por el mero consentimiento de las partes. (37)

Tanto el sistema como el objeto de la compraventa reglamentada - por los códigos civiles que se comentan, se expresan, en el Código Civil de - - 1870, artículo 2946 y en el Código de 1884 en el artículo 2818, en la forma siguiente: "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", agregando, además, el primero de estos códigos en su artículo 1552 y el segundo de ellos en su artículo 1436, el siguiente principio: "En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya simbólica, salvo convenio en contrario", y finalmente, el Código de 1884 termina diciendo en su artículo 2822: "Desde el momento que la venta es perfecta conforme a los artículos 1276, 1436 y 2818, pertenece la cosa al -- comprador y el precio al vendedor, teniendo cada uno de ellos derecho de exigir del otro el cumplimiento del contrato". (38). El artículo 1276 del Código Civil de 1884 a que se remite este precepto dice: "Los contratos legalmente celebra-- dos obligan no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, son conformes a la buena fe, al uso o a la ley".

Como puede observarse en el conjunto de las anteriores disposi-- ciones de nuestros códigos de 1870 y 1884 nuestros legisladores no adoptaron la técnica unitaria para la reglamentación de la compraventa, por lo que notado és to por Mateos Alarcón, el comentarista mexicano trató de formular un concepto - que reuniendo los caracteres del negocio jurídico consensual obligatorio, expre

(37).- Manuel Mateos Alarcón. Ob. Cit. P. 281.

(38).- Código Civil de 1884.

sara al mismo tiempo en forma inequívoca el objeto del contrato en la forma siguiente: "Creemos que es mejor la definición que dan algunos autores, diciendo que la compraventa es un contrato por el cual uno de los contratantes transfiere a otro un derecho o la propiedad de una cosa mediante un precio cierto y en dinero". (39)

d) La Regulación de la Compraventa en el Código Civil de 1928.- La Secretaría de Gobernación designó a los señores Licenciados Francisco H. Ruiz (que fué Presidente de la Sala Civil de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, distinguidísimo profesor en la Facultad de Derecho y Director del Seminario de Derecho Civil en la misma Facultad), Ignacio García Téllez (que ha sido Rector de la Universidad Nacional Autónoma de México, y Secretario de Educación Pública), Ángel García Peña y Fernando Moreno, para que hicieran un Proyecto de nuevo Código Civil. Esta comisión formuló el Proyecto que, en forma de Código, se publicó llevando la fecha de 25 de abril de 1928. Ese Proyecto, reformado por sus autores, después de tener en cuenta las observaciones que se le hicieron, se convirtió en el nuevo "Código Civil para el Distrito y Territorios Federales en materia común y para toda la República en materia Federal", expedido por el Presidente de la República, en uso de la facultad que le confirió el Congreso de la Unión. Se publicó en el Diario Oficial correspondiente a los días 26 de mayo, 14 de julio, 3 de agosto y 31 de agosto de 1928, lleva al final la fecha de 30 de agosto de ese año. Posteriormente, la Secretaría de Gobernación ha publicado una edición oficial del mismo Código. Este entró en vigor el día 1o. de octubre de 1932, fecha que fijó el Ejecutivo, en decreto de 29 de agosto del mismo año, publicado en el Diario Oficial del 1o. de septiembre anterior. (40)

(39).- M. Alarcón Ob. y Vol. Cit. P. 283.

(40).- Pág. 21, Teoría General de las Obligaciones. Dr. Manuel Borja Soriano.- Tomo I. 5a. Edición, Méx. 1966. Editorial Porrúa.

El concepto de compraventa contenido en el artículo 2248 del Código Civil de 1928 es substancialmente el mismo que encontramos en los códigos de 1870 y 1884, por más que no haya sido inspirado en el Código Civil Francés, sino tomado del artículo 1323 del Código Civil Argentino Art. 1323: "Habrá compra venta cuando una de las partes se obligue a transferir a la otra la propiedad de una cosa, y ésta se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio cierto y en dinero". (41)

Al determinar el artículo 2248 del Código Civil de 1928 que "Habrá compra venta cuando 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" está señalado el carácter obligatorio del contrato. Este principio es adoptado por el Derecho Moderno, pues lo siguen tanto los sistemas legislativos que aceptan el principio del perfeccionamiento, como aquellos otros que como el Código Civil Alemán y el Código Civil Argentino, siguen el principio romano de la tradición.

De la circunstancia de que el concepto de compraventa de nuestro Código Civil vigente se haya inspirado en el artículo 1323 del Código Civil Argentino, sólo se desprende el carácter obligatorio de nuestro contrato ya que es dicho principio el que el legislador Argentino expresó en el precepto anotado. Este principio en nuestro Derecho se reconoce en los términos siguientes: "El vendedor se obliga a entregar una cosa al comprador y a trasmítirle el dominio de ella y el comprador, a su vez, se obliga a pagar el precio en dinero al vendedor (Código de 1884 artículo 2811 y Código de 1928 artículo 2248. Este es deudor de la cosa vendida y al mismo tiempo acreedor del precio; el comprador es deudor del precio y acreedor de la cosa.

(41).- Código Civil Argentino.

No puede, pues, inferirse del artículo 2248 de nuestro Código Civil de 1928, sino el carácter obligatorio de la compraventa del Derecho Mexicano, de donde resulta que el concepto expresado pudo haberlo tomado nuestro legislador - de cualquier otro ordenamiento positivo moderno, sin que por ello sufrieran alte ración los principios que revelan el sistema adoptado por nuestro Código Civil - vigente en relación con el transferimiento de la propiedad.

En efecto, nuestro Código Civil vigente, siguiendo la técnica de - los códigos de 1870 y 1884, remite a otros artículos del mismo Ordenamiento para el conocimiento del sistema seguido en conexión con la transmisión de la propie- dad. Dichos preceptos son los siguientes: artículo 2249 que dice: "Por regla ge- neral, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han conveni- do sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el se gundo satisfecho", en concordancia con el artículo 2014, conforme el cual. "En - las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya sea simbólica; debiendo tenerse en cuenta las - disposiciones relativas al Registro Público". (42)

(42).- Rafael Rojina Villegas. Derecho Civil Contratos. Ed. Jus, Méx. 1944, Tomo-
I. Pág. 45.

CAPITULO II

LA RESERVA DE DOMINIO

a) Antecedentes.

Podemos afirmar que, en Roma la compraventa no era considerada como un acto translativo de dominio por sí mismo, los medios de adquirir la propiedad entre los romanos eran la mancipatio, la in jure cessio, la usucapio, la adjudicatio y la lex, en el Jus Civile y la traditio y la ocupatio en el Jus -- Gentium.

La cláusula de reserva de dominio en el campo del Derecho Romano, con su significado y alcance actual no fue conocida; era dicha cláusula algo implícito en la compraventa, ya que el pago del precio era elemento necesario al perfeccionamiento del negocio jurídico.

No hubo texto que autorizara una cláusula convencional, en la que el vendedor se reservara la propiedad de la cosa, a lo más se llegaba a conve-- nir, cuando el pago del precio no era de inmediato, que el comprador tuviera la cosa a título precario o en locación.

b) Concepto.

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

Cuando los bienes vendidos son de los mencionados en las fracciones I y II del artículo 2310, el pacto de que se trata produce efectos contra -tercero, si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III del artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto en esta fracción". Art. 2312.

c) Su Aceptación en el Derecho Civil Moderno.

En España

RESERVA DE DOMINIO.- Si bien la propiedad de la cosa objeto del contrato de compraventa se transmite al comprador, como hemos dicho, en nuestro Derecho por la entrega o tradición, en virtud de pacto expreso de las partes, dicha entrega o tradición puede no transmitir, al menos de momento, dicha propiedad. Este pacto, desconocido en el Derecho Romano, surge en la práctica como estimable recurso - para garantizar el pago del precio, principalmente en las compraventas de bienes muebles, puesto que respecto a los inmuebles, esta finalidad la satisface cumplidamente la garantía hipotecaria, facilitando a su vez el uso de la cosa vendida por el comprador, sin demorarlo al pago total de su precio.

Ahora bien, si la finalidad del contrato de compraventa es la -- transferencia del dominio de la cosa vendida, cabe preguntarse si es posible -- realizar una venta y reservarse, empero, el dominio el vendedor, pero es lo - - cierto que tal fórmula ha merecido el asentimiento unánime de la doctrina y no faltan legislaciones (como la alemana y aquellas que siguen sus orientaciones)- que regulan la venta a plazos con reserva de dominio mediante una ley especial.

Al amparo del principio de libertad de contratación del artículo 1.255 del C.C. Español y concretamente en su aplicación a la compraventa, de los artículos 1.475, 1.476 y 1.485 del C.C. Español. La Jurisprudencia Española ha de clarado perfectamente válido el pacto de reserva de dominio, por no estar prohibido por la Ley, ni ser contrario a las buenas costumbres y así la sentencia de 30 de noviembre de 1913 admite como perfectamente lícito el contrato en que la Sociedad vendedora entregó las máquinas, reservándose el derecho a recuperarlas, y en la de 11 de marzo de 1929 la Corte de Casación Española reconoció la lici-

tud del pacto de no traspasar el dominio de la cosa al comprador, ínterin no pague por completo el precio convenido, aunque se hubiere efectuado la entrega de aquélla y, en el mismo sentido, las de 15 de marzo de 1934 y 13 de diciembre de 1935, considerando título suficiente para ejercitar una tercera de dominio, la reserva de éste que hace el vendedor, hasta que se le satisfaga la totalidad -- del precio de la cosa vendida, las de 10 y 14 de enero, 5 de febrero de 1929 y de 18 de junio de 1952.

Los efectos de este pacto se reducen: en caso de cumplimiento, a que la propiedad se transfiere al comprador sin necesidad de ulterior declaración, ya que sólo del cumplimiento de esta condición dependía la adquisición -- del derecho. Por el contrario, en caso de incumplimiento, se resuelve el contrato a favor del vendedor y entran en juego los Arts. 1.124, 1.501, 1.503 y siguientes del Código antes citado, reguladores de la mora y resolución de los -- contratos. (43)

En Francia

Las partes están en libertad de fijar una fecha para la transferencia de la propiedad, en ocasiones ellas subordinan la transferencia al pago íntegro del precio, es lo que se conoce con el nombre de PACTUM RESERVATI DOMINI, pacto con reserva de dominio, la convención es plenamente válida entre las partes, pero sus efectos con respecto a terceros depende de la naturaleza de la cosa vendida; para la venta de mercaderías entregadas al adquirente, el derecho comercial es hostil a un pacto que engaña a los acreedores del adquirente y se niega a admitir sus efectos contra ellos en caso de convocatoria judicial o de quiebra.

(43).- Págs. 552 a 553. Compendio de Derecho Civil Español de Federico Puig Peña, Tomo III Volumen I, Ediciones Nauta, S.A. Barcelona 1966.

La cláusula que retarda la transferencia de la propiedad no hace del contrato una venta condicional, al menos a falta de una estipulación expresa no afecta más que la determinación de la fecha de la transferencia en caso de que la cosa desaparezca por accidente antes de la expiración del plazo el vendedor soporta la pérdida.

Venta a Crédito.- La venta a crédito es aquella en la cual se estipula que el precio se pagará en fracciones periódicas retardándose la transferencia de la propiedad hasta el pago de la última fracción del precio, esta forma de precio está destinada a dar crédito al adquirente reservando para el vendedor una garantía muy segura, puesto que se conserva la propiedad, pero constituye una forma peligrosa para el adquirente quien se ve incitado a adquirir con demasiada facilidad objetos de elevado precio que no siempre logrará pagar más tarde, la venta queda en tal caso resuelta y el vendedor por lo general estipula que se quedará con los anticipos recibidos a título de daños y perjuicios; la venta a crédito se presenta con frecuencia bajo la forma de una locación de los objetos alquilados al futuro adquirente, con una promesa de venta realizable al cabo de un cierto número de años, el locatario paga a la vez el precio de la locación y una parte del precio de la venta, de tal modo que el pago de la última mensualidad lo libera. (44)

Según el artículo 1613 del Código Civil Francés el vendedor a plazo no puede retener la cosa, implícitamente renunció a su derecho de retención al acordar un plazo para el pago del precio; en consecuencia debe desprenderse de la cosa y esperar el cumplimiento del plazo para demandar el precio. Puede ser causa de resolución de la venta el hecho que abre la acción por la falta de pago del precio, mientras siga debiéndose una porción por mínima que sea, no --

(44).- Pág. 66, Tratado de Derecho Civil Francés. Georges Ripert, Ediciones la Ley Argentina, 1965.

puede decirse que el precio esté pagado, pues se debe el pago completo, el vendedor tiene derecho pues de ejercer su acción por una simple falta parcial de pago.

d) Su Regulación en el Código Civil de 1928.

Fue hasta la promulgación del Código Civil de 1928 que se le da vida positiva a la compraventa con reserva de dominio, dicho cuerpo de leyes, reglamenta a esta nueva modalidad en cuatro preceptos: los artículos 2312, 2313, 2314 y 2315, en relación con los artículos 2310 y 2311 del mismo ordenamiento. Afirmo también que, nuestro legislador no fue atinado en algunos de los artículos antes referidos, pero de todas formas es digna de aplaudirse por lo menos, la inclusión de la referida cláusula en el contrato que analizo, la que vino a dar solución a multitud de problemas planteados muy atrás, los que desde entonces exigían una reglamentación jurídica más aceptable. Los artículos citados en anteriores líneas que a la letra dicen: " Art. 2312.- Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado.

Cuando los bienes vendidos son de los mencionados en las fracciones I y II del artículo 2310, el pacto de que se trata produce efectos contra tercero, si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III del artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto en esta fracción".

Art. 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 la falta de pago de uno o varios abonos ocasionará la rescisión de contrato. La rescisión producirá efectos contra tercero que hubiere adquirido los bienes de que se trata, siempre que la cláusula rescí

soria 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 producirá 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 indubitablemente y que, por lo mismo, su venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no producirá efectos contra tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes a que ésta fracción se refiere!

Art. 2313.-"El vendedor a que se refiere el artículo anterior, -- mientras no se vence el plazo para pagar el precio, no puede enajenar la cosa vendida con la reserva de propiedad, y al margen de la respectiva inscripción de ventas se hará una anotación preventiva en la que se haga constar esta limitación de dominio!"

Art. 2314.-"Si el vendedor recoge la cosa vendida porque no le ha ya sido pagado su precio, se aplicará lo que dispone el artículo 2311!"

Art. 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!"

Art. 2315.-"En la venta de que habla el artículo 2312, mientras - que no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa será considerado como arrendatario de la misma!"

CAPITULO III

LA COMPRAVENTA MERCANTIL

a) Concepto.

Reviste tal importancia la compraventa mercantil que ha sido el - contrato que en muchas ocasiones ha sido utilizado para definir el contenido -- del derecho mercantil.

El Código de Comercio Mexicano coloca la compraventa a la cabeza de los actos mercantiles (art. 75, frs. I, II y III) y la regula en los artículos 371 a 387.

Basta hojearlos, para que salte a la vista el carácter fragmentario de estas disposiciones. Por consiguiente, el estudio de este contrato ha de hacerse con una continua remisión y aplicación de los preceptos del Código Civil del Distrito Federal.

Para la compraventa mercantil es válida la definición que el Código Civil del Distrito Federal establece para la compraventa civil, cuando dice que "habrá compraventa cuando 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" (art. 2248). Se trata, en esencia, del cambio convenido de cosa por dinero.

Resulta así, ser un contrato consensual, oneroso y bilateral.

Consensual, porque se perfecciona y es obligatorio para las partes cuando éstas se han convenido sobre la cosa y sobre el precio, aunque la -- primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho (art. 2249 del C. Civ.- D. F.).

Es oneroso, porque cada parte efectúa prestaciones equivalentes a la de la otra, como se deduce de la propia definición, que antes se daba, y de lo dispuesto en los artículos 2286 y 2300 ("el vendedor no está obligado a entregar la cosa vendida si el comprador no ha pagado el precio..." "La falta de pago del precio da derecho para pedir la rescisión del contrato...").

Es bilateral, en cuanto establece derechos y obligaciones a cargo de cada uno de los contratantes, como se deduce del estudio de la definición y del contenido obligacional del mismo, que analizaremos después.

b) Elementos o Condiciones que la Convierten en Mercantil.

El concepto dado no es suficiente para precisar el concepto de la compraventa mercantil, que naturalmente posee caracteres peculiares que la distinguen de la civil. Esta caracterización podemos hacerla a través de las cuatro primeras fracciones del artículo 75 del Código de Comercio Mexicano.

Podría decirse que es compraventa mercantil la compraventa de muebles o inmuebles, reelaborados o no, hecha con propósito de lucro; la que recae sobre cosas mercantiles, y la que se efectúa por un comerciante o entre comerciantes.

1. Compraventa por destino. En la primera figura de la compraventa mercantil - hay tres elementos, que deben separarse: un elemento subjetivo o intencional (el propósito de lucro); un elemento objetivo (muebles o inmuebles); un elemento neutro (reelaborados o no).

1.1 Elemento subjetivo. La fracción I del artículo 75 habla de adquisiciones o enajenaciones con propósito de especulación comercial.

La fracción II se refiere a compras y ventas de inmuebles con dicho propósito de especulación comercial; y el artículo 371 del Código de Comercio Mexicano declara mercantiles las compraventas que se hagan -

con el objeto directo y preferente de traficar. La intención de lucrar, de obtener un beneficio con la reventa, es la especulación mercantil - o el objeto del tráfico a que aluden las disposiciones citadas y es - lo que constituye el elemento intencional o subjetivo que califica a esta compraventa de mercantil.

La calificación recae sobre la operación de compraventa para revender, y sobre la reventa, resultado normal de aquélla.

- 1.2. Elemento objetivo. El Código de Comercio Mexicano, juntamente con el Código de Comercio Italiano, ha sido de los primeros en ampliar el objeto de la compraventa mercantil a los bienes inmuebles, haciendo - - desaparecer la antigua limitación de ésta a los bienes muebles.

En este aspecto, el elemento objetivo no tiene peculiaridad mercantil alguna. Una misma cosa podría ser objeto de una compraventa que sería civil o mercantil, en función del destino de la cosa. Pueden ser objeto de la compraventa bienes muebles, mercancías o inmuebles. Ello es indiferente, porque lo que califica la mercantilidad de la operación es el destino de las cosas.

- 1.3. Elemento neutro. Ya indicamos que era relativo a la reelaboración, que expresamente indica el Código de Comercio Español. El Código de Comercio Mexicano se refiere a que las cosas vendidas lo sean en "estado - natural o después de trabajadas o labradas". La reelaboración no suprime el carácter típico de la intermediación en el cambio.

2. La compraventa mercantil objetiva. Pero, además de la compraventa, mercantil, que lo es, como dice el artículo 371, porque se hace "con el objeto directo y preferente de traficar", hay otras compraventas mercantiles que lo son porque el Código les da tal carácter (art. 371, al principio). En este-

grupo se comprenden las compraventas mercantiles por razón del objeto; esto es, las que se realizan sobre cosas mercantiles.

Este concepto debe comprenderse en su más amplio sentido para abarcar lo mismo las cosas corporales y las incorporales.

En estas últimas deben comprenderse las marcas, avisos, nombres comerciales y demás similares.

Entre aquéllas se comprenden los títulos valores, documentos necesarios para ejercitar el derecho literal en ellos contenido (art. 5 de L. Tit. y Op. Cr.), y los buques (art. 641 y 664 y 75, fr. XV, del C. Co. M.). Las mercancías están expresamente aludidas en la fracción I del artículo 75; los títulos valores califican de mercantil la compraventa de ellos, tanto por lo dispuesto en el artículo 1 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, como por lo que se indica en la fracción III del artículo 75 y en la IV del mismo; los buques califican de mercantil su compraventa en las condiciones que indican los artículos 641 y 664 (que los reputan muebles mercantiles) y 75, fracción XV.

No dice nada la ley mexicana sobre la compraventa de la empresa como unidad; pero en leyes y en reglamentos especiales se alude expresamente a este supuesto; ya se considere a la empresa como mueble o como inmueble, su compraventa será mercantil.

3. Compraventa mercantil subjetiva. Las obligaciones de los comerciantes que no procedan de causa extraña al comercio (art. 75, fr. XX y las que se crean entre comerciantes cuando no sean esencialmente civiles (art. 75, fr. XXI) son mercantiles. La compraventa, en idénticas circunstancias, será mercantil si una o ambas partes son comerciantes salvo que, en el primer caso, el contrato sea extraño al comercio, y en el segundo, si se trata de compra---

venta esencialmente civil.

Para comprender las bases de la calificación mercantil de la compraventa es necesario hacer una aclaración.

La compraventa es un contrato formado por dos prestaciones inseparables: la del comprador que da dinero; la del vendedor que da la cosa. Cada una de estas prestaciones puede ser mercantil por el destino del objeto, por el objeto mismo o por el sujeto. El contrato será mercantil, con que lo sea una de ellas, en virtud de la teoría de los actos mixtos.

Indicado esto, la comercialidad de la prestación depende de la naturaleza del acto o de su calificación accesoría. De la naturaleza del acto, si éste implica una intermediación lucrativa, como es el caso de las fracciones I y II del artículo 75 y del artículo 371; de una calificación accesoría que, a su vez, puede ser o de carácter objetivo, como ocurre en el supuesto de las fracciones III y IV del artículo 75, o subjetiva cuando intervienen en ella determinadas personas, criterio subjetivo presente en las fracciones XX y XXI del Código de Comercio Mexicano.

Excepciones a la definición. Debemos aludir a dos: una negativa y otra positiva. La negativa la indica el artículo 76 del Código de Comercio Mexicano cuando dice que "no son actos de comercio la compra de artículos o mercancías que para su uso o consumo, o los de su familia, hagan los comerciantes, ni las reventas hechas por obreros, cuando ellas fueren consecuencia natural de la práctica de su oficio"; precepto lógico, pues en uno y otro caso falta el elemento intencional característico del lucro en la mediación, y en el caso de los obreros predomina el valor del trabajo incorporado sobre el lucro conseguido con la reventa.

La excepción positiva es la establecida en la fracción XXIII del-

artículo 75 que dice que "la enajenación que el propietario o el cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo" serán actos de comercio. Lo que resulta contradictorio con el criterio que se manifiesta en el artículo 76, en el que no se califican de mercantiles las ventas hechas por los pequeños propietarios de un taller. (45)

c) Modalidades del Contrato de Compraventa.

1). Las ventas en abonos. Tienen este carácter las que se celebran facultando al comprador para que pague el precio parcialmente en plazos sucesivos.

Están sujetas a las siguientes reglas: Primera.- Cuando se trate de venta de inmuebles o de bienes muebles que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable (automóviles), motores, etc.), puede pactarse que la falta de pago de uno o varios abonos producirá la rescisión del contrato. La rescisión producirá efectos contra tercero, que hubiere adquirido los bienes de que se trata, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público de la Propiedad; Segunda.- Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse indubitablemente y que, por tanto, su venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago de precio, pero tal cláusula no producirá efecto contra tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes (art. 2310 Cód. Civ.).

En los casos de rescisión, el vendedor y el comprador deberán restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida puede exigir del comprador, por el uso de la misma, el pago de una renta y una indemnización por el deterioro que haya sufrido, prestaciones que serán fijadas por peritos. Son nulas las estipulaciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las indicadas. Por su parte, el comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses le (45).- Págs. 3 a 6. Derecho Merc. Joaquín Rguez. Rguez. Edit. Porrúa, S.A., Méx.- D. F., 1966.

gales de la cantidad que entregó (art. 2311 Cód. Civ.).

2). **Compraventa con reserva de dominio.** Tienen este carácter aquellas en las que el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta que le haya sido pagado su precio (art. 2312 Cód. Civ.).

Cuando los bienes vendidos sean inmuebles o muebles susceptibles de identificarse indubitadamente, el pacto de reserva de dominio produce efectos contra tercero, si se inscribe en el Registro Público de la Propiedad. Si los bienes son muebles no identificables, el pacto no producirá efectos en perjuicio de tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes (arts. 2310 y -- 2312 Cód. Civ.).

Si el vendedor recoge la cosa vendida porque no le haya sido pagado el precio, se aplicarán las disposiciones relativas al caso de rescisión de las ventas en abonos, ya examinadas (arts. 2311 y 2314 Cód. Civ.).

3). **Compraventa sobre muestras o calidades.** Frecuentemente se celebran contratos de compraventa sin que las partes tengan a la vista precisamente las cosas objeto de ellos, sino: a) Una parte de tales cosas; b) Una cosa igual --- (muestra); c) La descripción de las características perfectamente identificadas de la cosa o que sean conocidas en el comercio (calidades, tipo). Se habla en estos casos de contratos sobre muestras o calidades.

Las compraventas que se hicieren sobre muestras o calidades de -- mercancías determinadas y conocidas en el comercio, se tendrán por perfeccionadas por el solo consentimiento de las partes (art. 373 Cód. Com.).

En caso de desavenencia entre los contratantes, dos comerciantes, nombrados uno por cada parte, y un tercero para el caso de discordia nombrado -- por éstos, resolverán sobre la conformidad o inconvincencia de las mercancías -- con las muestras o calidades que sirvieron de base al contrato (art. 273 Cód. --

Com.).

En relación con este punto es conveniente recordar que entre las obligaciones de los corredores que intervienen en los contratos de esta especie, se encuentra la de conservar marcada con su sello, y con los de los contratantes, mientras no las reciba a su satisfacción el comprador, una muestra de las mercancías (art. 67h. VIII Cód. Com.).

4). Compraventa contra documentos. "Es este un contrato, dice BARRERA GRAF que ha alcanzado un desenvolvimiento extraordinario en los últimos años, y ello por su práctica constante y por ser un medio casi imprescindible en las transacciones comerciales internacionales".

En este tipo de ventas el vendedor cumple su obligación de entrega enviando al comprador los títulos representativos de las mercancías y los otros documentos estipulados.

Se caracterizan estas ventas por el hecho de que las mercancías que constituyen su objeto están representadas por títulos de crédito (certificado de depósito, conocimiento de embarque, etc.). Dada la naturaleza de esos títulos, la transferencia de los mismos supone la de las mercancías que representan. Esto es, la entrega de cosa vendida queda sustituida por la entrega de los títulos de crédito que la representan.

"La venta de mercancías en la que se estipula que el pago del precio habrá de hacerse mediante apertura de crédito documentado, constituye una venta contra documentos o venta documentada; la cual puede revestir dos formas: pago contra documentos, conocida también por su forma abreviada, p/d, y aceptación contra documentos, a/d."

El artículo 89 de la LTOC establece que la inserción de las cláusulas "documentos contra aceptación" o "documentos contra pago", o de las men--

cionadas "D/a" o "D/p", en el texto de una letra de cambio con las que se acompañen documentos representativos de mercancías, obliga al tenedor de la letra a no entregar los documentos sino mediante la aceptación o el pago de la misma.

La LNCM, en sus artículos 210 a 212, al tratar de las modalidades de la compraventa marítima, establece las reglas siguientes:

- a) En las ventas sobre documentos el vendedor cumplirá su obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos.
- b) El comprador deberá hacer el pago contra la entrega de los documentos, pero quedarán a salvo sus acciones en relación con la calidad o el estado de la cosa comprada.
- c) Si la compraventa se realizase estando las cosas en ruta, y entre los documentos figurase la póliza de seguro, los riesgos se considerarán transmitidos al comprador desde el momento en que las mercancías fueron entregadas al porteador, a menos que el vendedor supiere de algún riesgo realizado y lo ocultare al comprador. (46)

En la venta contra documentos, se conviene en que el comprador o el banco comisionado al efecto, cubrirán el precio en el momento de la entrega del conocimiento, que representa la mercancía vendida, y de los demás comprobantes (por ejemplo, póliza de seguro, certificado de origen), relativos a la mercancía.

Esta cláusula es frecuente cuando, por la duración del transporte, transcurre mucho tiempo entre la conclusión del contrato y el arribo de la mercancía al comprador, siendo más delicado, por lo mismo, el problema de la fi

(46).- Págs. 198 a 200. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano de Rafael de Pina Vara, Editorial Porrúa, S.A. Méx., D.F. 1967.

jación del momento del pago del precio.

A tenor de esta cláusula, el pago del precio se verifica cuando el comprador puede ya disponer de la mercancía, teniendo los documentos que la representan (y puede, por lo tanto, revenderla), aun cuando no tenga aún la posesión material. Evítase así, por una parte, gravar demasiado al comprador, como sucedería si éste debiese efectuar el pago en el acto de la venta, mientras la mercancía no le llega sino mucho tiempo después; y evítase también, por otro lado, gravar demasiado al vendedor, como acaecería si éste debiese esperar para el pago el arribo de la mercancía al comprador.

Otras cláusulas, finalmente, establecen obligaciones particulares a cargo del comprador o del vendedor, o de ambos a la vez, además de las que son características de la venta.

Así, en la venta con exclusiva, el vendedor se compromete no sólo a entregar al comprador la mercancía, sino también a no vender en determinada zona la propia mercancía a personas distintas del comprador; o bien, el comprador se obliga no sólo a retirar la mercancía, sino además a no comprar una mercancía determinada a personas diversas del vendedor, o bien, tanto el uno como el otro asumen recíprocamente estas obligaciones.

De este modo, el comprador, en la reventa de la mercancía, se garantiza contra la competencia de otros revendedores en la misma zona, que puedan comprar al mismo productor; éste debe vender únicamente a través de aquél. El vendedor, por su parte, se garantiza contra la competencia de otros vendedores de la misma mercancía, por lo que mira al comprador, ya que éste debe llenar su necesidad exclusivamente comprándole a aquél.

El contrato de compraventa con exclusiva es, sin embargo, un contrato de venta (o de promesa de venta o de suministro), pero las partes, o una-

de ellas, se obligan, además, recíprocamente a no concluir con terceros negocios del mismo tipo del que entre sí han celebrado, y no es raro, por lo mismo, que el comprador exclusivo llegue a ser económicamente un auxiliar del vendedor. Es tá, ciertamente, interesado en vender la mercancía de éste, y sólo esa mercancía, no pudiendo comprársela a otros. (47)

Venta LAB (libre a bordo) o FOB (free on board). En este tipo de ventas el vendedor se obliga a entregar la cosa objeto del contrato a bordo del medio de transporte que la llevará al comprador, en el tiempo y lugar convenidos.

En este sentido el artículo 213 de la LNCM dispone que en la venta libre a bordo (LAB) o (FOB) la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque, en el lugar y tiempo convenidos.

Los riesgos de la cosa vendida son a cargo del comprador a partir del momento en que las mercancías se encuentren a bordo del buque o vehículo -- que haya de transportarlas (art. 213 LNCM).

Normalmente, el precio de la cosa vendida incluye el valor de la misma, más los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de su entrega a bordo (art. 214 LNCM).

Una variedad de la operación de que tratamos es la "venta al costado del buque" (CB o FAS). En estas ventas el vendedor cumple su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle, al costado del buque, y desde ese momento operará la transmisión de la responsabilidad de los riesgos al comprador (art. 215 LNCM). (48)

Frecuente es, en las ventas mercantiles, la introducción de cláus-

(47).- Págs. 255 a 256. Derecho Mercantil Tullio Ascarelli, Porrúa Hnos. y Cia. Méx., D. F., 1940.

(48).- Págs. 200 a 201. Elementos de Der. Mercantil Mexicano de Rafael de Pina Vara, Edit. Porrúa, S. A., Méx., D. F., 1967.

sulas particulares, encaminadas a determinar mejor las obligaciones del vendedor en relación con el precio pagado por el comprador, y, eventualmente, a fijar el momento en que los riesgos y peligros de la mercancía pasan del vendedor al comprador.

Tal sucede cuando la venta se concluye fob (free on board) o cif- (cost, insurance, freight), la cual mencionaré mas adelante.

La cláusula fob indica que el precio convenido para la venta, comprende el precio de la mercancía con todos los gastos necesarios, hasta ser entregada en la nave designada para transportarla; así, tales gastos son en su totalidad a cargo del vendedor. (49)

Venta CSF (cost, seguro, flete) o CIF (cost, insurance, freight)- o CAF (cout, assurance, fret).- Se caracteriza este tipo de venta porque el precio comprende el valor de la cosa vendida las primas del seguro y el importe de los fletes hasta el lugar en que deberá recibirla el comprador.

En términos semejantes, el artículo 216 de la LNCM, establece que en la venta CSF el precio comprenderá el valor de la cosa más el importe de las primas del seguro y el importe de los fletes hasta el lugar convenido para que la mercancía sea recibida por el comprador.

La operación ha sido descrita por la International Law Associa--- tion, como "una convención en virtud de la cual el vendedor se obliga a entre-- gar a bordo de la nave para ser transportada a su destino, una mercancía deter-- minada, en género, por un precio que comprende, además del valor de las mercan-- cías, el costo del seguro y el del transporte, al puerto de destino. Desde el - momento en que se efectúa el embarque, el vendedor no puede disponer de las mercan-- cías ni efectuar modificación alguna en la composición de los lotes; los ---

(49).-Págs. 254 a 255. Der. Mercantil, Tullio Ascarelli. Porrúa Hnos. y Cía. - - Méx., D. F., 1940.

riesgos de la mercancía pasan a cargo del comprador desde que ella ha sido puesta a bordo de la nave. La mercancía está representada por los documentos (conocimiento de embarque, póliza de seguro) cuya tradición al comprador equivale a la posesión para él de la mercancía.

Las obligaciones del vendedor en este tipo de operaciones son - - (art. 217 LNCM): a) Contratar el transporte en los términos convenidos, pagar - los fletes y obtener del porteador el conocimiento de embarque correspondiente; b) Contratar y pagar a favor del comprador o de la persona que éste indique la prima del seguro sobre las cosas vendidas, el que deberá cubrir los riesgos con venidos o los usuales, y obtener del asegurado la póliza y el certificado co--- rrespondiente; c) Entregar los documentos al comprador o a la persona que éste indique.

En la compraventa CSF o CIF la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador desde el momento en que la cosa sea entregada al porteador y desde ese momento deberá iniciarse la vigencia del seguro (art. 218 -- LNCM).

Si el vendedor no contratare el seguro en los términos convenidos o usuales, responderá ante el comprador como hubiere podido responder el asegurador. En este caso, el comprador podrá contratar directamente el seguro y, aun que no lo contratare, tendrá derecho a decir el importe de la prima del precio de la compra, o a exigir su devolución (art. 219 LNCM).

Una variedad de esta operación es la venta "costo y flete" (CF), - a la que se aplican todas las reglas establecidas para la venta CSF o CIF, con excepción de las relativas al seguro (art. 220 LNCM). (50)

La cláusula cif indica que el precio convenido comprende el pre--

(50).- Págs. 201 a 202. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano de Rafael de Pi na Vara, Editorial Porrúa, S. A., México, D. F., 1967.

cio de la mercancía, el flete para su transporte hasta un puerto determinado y el seguro; así, el vendedor debe, a sus expensas, cuidar del transporte de la mercancía hasta el puerto designado, y del seguro de la misma.

Generalmente, en la venta cif el comprador asume también los riesgos y peligros de la mercancía desde el momento de su embarque, cualquiera que sea, en el caso concreto, el momento de la especificación. Por esta razón, si la mercancía perece después del embarque, perece para el comprador; y se considera que esto tiene lugar aun cuando la desaparición sea anterior a la venta, cuando vendedor y comprador ignoren el hecho de la desaparición. El comprador, por su parte, podrá reclamar de la sociedad de seguros la indemnización respectiva. (51)

d) Elementos del Contrato de Compraventa Mercantil.

Para que exista compraventa hace falta una persona que venda, otra que compre, una cosa que el primero venda al segundo y un precio que el segundo pague al primero. A veces, se requiere que la venta revista una determinada forma. Por eso, podemos hablar de elementos personales, reales o formales de este contrato.

Elementos personales. El comprador y el vendedor, al intervenir en el contrato de compraventa, han de producir una declaración válida de voluntad, para que aquélla sea eficaz. Para ello es indispensable que tengan capacidad para realizar el contrato y que expresen su consentimiento de modo válido.

Capacidad. Comerciantes y no comerciantes. En principio, la capacidad para intervenir en un contrato de compraventa mercantil es la misma capacidad civil, de manera que bastará ser mayor de dieciocho años y no estar com--

(51).- Pág. 255. Derecho Mercantil. Tullio Ascarelli. Porrúa Hnos. y Cía., Méx., D.F., 1940.

prendido en ninguna de las causas de incapacidad que la ley fija. En los casos en que uno no comerciante interviene en una compraventa mercantil, deberán reunir las condiciones de capacidad que señala el derecho común.

Pese a su capacidad para poder intervenir en contratos de compraventa, algunas personas tienen prohibido efectuar ciertas y determinadas operaciones de compraventa civil o mercantil (falta de legitimación). Estos casos, - brevemente indicados, son los siguientes:

- 1o.) Los extranjeros y las sociedades no pueden adquirir bienes inmuebles en territorio mexicano, si no es con las restricciones y limitaciones que resultan del artículo 27 constitucional (art. 2274 C. Civ. D. F.);
- 2o.) El marido y la mujer no pueden efectuar entre sí operaciones de compraventa, a no ser que hayan contraído matrimonio bajo el régimen de separación de bienes y que el juez lo autorice (arts. 174- y 176 C. Civ. D. F.);
- 3o.) Los funcionarios judiciales y el ministerio público, los abogados, los procuradores y los peritos no pueden comprar los bienes que son objeto de los juicios en que intervengan (art. 2276 C. Civ. D. F.), a no ser que se trate de coherederos y la venta o cesión tenga por objeto acciones hereditarias, o bien se trate de derechos a que estén afectos bienes de su propiedad (art. 2277 C. Civ. D. F.).
- 4o.) Los padres no pueden adquirir los bienes de los hijos sujetos a su patria potestad, a no ser que se trate de bienes que los hijos adquiriesen por su trabajo (art. 2278).
- 5o.) Los propietarios de cosa indivisa no pueden vender su parte a ex-

traños sino respetando el derecho de tanto de los demás comuneros (arts. 950, 973 y 974 C. Civ. D. F.);

- 6o.) Los tutores, corredores, mandatarios, ejecutores testamentarios, interventores nombrados por el testador o por los herederos, los representantes, administradores e interventores en caso de quiebra y los empleados públicos, no pueden comprar los bienes de cuya venta también se hayan encargado (art. 2280 C. Civ. D. F.);
- 7o.) Los peritos y corredores no pueden comprar los bienes en cuya venta hayan intervenido (arts. 2281, C. Civ. D.F., y 68, fr. IV. C. Co. M., 29, Reglamento bolsa de valores, y 299 C. Co. M., aplicables respectivamente a los corredores, agentes de bolsa y comisionistas);
- 8o.) Prohibiciones especiales. Como consecuencia de la situación de guerra se dictaron una serie de medidas que restringen las operaciones de compra o venta practicadas con súbditos de países enemigos. La ley relativa a propiedades y negocios del enemigo, de 24 de febrero de 1944, el reglamento de la misma fecha y el acuerdo de 10 de abril de 1944 (Diario Oficial de 8 de junio) reglamentan esta materia.

También se dictaron disposiciones restrictivas sobre operaciones de compraventa de acciones de sociedades enemigas o a enemigos.

Consentimiento. El consentimiento ha de darse libre y espontáneamente, sin vicios que sean capaces de enervar su eficacia, ya sea por inexistencia o nulidad absoluta o relativa del mismo.

Elementos reales. La cosa. Pueden ser objeto de la compraventa mercantil tanto los bienes inmuebles como los bienes muebles, y esto lo mismo -

si se trata de cosas mercantiles que de otras que no posean esa naturaleza. No tiene sentido decir que la compraventa mercantil recae sobre mercancías; en primer término, porque en el derecho mexicano los inmuebles pueden ser objeto de la compraventa mercantil, y en segundo término, porque las mercancías son cosas muebles que reciben calificación en cuanto son objeto de un contrato mercantil, por lo que vendríamos a parar a un círculo vicioso diciendo que son mercancías las cosas objeto de un contrato de compraventa mercantil y que la compraventa mercantil es aquella que tiene por objeto la compra de mercancías.

Las cosas objeto del contrato de la compraventa mercantil, han de reunir los requisitos generales que el Código Civil del Distrito Federal establece para los objetos de los contratos (art. 1825, C. Civ. D.F.); existir en la naturaleza; ser determinadas o determinables en cuanto a su especie; estar en el comercio.

En cuanto al requisito de existencia pueden indicarse tres peculiaridades, que no son exclusivas de la compraventa mercantil: La primera afecta a la compraventa de cosa futura, que puede regularse por la combinación de los artículos 1826 y 2309 del Código Civil del Distrito Federal. La compraventa es ilícita, si el comprador toma el riesgo de que las cosas no lleguen a existir y se rige por las reglas de la compraventa de esperanza. La segunda es la compraventa de cosa esperada que encuentra su regulación en los artículos 2792 y 2793 del mismo Código. En compra de frutos por existir o de los productos inciertos de un hecho, el precio debe pagarse aunque la cosa no llegue a existir. Y la tercera y última, se refiere a la compraventa de cosa ajena, regulada en los artículos 2270 y 2271 del Código Civil del Distrito Federal: la operación es nula, aunque puede revalidarse si el vendedor adquiere la cosa antes de que tenga lugar la evicción.

La venta de cosas litigiosas no está prohibida por la legislación mexicana que la regula en el artículo 2272 del Código Civil del Distrito Federal, según el cual el vendedor que no declara la circunstancia de hallarse la cosa en litigio, es responsable de los daños y perjuicios, si el comprador sufre la evicción, quedando, además, sujeto a las penas respectivas. (52)

Objeto de este contrato puede ser cualquier cosa susceptible de ser objeto de cambio, y, por lo mismo, hasta una cosa futura, por ejemplo los productos de un fundo.

El objeto puede estar constituido por una cosa determinada (aquel inmueble, este objeto), o bien, por una cantidad de cosas de un género determinado (mil quintales de cemento, una tonelada de carbón de cierta calidad). En el primer caso, se habla de venta de cosa determinada; en el segundo, de venta genérica (art. 1450 Cod. Civ. Italiano): esta última es la hipótesis mucho más común y frecuente en la venta mercantil.

Se reputa, empero, como venta de cosa determinada aun la venta en masa, por un precio global, de un conjunto de cosas (por ejemplo, todas las mercancías de un almacén (Art. 1451 Cód. Civ. Italiano). (53)

El precio. El precio es lo que el comprador entrega a cambio de la cosa que recibe. El precio es un elemento esencial del contrato de compraventa, debiendo ser cierto y en dinero, según indica el artículo 2248 del Código Civil del Distrito Federal.

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

(52).- Págs. 6 a 8. Derecho Mercantil. Joaquín Rodríguez Rodríguez. Edit. Porrúa, S.A., Méx., D.F., 1966.

(53).- Pág. 245 Der. Mercantil. Tullio Ascarelli. Porrúa Hnos. y Cía. Méx., D.F., 1940.

la parte en numerario fuere inferior, el contrato será de permuta (art. 2250 C. Civ. D. F.).

Son disposiciones que afectan a la certidumbre del precio, las siguientes: los contratantes pueden convenir en que el precio sea el que corra en día o lugar determinado o el que fije un tercero (art. 2251 C. Civ. D. F.); fijado el precio por el tercero, no podrá ser rechazado por los contratantes, - - sino de común acuerdo (art. 2252 C. Civ. D. F.). Pero si el tercero no quisiera o no pudiera señalar el precio, quedará el contrato sin efecto; salvo convenio contrario (Art. 2253 C. Civ., D. F.), si bien el señalamiento de precio no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes (art. 2254).

Sobre las condiciones de la moneda en que debe efectuarse el pago del precio, la voluntad de los contratantes es decisiva, en la medida en que no se oponga a las disposiciones de la Ley monetaria.

Debe señalarse que, según el artículo 381 del Código de Comercio-Mexicano, las cantidades que con el carácter de arras se hubieren entregado en las compraventas mercantiles se reputarán pagadas a cuenta del precio. (54)

La venta se hace por la suma de dinero (precio) determinada por las partes (art. 1454 Cód. Civ. Italiano).

En materia de comercio, pueden éstas vender las mercancías en su justo precio, o al precio corriente. En tal hipótesis, no determinan directamente el precio, sino que se remiten al que resulte de las listas de bolsa del lugar de la ejecución del contrato, o, a falta de ellas, del lugar más próximo, o del que resulte de otra fuente probatoria (art. 60) C. Comer. Ital.

También puede dejarse el precio a la determinación de un tercero, indicado en el contrato (art. 1450 Cód. Civ. Italiano), o que se indicará poste

(54).- Págs. 8 a 9. Derecho Mercantil: Joaquín Rodríguez Rodríguez. Editorial - Porrúa, S. A., México, D. F., 1966.

riormente (art. 60 Cód. Com. Italiano). El código de comercio antes citado prevé que el tercero no pueda o no quiera aceptar tal encargo y, en esta hipótesis, - permite que las partes procedan a un nuevo nombramiento y que, a falta de acuerdo de las mismas, el tercero pueda ser designado por la autoridad judicial - -- (art. 60 Cód. Comer. Italiano). De esta suerte la falta de aceptación del tercero no hace imposible la conclusión del contrato por falta de determinación del precio. (55)

Forma. No existen disposiciones que fijen forma especial para el contrato de compraventa, que es válido sin formalidad alguna especial, a no ser que recaiga sobre un inmueble. Artículo 2317, Código Civil del Distrito y Territorios Federales.- "Las enajenaciones de bienes inmuebles cuyo valor convencional no sea mayor de \$500.00 y la constitución o transmisión de derechos reales estimados hasta la misma cantidad o que garanticen un crédito no mayor de dicha suma podrán otorgarse en documento privado firmado por los contratantes ante -- dos testigos cuyas firmas se ratifiquen ante Notario, Juez de Paz o Registro Público de la Propiedad"; pero si excediera, el valor del inmueble de quinientos, la venta deberá constar en escritura pública.

"Los contratos por los que el Departamento del Distrito Federal, - enajene terrenos o casas para la constitución del Patrimonio familiar o para -- personas de escasos recursos económicos hasta por un valor de \$80,000.00, podrán otorgarse en documento privado sin los requisitos de testigos y de ratificación de firmas".

e) Las Obligaciones Derivadas de la Compraventa Mercantil.

1. Obligaciones del vendedor.

1.1 Obligación de custodia. Con carácter general y a contrario sensu, se (55).- Pág. 246. Derecho Mercantil. Tullio Ascarelli. Porrúa Hnos. y Cía. Méx., D.F., 1940.

deduce del artículo 2288 del Código Civil del Distrito Federal, pues si el vendedor tiene la obligación de entregar la cosa vendida en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato, es evidente que tiene la obligación de conservarla en dicho estado. Aunque el do minio se ha transmitido al comprador, subsiste la obligación de conservación, pues a pesar de que la compraventa es perfecta por el consentimiento de las partes, en las condiciones ya indicadas, y de que es posible que la transmisión de dominio vaya acompañada de una entre-ga virtual, el vendedor que la conserva en su poder tendrá los derechos y obligaciones de un depositario (art. 2284 C. Civ. D. F.). En términos idénticos se expresa el artículo 378 del Código de Comercio Mexicano que dice que "desde el momento en que el comprador acepta que las mercancías vendidas quedan a su disposición, se tendrá -- por virtualmente recibido de ellas, y el vendedor quedará con los derechos y obligaciones de un simple depositario". El depositario, se-gún el artículo 2522 del Código Civil del Distrito Federal, casi - - idéntico al artículo 335 del Código de Comercio Mexicano, tiene la - obligación de conservar la cosa.

No es que surja un contrato de depósito, sino que el vendedor tiene la obligación de conservar la cosa que ya es ajena, como la tienen - el arrendatario y el porteador, por ejemplo.

La misma obligación de conservar la cosa, se deduce del artículo 377, párrafo 2o., que concede una acción para el resarcimiento de daños y perjuicios contra el vendedor, por cuya negligencia, culpa o dolo, - sufrieran las cosas, pérdidas, daños o menoscabos.

1.2 Obligación de entrega. El vendedor tiene la obligación de entregar -

al comprador la cosa vendida (art. 2283, fr. 1, C. Civ. D. F.), Exami menos el alcance de este precepto.

- I. Significación. La transmisión de dominio no es la entrega de la cosa, sino que esta entrega es una obligación específica del vendedor, distinta de la transmisión de dominio que se efectúa en las condiciones antes indicadas. La entrega, pues, no tiene más significación que la del cumplimiento de una obligación implicada por el contrato; pero no desempeña papel alguno en la perfección del mismo.

Consiste la entrega en la realización de los actos necesarios para que el comprador pueda disponer de hecho de la cosa, como su dueño.

- II. Formas. El artículo 2284 establece que la entrega puede ser real, jurídica o virtual. Consiste la entrega real en el tras paso (mejor dicho, tradición) material de la cosa vendida, o la entrega del título si se trata de un derecho. Hay entrega jurídica cuando, aun sin estar entregada materialmente la co sa, la ley la considera recibida por el comprador.

Desde el momento en que el comprador acepta que la cosa vendida quede a su disposición, se tendrá por virtualmente reci bido de ella y el vendedor que la conserva en su poder sólo tendrá derechos y obligaciones de un depositario (art. 2284- C. Civ. D. F.); precepto equivalente al indicado, sobre la entrega virtual, se encuentra en el artículo 378 del Código de Comercio Mexicano, que anteriormente quedó transcrito.

En la práctica comercial pueden considerarse como admitidos-

los siguientes principios, recogidos en el Proyecto Internacional de Ley sobre la compraventa: si el vendedor debe remitir la cosa, la entrega se efectúa al poner la cosa en poder del primer porteador o agente encargado del transporte; si éste es marítimo, la entrega se hace cuando la cosa es puesta a bordo y se envían al comprador los documentos necesarios para recogerla; finalmente, si por pacto o usos, el vendedor puede entregar la cosa mediante la transmisión de títulos representativos, basta el endoso o la tradición de éstos para que quede realizada la entrega.

III. Plazo y lugar. Si se ha fijado un plazo para la entrega, dentro de él debe efectuarse, pues si se hiciera después de - - transcurrido el mismo, el comprador podría negarse a admitir la cosa (art. 375 C. Co. M.). El artículo 379 del Código de Comercio Mexicano dispone que "si no se hubiere fijado plazo para su entrega, el vendedor deberá tener a disposición del comprador las mercancías vendidas, dentro de las 24 horas siguientes al contrato".

"La entrega de la cosa vendida debe hacerse en el lugar convenido o, si no hubiere lugar designado en el contrato, en el lugar en que se encontraba la cosa en la época en que se vendió" (art. 2291 C. Civ. D. F.); lo que resulta de especial significación en las ventas hechas por comerciantes establecidos, que entregarán el objeto comprado en el local de su negociación.

IV. Extensión. La obligación de entrega implica la de la cosa en

el estado en que se encontraba cuando se perfeccionó el contrato; pero, además, el vendedor deberá entregar todos los frutos producidos desde que se perfeccione la venta y los rendimientos, acciones o títulos de la cosa. Si la venta fue de inmueble y se hubieren designado los linderos, el vendedor estará obligado a entregar todo lo que dentro de ellos se comprende, aunque haya exceso o disminución en las medidas expresadas en el contrato (art. 2290 C. Civ. D. F.).

Junto con la cosa y sus accesorios, deben entregarse los documentos relativos exigidos por la ley.

La cosa deberá entregarse en la cantidad y con la calidad convenidas. Si hubiera defecto en la cantidad o en la calidad, el comprador podrá elegir, a su arbitrio, entre exigir el cumplimiento forzoso o la rescisión, pudiendo en cualquier caso pedir el pago de los daños y perjuicios que hubiere sufrido (art. 376 C. Co. M.).

- V. Autodefensa. El vendedor no está obligado a entregar la cosa vendida si el comprador no ha entregado el precio, salvo que en el contrato se haya señalado un plazo para el pago (art. 2286 C. Civ. D. F.); pero ni aun así está obligado a la entrega si después de la venta se descubre que el comprador se halla en estado de insolvencia (art. 2287 C. Civ. D. F.).

- 1.3 Obligación de garantía. El vendedor debe asegurar al comprador el uso pacífico de la cosa, de acuerdo con su propio destino. Con carácter general, la afirman los artículos 384 del Código de Comercio Mexicano ("el vendedor, salvo pacto en contrario, quedará obligado en-

las ventas mercantiles a la evicción y saneamiento¹⁾ y el 2283, fracciones II y III, del Código Civil del Distrito Federal.

Los artículos 2119 a 2162 del Código Civil del Distrito Federal, regulan con detalle ambas formas de la obligación de garantía o saneamiento.

El saneamiento por evicción, impone al vendedor la responsabilidad - por la privación total o parcial de la cosa que sufra el comprador a consecuencia de una resolución judicial dictada en virtud de un hecho anterior a la venta.

El saneamiento por vicios (vicios redhibitorios) se refiere a la responsabilidad por los vicios o defectos ocultos anteriores a la venta, que hagan a la cosa impropia o menos apta para su utilización normal. Esta responsabilidad se traduce en la obligación de resarcir el precio y daños y perjuicios o en la de sufrir la rescisión y pagar esos daños, según los casos de que se trate.

Como concesión a la seguridad del tráfico, propia del derecho mercantil, el Código de Comercio Mexicano limita el alcance de la acción - de saneamiento, obligando al comprador a que dentro de los 5 días de recibir las mercancías, reclame al vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad en ellas, o a que dentro de 30 días contados - desde que las recibió, reclame por causa de vicios internos de las - mismas, so pena de perder sus derechos contra el vendedor.

No existe en la legislación mexicana ningún precepto expreso acerca de los medios que debe utilizar el comprador para probar los vicios - que impute a las cosas, dentro de los plazos que la ley establece.

En la práctica se acude a los peritajes por corredores titulados, a-

las actas notariales a las certificaciones expedidas por las Cámaras de Comercio y organismos consulares.

1.4 Obligación de soportar ciertos gastos. Se indica en el artículo 382, fracción I, del Código de Comercio Mexicano, que "el vendedor soportará los gastos de entrega hasta poner las mercancías pesadas o medidas a disposición del comprador".

2. Obligaciones del comprador. El comprador debe cumplir todo aquello a que se haya obligado, especialmente pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos (art. 2293 C. Civ. D. F.).

2.1 Pago del precio. El comprador deberá pagar el precio de las mercancías en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio, lo deberá pagar de contado. La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude (art. 380 C. Co. M.).

Por pago "al contado" o "de contado" se entiende el que se hace inmediatamente que se entrega el objeto comprado. Es la forma más corriente en las pequeñas operaciones.

Pago a plazos es el que se hace después de la entrega, una vez transcurrido el término convenido. El pago puede hacerse de una vez o en varias partidas (venta a plazos o en abonos).

Del pago de intereses, se ocupa con carácter general el artículo - - 2296 del Código Civil del Distrito Federal que dispone que "el comprador los deberá, si así se hubiere convenido, si la cosa vendida y entregada produce fruto o renta o si se hubiere constituido en mora con arreglo a los artículos 2104 y 2105. Como se observa, ésta disposición tiene un carácter más amplio que la anteriormente citada del-

Código de Comercio.

También se ocupan del pago de intereses los artículos 2297 y 2298. Como garantía del pago, el artículo 386 del Código de Comercio Mexicano figura en favor del vendedor un derecho de preferencia sobre -- las mercancías, en tanto que no se le pague el precio de las mismas. Recepción de la cosa: El comprador está obligado a recibir la cosa -- en los términos y condiciones pactadas, de tal modo que, si se constituyera en mora de recibir, deberá abonar al vendedor el alquiler -- de las bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido, y el vendedor quedará descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa y solamente será responsable del dolo o de la culpa grave (art. 2292 C. Civ. D. F.). Naturalmente que este precepto puede ser interpretado ampliamente y será aplicable a los gastos que en general ocasione al vendedor la demora del comprador en recibir la cosa. Obligación de soportar ciertos gastos: Los gastos de recibo y extracción de las mercancías fuera del lugar de la entrega, serán por cuenta del comprador (art. 382, fr. II, Co. Co. M.). (56)

f) La Compraventa con Reserva de Dominio.

Aspecto económico y jurídico del pacto.- Existe este pacto siempre que las partes convengan que el comprador no adquirirá la propiedad de la cosa -- mientras no haya pagado la totalidad del precio.

La difusión del pactum reservati domini es extraordinaria en todo el mundo moderno al permitir a las clases modestas el acceso inmediato a los -- bienes de uso no consumibles sin necesidad del desembolso total e inmediato de su precio. Por otra parte, las empresas de fabricación, en constante competen--

(56).- Págs. 9 a 12. Derecho Mercantil, Joaquín Rodríguez Rodríguez, Tomo II, - 6a. Edición, Editorial Porrúa, S. A. Méx., D. F., 1966.

cia para dar salida a sus productos, dentro de un mercado sometido a la presión-
incesante de la producción en masa, se ven compelidas a dar facilidades de pago-
a los compradores, recurriendo al fraccionamiento del precio y a emplear el pac-
to de reserva de propiedad que garantiza el buen resultado de ese Fraccionamien-
to. De este modo puede decirse que la cláusula de reserva de dominio es el alma-
jurídica de la venta a plazos.

Mas la enorme difusión del pacto ha suscitado en la doctrina una-
cierta reacción contraria tanto desde el punto de vista de sus peligros económi-
cos como desde el punto de vista de sus riesgos jurídicos. En el primer aspecto-
se recuerdan los inconvenientes de toda venta a crédito desde el punto de vista-
del consumidor y de la economía nacional. El cliente pudo ser inducido a compras
poco meditadas, en las que frecuentemente mide mal el costo del crédito que se le
concede. La operación puede presentar también peligros para la economía en gene-
ral ya que el crédito equivale a la creación de disponibilidades monetarias y pue-
de acelerar un proceso de inflación. La política de las ventas a crédito se enla-
za así con la política general del crédito.

En Francia se ha abordado desde este punto de vista económico, --
el problema de las ventas a crédito en el decreto del 20 de mayo de 1955. La es-
trecha relación entre este tipo de venta y la política de crédito se describe en
el decreto del 4 de agosto de 1956, según el cual las condiciones del crédito no
pueden sobrepasar el importe y la duración máxima de crédito bancario en aplica-
ción de las decisiones de carácter general del Consejo Nacional de Crédito y de-
las instrucciones del Banco de Francia relativas a la financiación de ventas y -
compras a crédito.

Desde el punto de vista jurídico se indica como inconveniente del
pacto el hecho de que mediante él se debilita la función de publicidad de la po-

sesión ya que ésta se atribuye a quien todavía no es dueño de la cosa comprada; mientras que, por otra parte, el comprador deseoso de entrar en posesión de la cosa sin haberla pagado totalmente queda entregado al arbitrio de condiciones libremente impuestas por el vendedor y que tienen algunas veces carácter leonino. Así, por ejemplo, la pérdida del beneficio del plazo si los pagos no se realizan puntualmente y pérdida de los pagos efectuados.

Naturaleza Jurídica del Pacto de Reserva de Propiedad. La primera cuestión que surge en este punto es la de justificar dentro de un contrato de compra-venta precisamente la exclusión de la finalidad normal de este contrato, es a saber: la transmisión de la propiedad al comprador por consecuencia de la tradición y la dificultad todavía es mayor en aquellos sistemas legislativos, como el francés y el italiano, en los que la propiedad se transmite por el simple consentimiento. Es preciso explicar en virtud de qué mecanismo jurídico la propiedad permanece en el vendedor hasta el completo pago del precio. Para explicarlo, los juristas recurren a los dos mecanismos clásicos de la condición, según que ésta opere suspensiva o resolutoriamente respecto a la adquisición de un derecho. Pero aun calificada la condición como suspensiva o como resolutoria cabe todavía preguntarse si ella afecta a la transmisión de propiedad o afecta incluso a la existencia o a las obligaciones derivadas del contrato. El problema no está resuelto en el derecho positivo español. Pero siguiendo la orientación de las sentencias del Tribunal Supremo Español que estimamos más acertadas, podemos inclinarnos hacia la condición suspensiva que condiciona el paso de propiedad como efecto normal de la compra-venta. El contrato es válido y obliga de un modo incondicional, pero la transmisión de propiedad al comprador está condicionada por el pago total del precio. Si éste no se paga, el vendedor tiene derecho no sólo a la resolución del contrato (art. 1.124 del Código Civil Español), sino a

reclamar la entrega de la cosa como dueño que es de ella (acción reivindicatoria.)

Efecto de la cláusula frente a los contratantes, a) Título de la posesión del comprador.

Es evidente que el comprador no posee a título de dueño como en una compra normal, sino a título de quien aspira a ser dueño. La posesión a título de dueño comenzará en el momento en que el precio haya sido pagado totalmente. Esto no significa que se trate de una posesión en precario, ya que aquí la posesión no depende exclusivamente de la voluntad del transmitente, sino de una condición: el pago del precio, que una vez cumplida obliga al vendedor a pasar por sus efectos. Se trata, en suma, de una expectativa de propiedad caracterizada -- por el hecho de que la transformación de la simple posesión en dominio no depende de la voluntad del transmitente, sino de la voluntad del comprador, puesto que -- acto suyo voluntario es el pago del precio de tal expectativa de derecho, el comprador puede disponer como de un valor patrimonial. Se trata de un derecho en -- evolución, cuya intensidad va creciendo a medida que se pagan los plazos hasta -- convertirse en un derecho pleno de dominio.

b) Consecuencias de la demora en el pago de los plazos. Evidentemente, esta demora representa un incumplimiento de una obligación nacida de un contrato bilateral, y se trata de saber cuáles deben ser las consecuencias jurídicas de ese incumplimiento parcial. La práctica contractual nos ofrece en este punto, dos tipos de cláusulas: una más benigna, que se limita a imponer al comprador la pérdida del beneficio del plazo; y otra más severa que le impone, además, la pérdida de las cantidades ya pagadas.

La primera no ofrecerá reparo siempre que se trate de un incumplimiento de entidad económica bastante para justificar la pérdida del derecho al --

fraccionamiento del precio. El problema habrá que resolverlo en cada caso concreto conforme al principio de la buena fé, y en definitiva serán los tribunales -- los encargados de establecer las limitaciones y moderaciones de pactos, que acaso pueden tener el carácter de leoninos, precisamente para evitar el abuso de estas cláusulas al que están inclinados los vendedores, las leyes extranjeras limitan el alcance de la cláusula atendiendo, cabalmente, a la mayor o menor entidad económica del incumplimiento.

Mayor gravedad tiene la segunda de las cláusulas aludidas, es decir, la que prevé la pérdida para el comprador de los plazos ya pagados. Y la -- gravedad consiste en que ésta cláusula rompe en beneficio del vendedor el mecanismo propio de la rescisión contractual, ya que mientras el comprador queda -- obligado a la restitución de la cosa luego de haber perdido el dinero pagado para adquirirla, el vendedor, consiguientemente queda exonerado de la devolución -- de la parte del precio recibida. Por esta razón las leyes extranjeras declaran -- unánimemente la invalidez de tales cláusulas y restablecen el mecanismo propio -- de la rescisión, sin perjuicio de conceder, por razones de equidad, un derecho -- de indemnización a favor del vendedor por el uso que el comprador ha hecho de la cosa comprada. Pero ya se configure la cláusula como cláusula penal o ya como -- cláusula de indemnización por el uso, será siempre necesario examinar el alcance económico de tal cláusula a fin de moderarlo para evitar abusos. Si se trata de una verdadera cláusula penal. El jurista español Joaquín Garrigues dice: "pode-- mos aplicar el Art. 1154 del Código Español, que autoriza a los tribunales de -- justicia para modificar equitativamente la pena cuando la obligación principal -- hubiera sido en parte o irregularmente cumplida por el deudor". Si se trata de -- una indemnización por el uso de la cosa comprada, es claro que no podremos considerar las cantidades abonadas en concepto de precio como pago de un alquiler, --

puesto que el alquiler suele ser siempre inferior. Los plazos son el precio de la cosa y no el alquiler de esa cosa, y esta naturaleza distinta no puede ser modificada por la mera voluntad del vendedor. De aquí las disposiciones que las leyes extranjeras contienen y a las que anteriormente se aluden y que evitan que el vendedor conserve la totalidad de los plazos abonados por el comprador ni siquiera a título de indemnización por el uso.

c) Transmisión del riesgo y conservación de la cosa.- La presencia del pacto de reserva de dominio no altera las normas ya conocidas sobre transmisión del riesgo.

La razón es que el paso del riesgo no se opera por la transmisión de la propiedad, sino simplemente por el hecho de la puesta a disposición del comprador, y es evidente que también cuando se vende con pacto de reserva de dominio, el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador pasando a la posesión de éste, salvo el Derecho del vendedor a reclamar de nuevo la cosa si el precio no se paga en su totalidad. En esta venta hay, por tanto, puesta a disposición del comprador aunque no haya transmisión de propiedad, y ello basta para la transmisión del riesgo conforme al sistema del Código Civil Español. Si el riesgo pasa al comprador con la simple puesta a disposición, con mayor motivo pasará si el comprador ha tomado posesión de la cosa y la está usando. Algunas cláusulas de reserva de dominio utilizadas en la práctica española, deseosas de asegurar la responsabilidad penal del comprador en caso de que enajene la mercancía antes de haber pagado totalmente su precio, califican durante este tiempo al comprador como depositario de dicha mercancía y al propio tiempo le hacen soportar el caso fortuito. Estas dos tesis son incompatibles entre sí. El depositario no responde del caso fortuito según el texto del artículo 306 del Código C. Español que solo le imputa tal responsabilidad en el caso de malicia o negligencia.-

Claro es que si la cosa fue devuelta al vendedor por consecuencia de la rescisión del contrato, el riesgo volverá a pasar, juntamente con la posesión, a quien recibe la cosa.

Sobre el comprador pesa la obligación de conservar la cosa, porque aunque no se le haya transmitido su propiedad y el comprador corra con el riesgo, en definitiva la cosa sirve de garantía del pago del precio y el vendedor está, por tanto, interesado en la conservación de la misma. De ahí las facultades de vigilancia que normalmente se conceden al vendedor y de ahí también la obligación que suele pesar sobre el comprador de concertar un seguro sobre la cosa comprada para caso de robo, incendio u otros análogos, siendo beneficiario de la póliza precisamente el vendedor en caso de siniestro. (57)

La venta con reserva de propiedad se ha desarrollado modernamente con ocasión del amplio desarrollo del crédito y la industrialización que aumentó el nivel de vida y el poder de adquisición de amplias capas de población. (58)

La venta con reserva de dominio, como su nombre lo indica, está supeditada a una condición suspensiva consistente en que la propiedad de la cosa no se transferirá al comprador, sino hasta que se realice un acontecimiento futuro e incierto, que consiste, según el Código Civil, generalmente, en el pago posterior del precio. Es acontecimiento futuro, ya que se concede un plazo para pagar. El hecho de conceder un término al comprador no le priva a esta modalidad de su carácter de condición, porque el pago mismo en sí es un acontecimiento incierto que podrá realizarse o no. En otras palabras, se trata de una condición suspensiva que debe verificarse dentro de un cierto plazo. Las condiciones suspensivas pueden por su naturaleza, verificarse dentro de un cierto término, o --

(57).- Págs. 381 a 388. Tratado de Derecho Mercantil. Autor Joaquín Garrigues .- Tomo III, Volumen I. Obligaciones y Contratos Mercantiles. Revista de Derecho Mercantil, Madrid, España 1964.

(58).- Pág. 21. Derecho Mercantil, Joaquín Rodríguez Rodríguez, Tomo II, 6a. Edición, Editorial Porrúa, S. A. 1966.

bien, pueden no implicar plazo alguno para su realización, y en ese evento, se necesitará tener la certeza de que la condición ya no se podrá realizar, porque haya una imposibilidad física para ello.

En la venta con reserva de dominio, no sólo cabe la condición suspensiva que fija el legislador, consistente en el pago ulterior del precio sino- que en rigor es posible supeditar la transferencia de la propiedad a cualquier - otro acontecimiento futuro e incierto. El legislador sólo ha reglamentado aque- lla venta en que la transferencia del dominio dependerá del pago del precio, pe- ro dentro de la autonomía de la voluntad, y siguiendo por analogía las reglas generales de las condiciones suspensivas y las particulares de la reserva de domi- nio, puede subordinarse una venta a cualquier otra modalidad de carácter condi- cional suspensivo. (59)

La venta con reserva de dominio permite respecto de terceros, que la modalidad surta efectos siempre y cuando la cláusula aparezca inscrita en el Registro Público de la Propiedad, si se refiere a bienes inmuebles o a muebles - susceptibles de identificación indubitable por marca y número. En cuanto a los - muebles que no pueden identificarse, la reserva de dominio no surte efectos con- tra tercero.

Dice la segunda parte del artículo 2312:

"Cuando los bienes vendidos son de los mencionados, en las frac- ciones I y II del artículo 2310, el pacto de que se trata produce efectos contra tercero, si se inscribe en el Registro Público; -- cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción -- III del artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto-

en esta fracción".

(59).- Págs. 423 a 424, Derecho Civil Mexicano, Tomo Sexto. Contratos de Rafael-
Rojina Villegas, 3a. Edición, Antigua Librería Robredo 1961.

Dicha fracción dice que no surtirá efecto contra tercero la rescisión, y en el caso, la reserva de dominio, cuando se trate de muebles no identificables en forma indubitable. Dice así dicha fracción III del artículo 2310: -- "Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse indubitablemente y que, por lo mismo, su venta no pueda registrarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa -- cláusula no producirá efectos contra tercero de buena fe que hubiere adquirido -- los bienes a que ésta fracción se refiere!" A su vez el artículo 1950 dispone: "La resolución del contrato fundado en falta de pago por parte del adquirente de la propiedad de bienes inmuebles u otro derecho real sobre los mismos, no surtirá -- efecto contra tercero de buena fe, si no se ha estipulado expresamente y ha sido inscrito en el Registro Público en la forma prevenida por la ley".

Se presenta el problema para esta modalidad de determinar si durante el tiempo que está corriendo el plazo para el pago del precio, el vendedor que es aún dueño de la cosa, puede transferir su propiedad a otra persona, o -- bien, si le está prohibida toda enajenación, y en ese caso, si lleva a cabo una venta, qué clase de ineficacia afecta a la operación.

Previene el artículo 2313 que entretanto transcurra el plazo para el pago del precio, el vendedor no puede enajenar la cosa, y que se hará constar en la inscripción relativa, tratándose de inmuebles y de muebles identificables, la reserva de dominio, justamente para que los terceros conozcan la situación -- del bien y sepan que su dueño no puede enajenarlo; es decir, la modalidad no sólo es en protección del vendedor para que conserve la propiedad, sino también -- del comprador, para que se limite al dominio del vendedor y se le restrinja el -- jus abutendi. Como es una disposición prohibitiva, la venta que se haga violando ésta, estará afectada de nulidad absoluta, ya que la ley no ha dispuesto que sea

relativa; pero la prohibición está subordinada al requisito de que la limitación del dominio se haga constar mediante una anotación al margen de la inscripción de propiedad. Si no se cumple este requisito, de tal suerte que el bien aparezca en el Registro Público sin limitación alguna, el tercero que lo adquiriera, no sufrirá las consecuencias de la nulidad. No basta en este caso especial violar un precepto prohibitivo; es menester, además, que la cláusula se inscriba para que tenga su efecto con relación a tercero. La no inscripción no impide que el acto en sí sea ilícito, ya que irfa en contra de una disposición prohibitiva; pero como en la nulidad absoluta el legislador toma en cuenta razones de interés público, y es libre para fijar los grados de ese interés, y bajo qué condiciones puede reputarse violado, se deduce del texto del artículo 2313 que sólo hay lesión a los intereses de tercero, cuando se ha inscrito esa limitación de dominio, al margen de la inscripción de propiedad. Cumplido este requisito, como se trata de una nulidad absoluta, puede impugnarse la operación, por todo aquel que tenga interés jurídico, es decir, no sólo las partes en ese contrato, sino también el -- que compró con anterioridad bajo reserva de dominio puede intentar la nulidad y esta acción no es prescriptible, supuesto que se caracteriza como de nulidad absoluta, ni tampoco puede convalidarse el acto por una ratificación. No cabe hablar de ratificación porque jurídicamente ésta supone purgar el vicio que afectó al contrato o al acto jurídico, y en el caso, ratificar la venta es confirmar el vicio, y no hacerlo desaparecer. (60)

g) Juicio Crítico.

Hagamos, antes de emprender el Juicio Crítico de cada uno de los actos de comercio catalogados en el artículo 75, relacionados con la Compra-Venta Mercantil una observación de carácter general. ¿Cuál es el significado propio

(60).- Págs. 430 a 432. Derecho Civil Mexicano. Tomo Sexto. Contratos, de Rafael Rojina Villegas. 3a. Edición. Antigua Librería Robredo 1961.

de la fórmula "la ley reputa actos de comercio", con que el legislador encabeza la enumeración de que tratamos? ¿Quiso decirnos que sólo presume comerciales los actos que enumera, y entendió que tal presunción puede destruirse mediante prueba en contrario? ¿O debemos tener como definitivo y absoluto el carácter mercantil atribuido a esos actos por la ley? Distingamos: si se trata de las obligaciones a que se refieren las fracciones XX y XXI, su comerciabilidad no tiene más apoyo que el de una presunción iuris tantum; pero en cuanto a las demás categorías de actos, nadie puede impugnar su carácter comercial, establecido de modo incontrastable por la voluntad del legislador. Podemos, pues, sentar que, salvo la excepción antes aludida, la frase de referencia no tiene un valor menos absoluto que esta otra: "son actos de comercio. . ." "Si muchos de ellos no lo son -- por su intrínseca naturaleza económica y el legislador los declaró mercantiles -- únicamente porque así lo quiso, esos actos caerán siempre bajo la disciplina del código, sin que sea admisible prueba alguna ni alegación en contrario.

Si en otros países y bajo el imperio de otras legislaciones ha podido discutirse la cuestión de saber si la enumeración de que tratamos es limitativa o simplemente enunciativa, tal discusión es imposible entre nosotros, ya -- que nuestro código le reconoció francamente a dicha enumeración el carácter enunciativo, que también se llama demostrativo o ejemplificativo. El legislador, en efecto, ha otorgado a los jueces, como se ve por la fracción XXIV, la facultad de declarar mercantiles cualesquiera actos no incluidos en la enumeración legal, si son, a juicio de aquéllos, análogos a los previstos expresamente por el código.

El Maestro Tena opina, de acuerdo con nuestro código, en pro del sistema enunciativo. Aun concediendo que el legislador pudiera recoger en un momento dado todas las manifestaciones de la actividad industrial y mercantil, re-

ducirlas a categorías y formar con todas ellas un catálogo completo de actos de comercio, pronto aparecerían nuevos fenómenos en el inmenso campo del comercio y del industrialismo modernos, como natural resultado de la fuerza eminentemente expansiva y multiforme de esas dos manifestaciones de la actividad humana. Y una de dos cosas: o quedarían fuera de la disciplina del código, contra el propósito del legislador y la incesante evolución de esta rama del derecho, esas nuevas formas de la actividad mercantil, o habría que someter el código a revisiones demasiado frecuentes. En cuanto a la intervención del arbitrio judicial en asuntos que afectan el orden público, no hay medio de evitarla en muchos casos. Bástenos notar que, aun aceptando el criterio más rigurosamente restrictivo en la interpretación de los actos de comercio, siempre tendría que intervenir el arbitrio del juez para apreciar si el ejercicio de tales actos ha sido suficientemente habitual, en términos de conferir al que los practica la calidad de comerciante.

La doctrina y la jurisprudencia de Italia entienden uniformemente que la enumeración de actos de comercio es sólo demostrativa, pues aunque nada dice en este respecto el Código Italiano, los trabajos preparatorios revelan de modo inequívoco que tal fue la mente de la ley. En el informe que presentó al Senado, juntamente con el proyecto del código, decía el ministro Mancini: "He preferido substituir la fórmula "la ley reputa actos de comercio" (a la otra "son actos de comercio") para mejor significar que las disposiciones del artículo 30. (correspondiente al 75 de nuestro código), no obstante su ampliación (las 17 categorías del código de 65 se aumentaron hasta 24 en el actual) son, sin embargo, demostrativas y no limitativas. La ley considera que son actos de comercio aquellos que más comunmente se reconocen como tales, resolviendo al mismo tiempo algunas dudas que hasta hoy han ocurrido con mayor frecuencia en la materia de que se trata. Mas esto no basta para que en la constante evolución de las necesida--

des del comercio y de las formas tan variadas que sus negocios, revisten, merced a la ingeniosa actividad de la industria, quede reservado al prudente arbitrio judicial estimar su íntima naturaleza, y advirtiendo en ellas manifiesta identidad o equivalencia con las condiciones que han determinado al legislador a definir como de naturaleza comercial los actos enumerados en este artículo, declarar asimismo actos de comercio las nuevas formas de referencia, sometiéndolas, por tanto, a la ley y usos mercantiles". (61)

ADQUISICIONES, ENAJENACIONES Y ALQUILERES DE BIENES MUEBLES

En este apartado se comprenden los contratos traslativos de dominio y el arrendamiento que recaigan, precisamente, sobre bienes muebles; a los contratos, se refiere la fracción I, artículo 75, con las palabras: "adquisiciones, enajenaciones y alquileres"; a los bienes, con la inútil y farragosa sinonimia: "mantenimiento, artículos, muebles o mercaderías".

Para la calificación de dichos contratos es característica esencial el propósito de lucro de las partes que intervienen, o cuando menos, de alguna de éstas. Si dicha finalidad no existe en ninguna de las partes estaremos en presencia de actos y contratos regulados por el derecho civil.

Asimismo, la actuación de una sola de las partes con fines especulativos, hace mercantil el contrato para ella y civil para la otra parte, es decir, se trataría de un acto mixto, o unilateralmente mercantil, cuya regulación dependen de la posición del demandado en caso de conflicto; o sea, que si el contrato es mercantil para el demandado, el negocio estaría regulado por las normas sustantivas (si existen) y las procesales contenidas en la legislación mercantil, y viceversa, si el demandado fué quien celebró un contrato civil, por no haber -

(61).- Págs. 55 a 58. Derecho Mercantil Mexicano. Felipe de J. Tena. 4a. Edición Editorial Porrúa, México 1964.

o propósito de lucro, se aplican al contrato las reglas del C. Civ. y del --
go de Procedimientos Civiles. Rige en nuestro derecho el principio, actor --
autur forum rei, establecido por el artículo 1050 del C. Co.

Por especulación comercial, u "objeto directo y preferente de tra--
ficar", que es la expresión equivalente usada por el artículo 371 del C. Co., al
definir las compraventas mercantiles, debe entenderse el propósito de lucro en --
su sentido más amplio; es decir, tanto el deseo de obtener una ganancia o un pro--
vecho con la adquisición, enajenación o alquiler realizados, como el servir la --
cosa o las cosas muebles que se adquieren para el propósito económico y comercial
(especulativo) de la negociación comercial. En los contratos traslativos, ésta --
finalidad lucrativa se manifiesta, generalmente, en la adquisición para revender
o en la reventa sucesiva, y tanto el C. Co. Francés (art. 632, párrafo 1o.) como
el C. Co. Italiano de 1882 (art. 3o., núms. I y II) no hablan de especulación o--
de lucro, sino de revender y de reventa. Sin embargo, puede adquirirse la cosa,--
no con la intención de revenderla, sino de alquilarla lucrativamente o de utili--
zarla en las finalidades especulativas, de tráfico, de la negociación comercial--
relativa, y también en estos casos la adquisición y el arrendamiento tendrían ca--
rácter comercial; por ello, es más propia la expresión que usa nuestra ley: pro--
pósito de especulación comercial.

El carácter mercantil del acto se atribuye independientemente de--
que se obtenga el lucro al enajenar o alquilar la cosa posteriormente; basta la--
intención, el propósito con que se adquiriera, se enajene o se alquile, para cali--
ficar de mercantil al contrato respectivo, igualmente, puede adquirirse con in--
tención de enajenar la cosa y después cambiar de opinión el adquirente, conser--
vándola, sin que esto obste para calificar de mercantil la adquisición realiza--
da. El propósito de lucro, como dice la doctrina, debe ser contemporáneo a la --

ejecución del acto, "de donde resulta que el acto sigue siendo comercial aunque el comprador se valga más tarde de las cosas compradas para su propio uso, y por el contrario, no adquiere el carácter comercial aunque el comprador revenda posteriormente las cosas que compra para su uso particular"; y debe también ser principal, o sea, consustancial al acto, es decir, que se adquiriera la cosa para lucrar con ella, ya sea revendiéndola o alquilándola, pero en el mismo estado que se adquirió, o después de trabajada o labrada, sin que la cosa misma cambie, como sucedería con un trozo de madera que el ebanista convierte en un cofre, o con la hoja de tabaco que el obrero enrolla y vuelve cigarro, casos éstos en los que, como dice VIVANTE, hay transformación de la mercancía en otra distinta y no nos hallamos dentro de lo previsto por la norma que supone la reventa de la misma cosa comprada, si bien puede ser trabajada o puesta en obra.

La intención de lucro por el otro contratante al tiempo de celebrar el contrato no debe ser necesariamente conocida, basta que la conozca posteriormente y que, en caso de conflicto, pruebe su existencia ante el juez, por cualquier medio; pero, como indica nuestra jurisprudencia, no es prueba suficiente del propósito de lucro el hecho de que al revender se obtenga un mayor precio que el que fué pagado por la cosa; se requiere probar que se adquirió la cosa para obtener un mayor precio mediante su enajenación o alquiler.

La calificación comercial a que ésta fracción I se refiere, puede recaer sobre un acto aislado o sobre múltiples contratos celebrados entre comerciantes, o por un particular y un comerciante, o entre particulares. Sin embargo, en tanto que el propósito de especular se presume respecto a los comerciantes establecidos que adquieren artículos para su negociación, o que los enajenan de ella, debe ser probada respecto a los particulares, y aun respecto a comerciantes por lo que se refiere a productos del todo distintos a los de su giro. (62)

(62).--Págs. 116 a 119. Tratado de Derecho Mercantil. Volumen I, Jorge Barrera -- Graf. Editorial Porrúa, S. A. Méx., D. F. 1957.

Con fórmula feliz, el legislador mexicano no habla (como su modelo, el Código Italiano de 1882) de compras, sino que usa una palabra de mayor denotación: adquisiciones. Así, no sólo la compra puede ser mercantil, sino también la permuta, e incluso la donación (v. gr.: adquisición gratuita de cascajo, para -- venderlo con el consiguiente beneficio); y también es comercial el arrendamiento de muebles con el propósito de subarrendarlos. (63)

En este punto superó nuestro Código al Italiano que le sirvió de modelo. "La ley reputa actos de comercio, dice este ordenamiento, las compras de frutos o de mercancías para revenderlas, sea en estado natural, sea después de -- trabajadas y labradas, o aunque sólo sea para darlas en arrendamiento. . . ; las ventas de frutos, las ventas o arrendamientos de mercancías, en su estado natu-- ral o trabajadas. . . , cuando la adquisición se haya hecho con ánimo de reven-- derlas o alquilarlas". Preocupado el legislador italiano (lo mismo que la mayor-- parte de los extranjeros) con el contrato que más a menudo se celebra, con el -- que es el alma del comercio, se olvidó de que hay otras formas de adquisición di versas de la compra y de que los actos de transmisión también pueden consistir -- en operaciones que no son ni ventas ni arrendamientos. (64)

Conforme a la fracción II, son actos de comercio, "las compras y-- ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación-- comercial".

El inmenso prestigio de Ulpiano mantuvo, hasta a mediados del si-- glo XIX, fuera del círculo de la controversia la no comerciabilidad de los inmue bles. *Mercis appellatio ad res mobiles tantum pertinet*, había dicho el segundo -- jurisconsulto de Roma, y apenas si un escritor italiano del siglo XVI, Stracca,-

(63).- Pág. 62. Derecho Mercantil. Introducción y Conceptos Fundamentales, Socie-- dades. X Edición, Editorial Porrúa, 1968. Roberto L. Mantilla Molina.

(64).- Pág. 63. Derecho Mercantil Mexicano. Felipe de J. Tena, Editorial Porrúa, S. A., Méx. 1964.

sustrayéndose al influjo que ejercía representante tan egregio de la ciencia jurídica romana, osó contradecir su pensamiento. Todo el mundo juzgaba inadmisibles que los bienes inmuebles pudiesen ser objeto de operaciones comerciales, y para no citar más que un ejemplo, mencionaremos a los redactores del Código Civil Francés, para quienes la distinción de los bienes en muebles y en inmuebles correspondía a la de las cosas comerciales y civiles. Así lo expresó Portalis, el miembro más distinguido de la comisión codificadora, en su discurso preliminar sobre el Código Napoleón. He aquí sus palabras: "la distinción de los bienes inmuebles y muebles nos da la idea de las cosas propiamente civiles y de las cosas comerciales. Los segundos son del dominio del comercio; los primeros son particularmente del resorte de la ley civil". Claro está que esta idea dominaba también en la mente de los redactores del Código de Comercio y que si éstos no llegaron a traducirla en un precepto legal, como lo hizo más tarde el Código de Alemania, fue seguramente porque a nadie podía ocurrírsele lo contrario.

La primera voz que resonó en Francia en pro de la comerciabilidad de los inmuebles, fue, al decir de Vidari, la de Troplong, a quien siguieron Beslay, Garsonnet, Demangeat, Ruben de Couder, Lyon Caen y Renault y algunos otros. Pero estas son voces aisladas, pues "la opinión dominante, así en la doctrina, como en la jurisprudencia, dice Thaller, es la de que son civiles las especulaciones sobre inmuebles, que no entran, por lo tanto, en los términos del artículo 632, ni confieren a quien las practica la calidad de comerciante".

Italia acogió con notoria simpatía la nueva doctrina, hasta el punto de proclamar abiertamente en su código que son actos de comercio "las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con propósito de especulación comercial," y nuestro legislador hizo suyo felizmente este criterio, que es para nosotros el científico, reproduciendo literalmente ese precepto en la fracción -

II del artículo 75.

Dos son las principales objeciones que contra ésta tesis se formulan. Se dice, en primer lugar, que como los inmuebles no pueden transportarse, - tampoco pueden circular. Ahora bien, las cosas que no pueden ser objeto de circulación, tampoco pueden serlo del comercio, cuyo fin esencial es justamente la circulación de los bienes. A lo cual respondemos que la circulación de los bienes no requiere de modo necesario el que éstos puedan físicamente transportar--se.

En la institución de los Almacenes Generales de Depósito, vemos - que las mercancías en ellos depositadas pueden ser objeto de innumerables tran--sacciones, de inmensa circulación, sin que nadie las mueva de su lugar ni las - toque siquiera, bastando para que pasen de un patrimonio a otro, el simple endoso del certificado de depósito, esto es, del título que las representa. Este -- ejemplo bastará para justificar la exactitud de nuestro aserto: la circulación--de un bien no presupone necesariamente que pueda llevarse de un lugar a otro. - Precisamente entre los progresos realizados por la incesante evolución del co--mercio se cuenta el de inmovilizar, sin perjuicio de su más rápida circulación, y antes para favorecerla, la mercancía mueble, ya que por ese medio se evitan - los gastos, los riesgos, las pérdidas de tiempo y las molestias del transporte.

La objeción a que nos referimos es hija de una confusión de ideas. La palabra circulación, como tantas otras de que se sirve el lenguaje de la ciencia, tiene dos acepciones: la vulgar y la técnica, que es la económica. La circulación, tal como la entienden los economistas, es el movimiento de las mercan--cías al pasar de un patrimonio a otro, es la transmisión del derecho de propie--dad o de goce, de una persona en favor de otra. De esa circulación, de esa movilidad económica, son perfectamente susceptibles los inmuebles, y así lo entendió la ley de desamortización expedida por el Presidente Comonfort en 25 de junio de

1856. ¿Pues qué se propuso esa ley sino lanzar a la circulación económica la propiedad inmueble de la República, en su mayor parte vinculada en las manos de las comunidades civiles y religiosas, haciendo posible su transmisión a nuevos poseedores?

Objétase también que la transferencia de la propiedad raíz está - sujeta para su validez a requisitos y formalidades que en manera alguna se comparan con la prontitud y celeridad propias de las operaciones comerciales. "Confúndese aquí, responderemos con los señores Lyon-Caen y Renault, lo que es de la naturaleza de la comerciabilidad con lo que es de esencia; indudablemente que -- los actos mercantiles son de ordinario muy sencillos, muy fáciles de realizar; -- la transmisión de las mercancías se opera sin formalidades, su precio se estima-fácilmente; pero ningún texto nos dice que estos caracteres miren a la esencia -- de los actos de comercio".

Por lo demás, habría que ver si ese especial empeño de proteger -- la propiedad inmueble, sometiendo los actos jurídicos que sobre ella versan, a -- las formas solemnes y embarazosas establecidas por la ley civil, no es, como dice Bolaffio, sino una reliquia de prejuicios de origen político, propios de so--ciedades y civilizaciones ya remotas y que están en contradicción con las nuevas condiciones económicas y civiles de las sociedades modernas.

No hay entre los elementos constitutivos del acto de comercio, según la noción científica que de él hemos expuesto, ninguno que se oponga a que -- tenga por objeto un bien inmueble. Los hechos mismos confirman la exactitud de -- este aserto, puesto que en ciertas épocas y en ciertos lugares este género de especulación ha tenido manifestaciones muy vivas, llegando hasta absorber la actividad de compañías y particulares que la consagran a la compra de terrenos para-reverderlos ya sea en bloque, o bien en parcelas, que hacen más fácil la venta y

más segura la ganancia. ¿Y qué falta a operaciones de esta índole para no llamar las mercantiles, y comerciantes a los que habitualmente las practican?

Viniendo ahora a la exégesis de lo dicho, debemos observar desde luego, que, a diferencia de la fracción I, la II habla sólo de compras y ventas, y no de toda clase de adquisiciones y enajenaciones, como tampoco de arrendamientos. ¿Deberemos, pues, tener como civil la adquisición de un inmueble hecha en virtud de una permuta, aun cuando esa adquisición vaya exclusivamente encaminada a la obtención de un lucro mediante la reventa? ¿Habremos de decir lo mismo respecto del contrato de arrendamiento, inspirelo o no un propósito de especulación comercial?

No hay ninguna razón para que el legislador haya limitado el carácter mercantil a sólo las compras y reventas. Si la compra es comercial, lo será también, por un motivo idéntico, la permuta que sirve de medio para adquirir un inmueble destinado a una enajenación posterior. ¿Qué otra cosa es la venta -- sino una permuta perfeccionada? Precisamente por esta analogía tan completa, y -- teniendo en cuenta que la enumeración de los actos de comercio es puramente enunciativa, autores muy respetables, como Vivante y Vidari, sostienen que la comerciabilidad reconocida por la fracción II comprende también, tanto como la I, toda suerte de actos de adquisición y enajenación, así como los de arrendamiento.

Nosotros nos adherimos al parecer de Bolaffio, quien tiene por -- inaplicable en esta materia el principio de analogía invocado por aquellos autores. No negamos que exista esa analogía perfecta en los casos de que se trata; -- pero el principio analógico, cuya aplicación consiente y aún prescribe la fracción XXIV del artículo 75, no tiene cabida en todos aquellos casos en que el legislador, con razón o sin ella, lo ha hecho inaplicable. ¿Y quién no ve que el -- legislador ha rechazado, implícita, pero incuestionablemente, la admisión de ese

principio desde el momento en que ha restringido las operaciones mercantiles sobre inmuebles únicamente a las adquisiciones por medio de compras y a las enajenaciones por medio de ventas? La intención del legislador es tanto más clara y evidente, cuanto que la fracción restrictiva viene inmediatamente después de la I, formando notable contraste con la misma, mucho más amplia y extensiva.

"La innovación introducida en la fracción que estudiamos es de --
ius singulare, dice Bolaffio. Si con respecto a los bienes muebles la ley colocó el arrendamiento en la misma línea que la reventa, no es ilícito, dentro de la --
norma excepcional relativa a los inmuebles, crear, mediante una argumentación --
analógica que supone la insuficiencia de la regla, la misma situación jurídica --
para los muebles que para los inmuebles, tan sólo porque se trata de operaciones que tienen idéntica finalidad económica".

Si de la fracción II están excluidas las adquisiciones y enajenaciones de bienes inmuebles, distintas de las compras y reventas, con mayor razón lo estarán las compras para arrendar, así como los arrendamientos y subarrendamientos, ya que sobre todas estas operaciones el silencio del legislador es absoluto. No creemos que en el orden teórico de los principios haya alguno que se --
oponga a la comerciabilidad de tales actos. Si el propósito de especulación hace mercantil una compra, independientemente de la naturaleza mueble o inmueble de --
su objeto, no sabemos por qué no haya de aplicarse igual criterio a las operaciones de que aquí tratamos. Supongamos que una sociedad se constituye con el fin --
de comprar terrenos adyacentes a una ciudad, dividirlos en lotes, construir en --
éstos habitaciones y darlos en arrendamiento; o que una persona toma en arrendamiento una finca urbana para establecer en ella una casa de huéspedes y lucrar --
mediante el subarriendo de sus departamentos. Dentro del sistema mismo de nuestro código, ¿qué falta a todas esas operaciones para no considerarlas mercanti--

les?

Pero si esto es verdad *in iure condendo*, no lo es *in iure cóndi-*to, y en presencia de los términos en que a duras penas, y con la tímidez con -- que suele acogerse toda novedad, aparece redactada la fracción II, no podemos admitir la comerciabilidad de las operaciones sobre inmuebles, sino ciñéndola es--trictamente a las compras y reventas de que ese inciso nos habla. (65)

Por lo que ve a la fracción III, las compras y ventas de acciones y obligaciones de sociedades mercantiles son actos de comercio, pues así las acciones como las obligaciones son títulos de crédito. Pero no lo son las porcio--nes de las sociedades mercantiles, por más que las compras y ventas que sobre -- ellas versan también deben tenerse como actos de comercio por un motivo distin--to. En efecto, las porciones y acciones de que nos habla la fracción III, son -- las partes que en el capital de las sociedades corresponden a los socios de las -- mismas en razón de sus aportaciones. Tales partes se denominan especialmente por -- ciones o cuotas, cuando la sociedad es de capitales. Muy diversa es la noción de obligaciones. Las sociedades anónimas necesitan a las veces aumentar sus recur--sos, ya porque quieran imprimir mayor desarrollo a sus negocios, o bien porque -- hayan sufrido pérdidas. Para llegar a este fin, tienen dos caminos: o aumentar -- el capital social creando nuevas acciones, o recurrir al préstamo. Si la socie--dad prefiere este segundo medio, no se dirige por lo común a una o varias perso--nas, de antemano determinadas, en solicitud de los fondos que necesita; como és--tos importan casi siempre una suma considerable, se dirige al público emitiendo -- títulos, como antes emitiera acciones para la constitución del primitivo capital. El importe del préstamo solicitado se divide en una gran cantidad de fracciones--

(65).- Págs. de 69 a la 73. Derecho Mercantil Mexicano, Felipe de J. Tena. Editorial Porrúa, S. A., México, 1964.

iguales, y se invita a cualquiera persona para que preste, una o más veces, la suma representada por cada una de aquéllas. Los derechos que corresponden a los prestamistas (obligacionistas) a consecuencia de un préstamo realizado en esa forma, se consigna en un título de crédito que se llama obligación. Así lo declara el artículo 208 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, concebido en esta forma: "Las sociedades anónimas pueden emitir obligaciones que representen la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora". Pero las porciones o cuotas no son títulos de crédito. Al contrario, su propia naturaleza se opone a que lo sean, por ser de suyo personales y por ende intransmisibles, como lo exige la índole de las sociedades de personas. Para que su titular pueda cederlas, necesita contar con el consentimiento de todos los socios, salvo que el contrato social dispusiera otra cosa (artículo 31 de la Ley de Sociedades Mercantiles). Así es que el carácter mercantil de las compras y ventas de dichas cuotas o porciones no pueden fundarse en las consideraciones que hemos hecho respecto de los títulos de crédito. A su tiempo veremos cómo se justifica su comerciabilidad. (66)

La Enajenación de Productos Agrícolas

Tradicionalmente, la materia agraria, en su acepción más lata, ha sido ajena al derecho comercial, correspondiendo su regulación al derecho civil, o bien, a una nueva rama autónoma, el derecho agrario. No obstante, el artículo 75 del C. Co., en su fracción XXIII, reputa como acto de comercio "la enajenación que el propietario o el cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo".

Tanto el Código de Comercio Francés (art. 638) como el italiano recién derogado (art. 5o.) disponen, precisa y literalmente, lo contrario que es (66).- Pág. 60 a 61. Derecho Mercantil. Felipe de J. Tena. Editorial Porrúa, S. A., México, 1964.

ta curiosa y desconcertante fracción XXIII; es cierto que desde hace más de sesenta años se han querido incluir entre las empresas comerciales aquellas de carácter agrícola que se organicen con grandes capitales y se destinen al cultivo del campo o al desarrollo de la ganadería, pero no es esto lo que nuestra ley indica, sino que ella establece el carácter comercial de todas las ventas que se realicen por quien no especula comercialmente, como es el agricultor, solución que es contraria a la que el mismo artículo 75 establece en sus dos primeras fracciones.

Pero, además de contrariar las dos primeras fracciones del artículo 75, la fracción XXIII es también contraria a nuestra tradición jurídica representada por los dos códigos anteriores, el de 1854 y el de 1884. Aquél, sólo establecía el carácter mercantil de la compra (no de la venta) de frutos, "que se hace con el determinado objeto de lucrar luego el comprador . . . en lo mismo que ha comprado" (art. 218), y el Código de 84, más claramente, establecía en su artículo 14: "No se consideran actos mercantiles: I. Las ventas que hagan los ganaderos de sus ganados, y los labradores de sus cosechas; a no ser que las verifiquen permanentemente en un establecimiento que abran al efecto".

A pesar de estos antecedentes, podría pensarse que la fracción XXIII modificó sustancialmente el carácter de estas compraventas de productos agrícolas, para considerarlas como comerciales, a partir de la vigencia de nuestro Código de Comercio; no creemos que esta conclusión pueda admitirse ante la limitación constitucional consignada en la fracción X del artículo 73 de nuestra Carta Magna, que sólo atribuye competencia al legislador federal en las materias que consigna (hidrocarburos, minería . . . comercio . . .) y que deja, todas las que no incluye, a las legislaturas de los Estados; es decir, a las leyes que dicten éstos sobre las materias no reservadas expresamente a la Federación.

Ahora bien, es evidente que las ventas que los agricultores hagan directamente de los productos de su finca o de su cultivo no constituyen materia de comercio, cualquiera que sea la amplitud y el contenido de este concepto, razón por la cual tenemos que concluir que el texto de la fracción XXIII del artículo 75 es contrario al de la fracción X del artículo 73 de la Constitución Federal, y por ello, que la disposición relativa es nula.

Prueba del carácter exótico de la norma que se analiza es que ninguna disposición del C. Co. referente a la compraventa mercantil (arts. 371 a -- 387) se refiere a la venta de los productos agrícolas, y que la única norma del C. Co. de la que se desprende el carácter comercial de las compraventas de los frutos de una finca (art. 4o.), requiere el establecimiento por parte del labrador de un almacén o de una tienda, respecto al cual dicho agricultor sería considerado como comerciante por realizar los actos de comercio comprendidos en la -- fracción I del artículo 75, y no los comprendidos en la fracción XXIII.

Contrariamente, el Código Civil del Distrito y Territorios Federales de 1928 (art. 2256), y con él los múltiples códigos de los Estados que lo copian, regula la venta de frutos y cereales, lo cual resultaría incomprensible de ser esta una operación mercantil, máxime si se considera que la vigencia de dichos códigos civiles es muy posterior a la del Código de Comercio. (67)

(67).- Págs. 110 a 112. Tratado de Derecho Mercantil. Volumen I; Jorge Barrera - Graf. Editorial Porrúa, S. A., México, D. F., 1957.

CONCLUSIONES

La propagación de la compra-venta con reserva de dominio es asombrosa en todo el mundo moderno occidental, al permitir a las clases modestas, - el acceso inmediato a los bienes, sin necesidad del desembolso total e inmediato de su precio. Por otra parte, las empresas de fabricación, en constante pugna para dar salida a sus productos, dentro de un mercado sometido a la presión incesante de la producción en masa, se ven forzadas a dar facilidades de pago a los compradores, acudiendo al fraccionamiento del precio y a emplear el contrato de compra-venta con reserva de dominio que garantiza el buen resultado de -- ese fraccionamiento.

El artículo 2311 del Código Civil del Distrito y Territorios Federales estipula: "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".

Del tenor de este artículo y tomando en consideración que el artículo 2315 reputa al comprador como arrendatario, se ha ensayado en el texto, de los contratos la siguiente cláusula para ajustarla en los términos precisos del artículo 2311: "Se estipula que el comprador, conforme al artículo 2315, será - arrendatario; que si no paga determinado número de rentas, no adquirirá la pro-

piedad, en tanto que si las cubre si se le transmitirá el dominio; en la circunstancia de que hubiese entregado cierto número de rentas y no salde la totalidad de ellas, de antemano se acuerda en que esas rentas sirvan de resarcimiento en los términos del artículo 2311, por el demérito de la cosa y por el alquiler de la misma, de tal suerte que el comprador está conforme en perder las prestaciones que hubiese entregado, no a título de precio, sino a título de una reparación por el demérito y el alquiler.

¿Tendrá validez esta cláusula desde el punto de vista de la equidad y de la finalidad que se propuso el legislador al señalar en la parte final del artículo 2311 que "las convenciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las expresadas, serán nulas"? Ello está sujeto, al número de rentas que hubiese dado el comprador, seguramente que si sólo entrega la primera renta, el vendedor no quedara compensado; habrá tenido los perjuicios consiguientes a una venta que no se pudo efectuar y el comprador habrá demeritado la cosa en tal forma, por el solo hecho de haberla usado cierto tiempo, que el pago del abono inicial no le vendría a resarcir los daños que hubiere padecido el vendedor; pero supónganse que paga hasta la penúltima prestación, y que incide en mora en la última, evidentemente que en este caso sería injusto que el vendedor recobrase la cosa, y se quedara con todas las prestaciones pagadas, a título de reparación.

También en relación con este mismo artículo 2311, "le demandan al comprador por el uso de la cosa adquirida, el pago de un alquiler o renta que fijaran peritos", estos últimos son designados por las partes en el texto del contrato, aunque la realidad sea otra como en el caso de la compra de automóviles, que si el comprador no acepta el perito designado por el vendedor en el texto del contrato cuya designación no es realmente convenida, no le venden el-

coche; por lo tanto existe una presión por parte del vendedor para que el comprador acepte el perito designado verdaderamente por el vendedor, aunque en el contrato se estipule que sean las partes las que lo designan.

Con el fin de que a ninguna de las partes, en el caso antes citado la compradora se le causen mayores daños, al condenársele a que cubra prestaciones demasiado elevadas, estimo conveniente que se reforme el Código Civil y el de Procedimientos Civiles y la Ley Orgánica de los Tribunales de Justicia -- del Fuero Común del Distrito y Territorios Federales, a fin de que los peritos sean designados, de los incluidos en la lista de los peritos valuadores judiciales del Tribunal Superior de Justicia, por que siempre rendirán sus peritajes - apegados a estricto derecho y de acuerdo a los principios generales de derecho.

La condición no puede coartar la libertad de la persona ni implicar una renuncia de sus derechos fundamentales, ni tampoco ser ilícita, ni contraria a las buenas costumbres. Cuando la condición viola los derechos fundamentales de la persona y particularmente su derecho de libertad se reputa como ilícita, así como cuando va en contra de las leyes de orden público o de las buenas costumbres. También la condición debe ser posible, y con esos datos podemos ya estipular como modalidad en la compra venta con reserva de dominio cualquier acontecimiento futuro o incierto.

Art. 1839 Código Civil del Distrito y Territorios Federales. "Los contratantes pueden poner las cláusulas que crean convenientes; pero las que se refieran a requisitos esenciales del contrato o sean consecuencias de su naturaleza ordinaria, se tendrán por puestas aunque no se expresen, a no ser que las segundas sean renunciadas en los casos y términos permitidos por la ley".

Las segundas cláusulas a que se refiere este artículo son las naturales, es decir, aquellas que son consecuencia de la naturaleza ordinaria del

contrato, y como sólo permite que estas sean renunciadas en la forma y términos previstos por la ley esto es conforme a las reglas estipuladas en los artículos 6, 7 y 8 se infiere de aquí que las cláusulas esenciales por un precepto expreso de nuestro código, no pueden alterarse.

El art. 8 del Código Civil del Distrito y Territorios Federales - preceptúa: "Los actos ejecutados contra el tenor de las leyes prohibitivas o de interés público serán nulos, excepto en los casos en que la ley ordene lo contrario". Hago alusión al artículo antes citado en relación al último párrafo -- del artículo 2311 que a la letra dice: "Las convenciones que impongan al comprador, obligaciones más onerosas que las expresadas, serán nulas". Por lo tanto - considero que cuando lo convenido sea oneroso para el comprador como en el caso citado con anterioridad respecto a las ventas de automóviles será nulo por ir - contra el sentido de las leyes prohibitivas.

Artículo 2315, "En la compra-venta con reserva de dominio mientras que no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa será considerado como arrendatario de la misma,

Haciendo un análisis de este artículo considero, que mientras se paga el precio, la posesión no es en concepto de arrendatario, sino de propietario condicional, pues únicamente para el fin de definir las consecuencias de la rescisión del contrato, es que la ley señala que se le tenga como arrendatario. De no interpretarse así carecería de sentido y de aplicación el mencionado precepto. Una recta interpretación de tal precepto conduce a aceptar que son de -- asimilarse las respectivas figuras de arrendatario y de comprador en el contrato de que se viene hablando en todo aquello que no llegue a significar una desnaturalización del Contrato de Compra-venta, o sea que no afecte las cláusulas esenciales del mismo. Dice Pothier que "hay cláusulas esenciales, materiales y-

accidentales" las primeras aunque no se pongan o se renuncien se tendrán por --
puestas, las segundas se podrán renunciar en los casos previstos por la ley, y--
las terceras se podrán renunciar cuando las partes quieran. Son esenciales las--
que contienen los elementos de esencia del acto jurídico que se pretende otor--
gar, por tanto, sin éstos, no llegará a existir. Son naturales aquéllas que sin
referirse a elemento esencial alguno del contrato forman parte del mismo, por -
convenirlo las partes, en consecuencia se pueden eliminar del contrato. Son ac-
cidentales las que no son ni esenciales ni naturales, y figuran en el contrato,
únicamente, a merced de la voluntad de las partes.

Afirmo que nuestro legislador no fué atinado en algunos de los ar-
tículos antes referidos, pero de todas maneras es digna de aplaudirse por lo me
nos, la inclusión de la referida modalidad en el contrato tantas veces citado -
la que vino a dar solución a multitud de problemas planteados con anterioridad-
al Código Civil de 1928; los que desde entonces exigían una reglamentación jur
dica más aceptable.

BIBLIOGRAFIA

- ASCARELLI TULLIO. Derecho Mercantil. Porrúa Hnos. y Cía. Méx., D.F. 1940.
- BARRERA GRAFT JORGE. Tratado de Derecho Mercantil, Volumen I. Editorial Porrúa, S. A., Méx., D. F. 1957.
- BORJA SORIANO MANUEL. Teoría General de las Obligaciones. Tomo I, - 5a. Edición Editorial Porrúa. México, 1966.
- CASTAN TOBEÑAS JOSE. Derecho Civil Español Común y Foral. Tomo II, - Volumen II, 4a. Edición. Editorial Reus, Madrid, España.
- COLIN Y CAPITANT. Curso Elemental de Derecho Civil, Tomo III, Madrid, España, 1925.
- DE PINA VARA RAFAEL. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. Editorial Porrúa, S. A., México, D. F., 1967.
- DEGNI FRANCISCO. La Compraventa. Revista de Derecho Privado, Madrid, España, 1957.
- ENNECERUS L., KIPP. WOLFF. Derecho de Cosas, Tomo III - Volumen I.- Barcelona, España, 1936.
- GARRIGUES JOAQUIN. Tratado de Derecho Mercantil. Tomo III, Volumen I. Obligaciones y Contratos Mercantiles, Revista de Derecho Mercantil. Madrid, España, 1964.
- GASCA CESAR. La Compraventa Civil y Comercial. Volumen I, Madrid, España. 1931.
- IGLESIAS JUAN. Derecho Romano. Ediciones Ariel. Barcelona, España, 1965.
- MANTILLA MOLINA ROBERTO L. Derecho Mercantil. Introducción y Conceptos Fundamentales, Sociedades. X Edición. Editorial Porrúa 1968.
- MARGADANT GUILLERMO F. Derecho Romano. Editorial Esfinge. Méx. 1968.
- MATEOS ALARCON MANUEL. Estudios Sobre el Código Civil del Distrito Federal, promulgado en 1870, con anotaciones relativas a las reformas introducidas por el Código de 1884, Tomo V. Imprenta de Díaz de León, Sucs., S. A. México, 1896.

PEÑA GUZMAN LUIS ALBERTO, Derecho Romano, Editorial Tea, Argentina, 1966.

POTHIER ROBERTO, Tratado de la Compra y Venta, Barcelona, España, 1841.

PUIG PEÑA FEDERICO, Compendio de Derecho Civil Español, Tomo III, Volumen I, Ediciones Nauta, S. A. Barcelona España, 1966.

RIPERT GEORGES Y JEAN BOULANGER, Tratado de Derecho Civil Francés--según el Tratado de Planiol, Ediciones la Ley, Argentina, 1965.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ JOAQUIN, Derecho Mercantil, Tomo II, 6a. Edición, Editorial Porrúa, S. A. México, D. F., 1966.

ROJINA VILLEGAS RAFAEL, Derecho Civil Contratos, Tomo I, Editorial Jus, México, 1944.

ROJINA VILLEGAS RAFAEL, Derecho Civil Mexicano, Contratos, Tomo --VI, 3a. Edición Antigua Librería Robredo, 1961.

SOHM RODOLFO, Instituciones de Derecho Privado Romano, Madrid, España, 1928.

TENA FELIPE DE J. Derecho Mercantil Mexicano, 4a. Edición, Editorial Porrúa, México, 1964.

VON THUR, Tratado de las Obligaciones, Tomo I, Editorial Reus, Madrid, España, 1934.

Códigos

Código Civil de 1884 del Distrito Federal.

Código Civil Argentino.

Código Civil de 1928 del Distrito y Territorios Federales.

Código de Comercio de 1889.