

410



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"CAMPUS ARAGÓN"

LA COMPRAVENTA DE COSA AJENA

TESIS

Que para optar por el título de
LICENCIADO EN DERECHO

Presenta

IGNACIO RODRÍGUEZ PÉREZ

290198

San Juan de Aragón

Octubre del 2000.



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 DIOS:

Porque a través de mi vida
Siempre ha estado a mi lado en momentos difíciles,
Levantándome de las caídas y haciendo las cargas
Más ligeras, para que concluyera mi formación
Profesional.

A MIS PADRES:

**IGNACIO RODRIGUEZ MUNTVE Y
RAQUEL PEREZ CAMPOS.**

Por darme la vida, comprensión, apoyo tanto
Moral como económico, por guiarme por el
Camino del bien, de la honestidad e inculcarme
Valores como ser humano.

A MIS HERMANOS:

RAQUEL, CECILIA Y ERNESTO.

Por darme su Amor de hermanos y estar conmigo
durante la infancia y juventud soportando y
aguantando todas mis travesuras.

A MI SOBRINO:

VICTOR RODRIGUEZ PEREZ. (POLLITO)

Por su cariño y porque al verlo sonreír
Se me olvidan los problemas de adulto.

A MI ASESOR DE TESIS:

LIC. JUAN JESÚS JUEREZ ROJAS:

Por brindarme su amistad incondicional,
Por guiarme durante este trabajo de tesis,
Con paciencia y dedicación, sin esperar
Recompensa alguna, convencido de que Dios
Se la tiene reservada.

A MIS AMIGOS:

Quines durante el trayecto de mi vida me
Enseñaron que los amigos están con uno en
Las buenas y en las malas, para levantarme en las
Caídas y aplaudirme en los éxitos, muy
Especialmente a ustedes JOSE GILBERTO CHAVEZ MORA,
JUAN JOSE ELIZALDE MEJIA, ELEAZAR ORTIZ CRUZ Y
RUBEN ORTEGA ACOSTA.

ADOLFO RANGEL GONZALEZ

Por sus consejos en momentos difíciles y
De depresión en mi vida, por darme ánimo
Para salir adelante y afrontar los problemas
Con gallardía y coraje

A MIS COMPADRES:

URIEL ARMANDO HERNANDEZ HERNANDEZ

Por brindarme una amistad sincera y de
Respeto, ser mi confidente en sucesos que la vida
Nos va regalando y en ocasiones hay que tomar
Decisiones, por su apoyo y por regalarme su
Experiencia que es la base de mi fortalecimiento

VICENTE FRANCISCO HERNANDEZ ARENAS

Mi amigo, mi socio, mi hermano, te agradezco
Tu apoyo incondicional, no hay más palabras para ti

A MIS TIOS:

MARIO BARRERA PEREZ Y EVELIA RODRIGUEZ DE BARRERA.

Por brindarme su casa como si fuera mía,
Los quiero y los respeto mucho, aunque a veces no
Lo demuestre, pero siempre están en mis oraciones

A MIS ABUELOS:

ERNESTO PEREZ HEREDIA (Q.E.P.D.)

SOLEDAD PEREZ CAMPOS (Q.E.P.D.)

JOSE DE LA LUZ RODRIGUEZ PANGROEZZI.

ELOISA M'UNIVE DEL CASTILLO

Por sus muchos cuidados cuando era pequeño
Y que lo único que me dieron fue regalarme AMOR
Sentimiento que no se puede pagar más que regalándolo
De igual forma.

A MIS PADRINOS:

REFUGIO VAZQUEZ PEREZ Y CARMEN MARTINEZ DE VAZQUEZ.

Por su sabiduría y palabras de aliento para salir
Adelante, con su ejemplo de dedicación al trabajo.

A MI AMIGA:

LIC. MONICA ARVIZU RODRIGUEZ

Sin su ayuda nunca hubiera podido terminar
Este trabajo, pieza fundamental para la culminación
De uno de mis objetivos primordiales, por tu
Amistad y apoyo invaluable, te lo agradezco de
Todo corazón.

A MI ESPOSA:

PATRICIA MERINO MANGE.

Mi amor con tu apoyo, comprensión y plena
Confianza te dedico este trabajo de tesis, con tus buenos
Sentimientos que has demostrado, le doy gracias a Dios por
Regalarme la oportunidad de ser feliz y ponernos en el camino,
Te amo.

A ALCOHOLICOS ANONIMOS

A cada uno de sus miembros les dedico este trabajo de tesis
Porque gracias a sus experiencias, podré ser mejor cada día,
Para vivir en armonía con mis semejantes y por haberme
Enseñado a vivir sin beber

"ORACION A LA SERENIDAD".

”

DIOS CONCÉDEME SERENIDAD PARA ACEPTAR

LAS COSAS QUE NO PUEDO CAMBIAR,

VALOR PARA CAMBIAR LAS QUE PUEDO,

Y SABIDURIA PARA CONOCER LA DIFERENCIA.

HÁGASE TU VOLUNTAD Y NO LA MIA .”

INDICE

Pág.

INTRODUCCION

CAPITULO I. Diversos sistemas jurídicos de la compraventa en relación a la transmisión del dominio.	3
1.1. Sistema Romano.	
1.2. Sistema de Venta obligatoria.	
1.2.1. La transmisión de la propiedad como una innovación introducida al contrato de compraventa.	5
1.2.2. Teoría del perfeccionamiento y de la consumación del contrato.	7
1.2.3. Análisis de los elementos de existencia de la venta obligatoria.	9
I. La transmisión de la propiedad como objeto de la compraventa obligatoria.	9
II. El consentimiento de la compraventa.	11
1.2.4. Obligaciones principales derivadas de la compraventa.	11
1.2.5. Efectos del contrato en un sistema obligatorio.	12
1.2.6. Ventajas y desventajas del sistema.	13
1.3. Sistema de venta traslativo	14
1.3.1. Concepto actual de compraventa respecto de la transmisión de la propiedad como una derivación	

del cambio introducido por el Código Napoleónico.	14
I. Influencia de la práctica antigua en dicho Código.	14
II. Influencia jurisnaturalista.	15
III. El cambio en el Código Napoleónico.	16
1.3.2. La transmisión de la propiedad como objeto y efecto del contrato.	18
I. La transmisión de la propiedad como objeto de la compraventa obligatoria.	18
II. La transmisión del dominio como efecto del contrato.	18
1.3.3. Peligro que para los terceros representa la "traslación Solo Consensu".	21
1.3.4. La posibilidad de transmitir el dominio de la cosa como requisito para la existencia del contrato.	22
1.3.5. Ventajas del sistema.	22
1.4. Sistema Jurídico Mexicano	23
1.4.1. Breves antecedentes históricos	23
I. De la Independencia Mexicana a los Códigos de Oaxaca y Zacatecas.	24
II. El Código Civil de 1870	27
III. El Código Civil de 1884	31
IV. El Código Civil de 1928	32
1.5. Los principales sistemas de transmisión del dominio en el mundo.	36

1.6. El problema de la venta de cosa ajena en relación al de la transmisión del dominio.	36
CAPITULO II. La venta de cosa ajena.	41
2.1. Delimitación del concepto.	41
2.1.1. La venta de cosa ajena como concepto amplio	42
I. Nacimiento y desarrollo del concepto de apariencia jurídica.	42
II. La legitimación extraordinaria como fundamento de la apariencia jurídica.	45
2.1.2. La venta de cosa ajena como concepto estricto.	46
2.2. Casos en que puede considerarse nula la venta de cosa ajena.	47
2.3. La venta de cosa ajena inexistente.	49
2.3.1. Origen de la inexistencia	49
2.3.2. Efectos de toda inexistencia	50
2.3.3. Efectos especiales de la inexistencia producidos Por la venta de cosa ajena	51
2.3.4. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del verdadero propietario de la cosa.	55
2.3.5. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del comprador.	55
2.3.6. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del vendedor.	57
2.3.7. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto de los terceros.	58

2.4. Posibles críticas.	58
2.5. Ventajas de esta teoría.	60
CAPITULO III. Diversas teorías acerca de la venta de cosa ajena.	65
3.1. Teoría de la inexistencia por falta de causa jurídica.	65
3.2. Teoría de la nulidad.	66
3.2.1. Nulidad absoluta.	66
I. Tesis del Licenciado Rafael Rojina Villegas.	67
II. Crítica a esta tesis.	69
III. Tesis del Licenciado Miguel Angel Zamora y Valencia.	69
IV. Crítica a esta tesis.	70
3.2.2. Nulidad relativa.	71
I. Nulidad relativa por causa de error.	71
A) Error en las cualidades de la persona.	71
B) Error Mixto.	72
C) Error sobre la naturaleza del contrato.	72
II. Nulidad relativa por incapacidad del vendedor.	73
III. Nulidad relativa por los efectos que produce la venta.	74
A) Por quedar restringido el ejercicio de la acción de nulidad al comprador.	74
B) Por la posibilidad de que dicha venta pudiera ser confirmada.	75
IV. Consecuencias que produce el considerar	

que la venta de cosa ajena se encuentra afectada por una nulidad relativa.	75
3.3. Teoría de la resolución de la venta de cosa ajena.	76
3.4. Teoría de la validez de la venta de cosa ajena.	78
3.4.1. Validez de la venta de cosa ajena en un sistema obligatorio.	79
3.4.2. Teoría del Licenciado Ramón Sánchez Medal.	79
3.5. Teoría de la falta de legitimación en la venta de cosa ajena.	83
CAPITULO IV. La venta de cosa ajena a la luz del sistema Jurídico Mexicano.	86
4.1. Primeros años de la Epoca Independiente.	86
4.1.1. Fuero Juzgo	86
4.1.2. Ley de la Siete Partidas.	88
4.2. El Código Civil del 1870.	89
4.3. El Código Civil de 1884.	91
4.4. El Código Civil de 1928.	92
4.4.1. La nulidad de la venta de cosa ajena como postulado congruente con la adopción de un sistema traslativo.	92
4.4.2. Problemas que presenta la actual reglamentación el Código.	92
4.5. Jurisprudencia.	96
4.6. Posibilidad de hablar de nulidad absoluta y no de inexistencia	97

4.6.1. Fundamento doctrinal	97
4.6.2. Justificación del tema.	98
4.7. Nueva reglamentación.	99
4.7.1. Ventajas de esta reglamentación.	100

Conclusiones.

Bibliografía.

INTRODUCCIÓN

La frecuencia con que día a día se efectúan ventas de cosa ajena y la gravedad de sus consecuencias, constituyen el principal motivo que me ha impulsado a realizar el presente trabajo, en el cual pretendo dar un enfoque concreto del problema y llegar a una conclusión congruente, basada en los principios que informan y delimitan dicha figura.

Al efecto en primer término, es preciso ubicar la venta de cosa ajena dentro de cada uno de los sistemas que puede adoptar la compraventa en general, puesto que la postura que se tome, dependerá del sistema jurídico en que se coloque. Es por esto que el capítulo primero, contiene un breve estudio de dichos sistemas.

En el segundo capítulo, se hace una delimitación del concepto específico de la venta de cosa ajena, con el objeto de enfocar adecuadamente el estudio del problema y evitar confusiones. Así mismo éste capítulo contiene la postura que adopto al respecto, la cual me servirá de base para el análisis y crítica de las demás teorías, materia del capítulo tercero.

Una vez realizado éste estudio desde un punto de vista doctrinario, en el capítulo cuarto se hace un análisis del problema de la venta de cosa ajena dentro de nuestro derecho positivo, el cual nos lleva a proponer en

el capítulo quinto, una nueva reglamentación, acorde con los principios jurídicos que proporcionan la solución correcta.

Por último, hago la aclaración de que mi finalidad no es destruir las valiosas teorías que al respecto se han elaborado, ni crear una nueva, sino alcanzar un ángulo desde el cual pueda contemplarse esta figura como se debe para llegar a una total depuración del concepto y, a la vez, obtener soluciones jurídicas y acordes con la realidad.

CAPÍTULO I

DIVERSOS SISTEMAS JURÍDICOS DE LA COMPRAVENTA EN RELACIÓN A LA TRANSMISIÓN DEL DOMINIO

1.1. Sistema Romano

1.2. Sistema de venta obligatoria

1.2.1. La transmisión de la propiedad como una innovación introducida al contrato de compraventa.

1.2.2. Teoría del perfeccionamiento y de la consumación del contrato.

1.2.3. Análisis de los elementos de existencia de la venta obligatoria.

I. La transmisión de la propiedad como objeto de la compraventa obligatoria.

II. El consentimiento en la compraventa.

1.2.4. Obligaciones principales derivadas de la compraventa.

1.2.5. Efectos del contrato en un sistema obligatorio.

1.2.6. Ventajas y desventajas del sistema.

1.3. Sistema de venta traslativa.

1.3.1. Concepto actual de compraventa respecto de la transmisión de la propiedad como una derivación del cambio introducido por el Código Napoleónico.

I. Influencia de la práctica antigua en dicho Código.

II. Influencia Jurisnaturalista.

III. El cambio en el Código Napoleónico.

1.3.2. La transmisión de la propiedad como objeto y efecto del contrato.

I. La transmisión de la propiedad como objeto de la compraventa obligatoria.

II. La transmisión del dominio como efecto del contrato.

1.3.3. Peligro que para los terceros representa la traslación "Solo Consensu".

1.3.4. La posibilidad de transmitir el dominio de la cosa como requisito para la existencia del contrato.

1.3.5. Ventajas del Sistema.

1.4. Sistema Jurídico Mexicano.

1.4.1. Breves antecedentes Históricos.

I. De la Independencia Mexicana a los Códigos de Oaxaca y Zacatecas.

II. El Código Civil de 1870.

III. El Código Civil de 1884.

IV. El Código Civil de 1928.

1.5. Los principales sistemas de transmisión del dominio en el mundo.

1.6. El problema de la venta de cosa ajena en relación al de la transmisión del dominio.

CAPÍTULO I

DIVERSOS SISTEMAS JURÍDICOS DE LA COMPRAVENTA EN RELACIÓN A LA TRANSMISIÓN DEL DOMINIO.

Para poder hacer un correcto análisis de la venta de cosa ajena, resulta indispensable que realicemos previamente, un estudio del problema relativo a la transmisión el dominio en el contrato de compraventa, en virtud de que constituye una pieza fundamental de su estructura.

Para objeto de este trabajo y sin atender a una secuencia histórica, hemos clasificado en tres los sistemas, seguidos por diversas legislaciones y épocas, en relación a la transmisión de la propiedad en la compraventa y que de manera sucinta, a continuación exponemos.

1.1. Sistema Romano

Dentro de este sistema, la venta es considerada como un contrato por medio del cual, el vendedor simplemente se obligaba a transmitir al comprador la posesión, libre y pacífica de la cosa vendida, a cambio del pago de cierto precio por ella, sin que la propiedad de la misma, se trasladara al comprador y el vendedor ni siquiera quedaba obligado a

transmitírsela, sino en todo caso, únicamente a mantenerle en posesión de la cosa. O sea que el contrato no era capaz de transmitir derechos reales y mucho menos de crearlos, por lo que la relación existente entre ambas partes contratantes, se reducía a una obligación de carácter puramente personal, al amparo de un acto *in personam*, por medio de la cual, el comprador podía reclamar al vendedor el cumplimiento de su obligación de entrega de la cosa y en su defecto, el pago de daños y perjuicios.

Por otra parte, la propiedad requería de ciertos medios especiales para ser transmitida, tales como la *mancipatio*, la *injure cessio* y la *traditio*, figuras totalmente independientes de la venta.

La estructura de este contrato colocaba al comprador en una situación de indefensión que con el tiempo, se solucionó por medio de la *usucapio*, con la cual, en casos bastante breves, dicho comprador adquiría el carácter de propietario, poseyendo además, respecto de terceros, no sólo los interdictos, sino también la acción publiciana.

Esta concepción tuvo que evolucionar forzosamente por el crecimiento de las necesidades de la vida práctica y de la seguridad jurídica, las cuales exigían que la compraventa se convirtiera en un contrato capaz de transmitir la propiedad de la cosa vendida. Derivado de lo anterior, nace un segundo sistema que a continuación exponemos.

1.2.- Sistema De Venta Obligatoria.

Cuando este tipo de venta obligatoria se presenta, tal y como su nombre lo indica, debe cubrir o satisfacer varios requisitos y aspectos, razón por la cual y a efecto de tener una mejor comprensión al respecto, analizamos lo siguiente:

1.2.1.- La transmisión de la propiedad como una innovación introducida al Contrato de Compraventa.

La *traditio* fue el único medio transmisor de la propiedad que persistió en el tiempo, unida a los precarios efectos de la venta y que poco a poco fue transformando a ésta, amalgamando sus efectos reales con los puramente obligatorios, lo cual resultaba ser un sistema mucho más simple y seguro.

La evolución tuvo que ser lenta no obstante estar impulsada por las necesidades prácticas. Así es como poco a poco, se van delineando los nuevos rasgos del contrato que lo convertían en un medio eficaz para la transmisión de la propiedad (tal vez el más importante), haciendo que el vendedor adquiriese la obligación de llevar a cabo dicha transmisión a cambio de que el comprador le pagara un precio cierto. La transmisión propiamente, se daba en el momento de la entrega de la cosa con la que el contrato quedaba consumado

Así, autores como R.J. Pothier, consideraban que "si el vendedor no entregaba la cosa vendida, continuaba siendo propietario y si la vendía a un segundo comprador entregándosela, éste era el propietario y el primero sólo tenía una acción personal en contra del vendedor."⁽¹⁾

Demante por su parte pretendía fundar esta postura diciendo "Que el comprador no podía ser propietario antes de la tradición, en virtud de que la cosa no estaba en su poder y siendo el vendedor el poseedor, era quien, en consecuencia, podía disponer de ella."⁽²⁾ Esta opinión adolece del defecto de derivar el derecho de un hecho puramente material; además no explica cómo el vendedor que está obligado a transferir la propiedad al primer comprador, puede razonable y equitativamente, transmitirla a un segundo comprador, y cómo éste subsiste sobre aquél, por estar en posesión de la cosa.

El concepto de la entrega, también ha sufrido profundos cambios, puesto que de una connotación puramente material, ha pasado a una jurídica, consistente en dejar la cosa vendida a disposición del comprador, por lo que dicha entrega puede realizarse, bien sea mediante el traslado físico de la cosa, bien mediante el otorgamiento de la escritura respectiva, etc.

(1) *Tratado de los Contratos 2º Ed., Buenos Aires, Argentina, Edit. Alatoya, 1948, p. 27.*

(2) *Compendio Civil, s.v. T. VII, Paris Francia, Edit. Oikos - Tou, 1987, p. 65.*

Es importante destacar el hecho de que en un sistema de venta obligatorio, la transmisión de la propiedad constituye la primera y primordial obligación del vendedor, el cual, por virtud del contrato, debe cumplirla mediante la entrega de la cosa, en los términos del propio contrato. En otras palabras, puede decirse que al vendedor se le impone la carga de "hacer" algo, es decir, de efectuar la transmisión del dominio de la cosa.

El hecho de que el vendedor incumpliera su obligación de transmitir el dominio de la cosa, sólo daba derecho al comprador afectado a exigir el cumplimiento respectivo, o a pedir la rescisión del contrato, pero nunca a alegar la nulidad del mismo, puesto que el contrato se había celebrado válidamente y lo único que sucedía era que no llegaba a consumarse por una falta imputable al vendedor.

1.2.2.- Teoría del perfeccionamiento y de la Consumación del Contrato.

Algunos autores, entre ellos Castán Tobeñas, han elaborado una doctrina respecto de cómo funciona la figura de la compraventa, tratando de dilucidar con esto en forma especial, el problema relativo a la transmisión del dominio y así consideran que en la compraventa deben distinguirse dos momentos fundamentales, a saber:

- "a) El de su perfeccionamiento, producto del consentimiento otorgado por las partes en el momento de su celebración y,
- b) El de su consumación, el cual tiene lugar con la entrega de la cosa al comprador, entrega que, como se ha dicho, puede hacerse material o jurídicamente."⁽³⁾

Según ésta teoría, la venta resulta ser totalmente perfecta desde el momento de su celebración, dando origen a la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de la cosa vendida, mediante la entrega que de la misma se haga, con lo cual el contrato queda consumado.

Esta postura no deja de tener cierto matiz de verdad, aunque sólo tiene validez dentro de las ventas de carácter obligatorio, ya que en muchas ocasiones se confunden esos dos momentos y resulta imposible diferenciarlos.

De lo antes expuesto se desprende y se colige que la compraventa existe desde el momento mismo en que hay un acuerdo de voluntades respecto del precio y la cosa, mueble o inmueble que se va a vender y se consuma cuando el precio se otorga y la cosa se entrega, atendiendo obviamente a los principios de existencia y validez de los contratos.

⁽³⁾ *Derecho Civil Español, Común y Foral, 4º ed. Madrid, España, Edit. Reus, p. 149.*

1.2.3.- Análisis de los elementos de existencia de la venta obligatoria.

Es conveniente hacer este análisis, para tener una visión más profunda y a la vez más amplia de este sistema de venta; así como para lograr una mejor delimitación de ciertos aspectos en él contenidos que lo diferencian, en gran manera, del traslativo (estudiado en el inciso siguiente) y facilitan la comparación de ambos.

Como es bien sabido, los elementos de existencia de todo contrato y por ende de la compraventa, son dos: *objeto y consentimiento*, (sin olvidar, en casos muy especiales, la solemnidad).

1.- La transmisión de la propiedad como objeto de la Compraventa obligatoria.

En términos generales se dice que todo contrato tiene, a la vez, tres diferentes tipos de objeto, a saber:

- a) **El objeto directo**, consistente en crear y transmitir derechos y obligaciones;
- b) **El objeto indirecto**, constituido por la conducta que debe cumplir el deudor y que a su vez puede consistir en:

b.1. Un dar;

b.2. Un hacer; o

b.3. Un no hacer.

c) La cosa material que debe entregarse

Las obligaciones de dar, por su parte, pueden clasificarse de la siguiente manera:

b.1.1 Consistentes en la traslación del dominio de una cosa cierta;

b.1.2. Consistentes en la enajenación del uso y goce de la cosa cierta y;

b.1.3. Consistentes en la restitución de la cosa ajena o el pago de la cosa debida.

Del análisis anterior, derivamos las siguientes conclusiones:

I) El objeto directo de todo contrato puede consistir en la creación de derechos y obligaciones o en la transmisión, tanto de unos como de otros.

II) De esto resulta la posibilidad de que la compraventa, por sí misma, transmita derechos reales y no sólo cree obligaciones.

III) De ahí que existan dos posibilidades respecto de la compraventa:

- a) Que se le considere como traslativa del derecho real de propiedad; y
- b) Que se le considere como obligatoria, creadora únicamente de la obligación de llevar a cabo la transmisión respectiva.

Por lo que en especial se refiere a la compraventa de carácter obligatorio, el objeto directo consiste en crear derechos y obligaciones; el indirecto está constituido por las respectivas obligaciones del vendedor y del comprador, de transmitir la propiedad de la cosa que se vende y de pagar por ella el precio que corresponda.

II.- El consentimiento en la compraventa

El consentimiento por su parte, debe estar encaminado a dicha transmisión entendiéndose ésta, desde luego, como una obligación a cargo del enajenante de la cosa.

1.2.4. Obligaciones principales derivadas de la compraventa.

Dos son las principales obligaciones que surgen de una compraventa, a saber:

- a) La obligación del vendedor de transmitir al comprador la propiedad de la cosa que se vende, transmisión que, como se ha dicho, tiene lugar mediante la entrega que de la cosa le haga y;
- b) La obligación correlativa a la anterior, a cargo del adquirente de la cosa vendida, de pagar por ella un precio cierto y un dinero.

1.2.5. Efectos del contrato en un sistema obligatorio.

Dentro del sistema obligatorio que se analiza, es de primordial importancia destacar los efectos producidos por la compraventa:

El primero de dichos efectos consiste en que el traslado del dominio de la cosa objeto del contrato, tiene lugar mediante la entrega de que la misma se haga. Dicha entrega podrá hacerse inmediatamente después de la celebración del contrato, o con posteridad, siendo totalmente indiferentes una y otra situaciones, respecto de la validez del mismo. En relación a la obligación que tiene el comprador de pagar el precio de la cosa que adquiere, rige el principio mencionado en el párrafo precedente.

Aclaremos que entre estas dos prestaciones, existe una estrecha interdependencia, la cual da origen a que en caso de incumplirse

cualquiera de ellas, la parte afectada pueda exigir su cumplimiento forzoso o dejar, incluso, de cumplir con su propia obligación, hasta en tanto se dé, o al menos, se garantice dicho cumplimiento.

Por lo que hace a los riesgos, éstos se transmitirán junto con la propiedad de la cosa, a la entrega que de la misma se haga al comprador; *res perit dominus*.

1.2.6. Ventajas y desventajas del Sistema.

Se le critica que supedita la transmisión de un derecho, a un hecho material (la entrega). Esto se ve atenuado por la posible existencia de una entrega ficticia o jurídica, que no es necesariamente material, según analizamos en los incisos anteriores.

Por otro lado, significa una limitación a la voluntad de las partes, que así resulta incapaz, por sí misma, de transmitir derechos reales (derecho de propiedad).

Sin embargo, presenta la ventaja de la posibilidad de vender cosas de las que aún no se es propietario al momento de celebrar la compraventa, lo que se traduce en una mayor agilidad en las transacciones, de acuerdo con el análisis que, al respecto, más adelante realizaremos

1.3. Sistema de Venta Traslativa.

El tercer sistema de compraventa en relación a la transmisión del dominio, constituye precisamente el último paso de su proceso de evolución, según exponemos a continuación.

1.3.1. Concepto actual de compraventa, respecto de la transmisión de la propiedad como una derivación del cambio introducido por el Código Napoleónico.

Merece especial atención el hecho de que fue el Código de Napoleón el primero que consagró entre sus preceptos, la posibilidad de que la propiedad de una cosa, pudiera transmitirse por el solo efecto del consentimiento.

A continuación, haremos un análisis de los elementos que dieron origen al cambio.

I. Influencia de la práctica antigua en dicho Código.

En un principio, el derecho francés contempló la existencia de una compraventa de carácter obligatorio que exigía – como ha quedado debidamente establecido –, la tradición de la cosa para la traslación del dominio de la misma; aunque poco a poco, se fue contentando con una tradición ficta, que resultara del solo consentimiento de las partes, a la que

se le llamó "tradición fingida" y que venía a romper el formalismo heredado de otros tiempos.

Pronto se hizo tan común y fue tan útil esta figura, que ya resultó inaplazable el cambio, el cual tendría por objeto encontrar la perdida adecuación entre lo jurídico y la realidad.

Así el hecho de que en la práctica, la compraventa tuviera un carácter traslativo, trajo como consecuencia que los legisladores buscaran plasmar en su obra dicha realidad y de esta manera, según Colín y Capitant, afirman, "Se limitaron a transportar la ley, lo que habían hecho o habían visto en la práctica, es decir, sobreentendieron una cláusula de estilo contenida en todos los formularios".⁽⁴⁾

Debemos entender la palabra tradición como la "entrega en legal forma a persona o personas determinadas, una o varias cosas o derechos que deban recibir, en virtud de un acto jurídico en el que hayan intervenido en calidad de partes".⁽⁵⁾

II. Influencia Jusnaturalista.

Las ideas jusnaturalistas predominantes de la época en que surge el Código Napoleónico, ejercen una fuerte influencia sobre él, apoyando a

⁽⁴⁾ *Curso Elemental de Derecho Civil. Traducción de Francisco Ortega Lasca. 3º ed. Vol. 4 Madrid, España, Edit. Reus, 1975, pág. 85.*

⁽⁵⁾ *DE PINA, Rafael, Diccionario de Derecho, 16º ed., México, D.F., edit. Porrúa, S.A., 1987 pág. 114.*

su vez, la transformación que la mencionada práctica introdujo en el campo jurídico, respecto de la propia naturaleza de la compraventa.

Se pretendía lograr que la venta transmitiera la propiedad por sí misma, sin necesidad ya de la transmisión de la cosa. En este sentido, Grocio, entre otros, afirma que "Según el derecho natural, la transmisión no es necesaria para transferir la propiedad, sino que la sola voluntad del dueño de la cosa basta para que un propietario pueda hacer la transferencia de dicha propiedad a otra persona, ya que si la propiedad de la totalidad de los bienes se transfiere por testamento y sucesión, sin ser necesaria la entrega al heredero o legatario, resulta inexplicable que la voluntad no tenga el poder suficiente para transferir la propiedad de una cosa entre vivos".¹⁶¹

Esto resulta lógico, pues debe bastar el acuerdo de voluntades, tanto para la creación de derechos como para la transmisión de los mismos.

III. El cambio en el Código Napoleónico.

Este Código tuvo el mérito de establecer entre sus preceptos, un nuevo sistema en relación a la compraventa y a la transmisión del dominio,

¹⁶¹ MAZEAUD, Henry y León y Jean Mazeaud, *Lecciones de Derecho Civil, Introducción al Estudio del Derecho Privado del Derecho Objetivo. Derechos Subjetivos. Traducción de Luis Alcalá Zamora y Castillo, 2º ed., Parte Primera, Vol. I, Buenos aires, Argentina, Ediciones Juridicas Europa - América, 1976, p. 188.*

por el cual se da a aquella un carácter primordialmente traslativo, hasta entonces nunca adoptado, al menos jurídicamente.

Esta transformación del concepto de compraventa en relación al traslado de dominio, significó que aquella no solamente fuera el contrato consensual que se perfecciona y une a las partes por el sólo consentimiento, sino aquel que "produce automática e inmediatamente, por este exclusivo cambio de consentimientos que perfecciona el contrato y sin ninguna formalidad, la transmisión de la propiedad de la cosa vendida. Así pues, esa transmisión no es una obligación que pese sobre el vendedor; éste no está sujeto a transmitirle la propiedad al comprador, porque, desde el instante de la perfección del contrato y por el solo efecto de éste, el vendedor ha perdido la propiedad y la ha adquirido el comprador". (7)

De esta manera, los legisladores dieron el giro decisivo a la compraventa, haciéndola capaz de transmitir, *solo consensu*, la propiedad de la cosa objeto de ella, dejando de ser la transmisión una obligación a cargo del vendedor para constituirse en el efecto principal del propio contrato.

⁽⁷⁾ *Ibidem*, p. 188.

1.3.2. La Transmisión de la propiedad como objeto y efecto del contrato.

Antes de hacer el análisis detallado de la venta de carácter traslativo, es conveniente que observemos que la transmisión de la propiedad, dentro de este sistema, constituye no sólo un efecto del contrato, sino que al mismo tiempo constituye su propio objeto.

I. La transmisión de la propiedad como objeto de la compraventa obligatoria

"De acuerdo con lo analizado en el inciso 1.2.3. apartado I" ⁽⁸⁾, el objeto directo de una contrato puede consistir en crear derechos y obligaciones, o en transmitir unos y otros. De lo que concluimos que la compraventa por sí misma, es capaz de transmitir derechos reales, o simplemente de crear obligaciones.

II. La transmisión del dominio como efecto del contrato.

Una concepción muy evolucionada del derecho de propiedad, descansa sobre la distinción entre ese derecho y la cosa sobre la cual recae, entre la transmisión del derecho de propiedad y la entrega de la cosa. "La transmisión de la propiedad se produce solo consensu, mientras

⁽⁸⁾ *Vid. su pra. p. 5*

que la entrega de la cosa es una obligación que pesa sobre el vendedor".⁽⁹⁾

Como podemos ver, las anteriores palabras de los Mazeaud "nos revelan la verdadera relación que guarda la compraventa traslativa respecto de la propiedad, como medio efectivo de transmisión de ésta".⁽¹⁰⁾

Consideramos que la diferencia fundamental entre este sistema y el obligatorio radica en que mientras este último sólo crea la obligación del vendedor de trasladar el dominio de la cosa al comprador en la venta traslativa, en cambio, tal dominio se trasmite por medio del propio contrato, es decir, se convierte en el efecto principal de éste.

En este sentido Degni afirma que "la compraventa moderna ... es un contrato con eficacia real, es decir, que por regla general es traslativa de la propiedad de la cosa vendida por simple consentimiento sobre la cosa y sobre el precio".⁽¹¹⁾ Por tanto, bien podemos decir que el efecto normal de la compraventa moderna es que la transmisión de la propiedad de la cosa vendida, es simultánea al consentimiento de las partes sobre la cosa y

⁽⁹⁾ *Vid. su pra. P. 10*

⁽¹⁰⁾ *ob. Cit. p. 10 (nota 7).*

⁽¹¹⁾ *Degni Francisco, La Compraventa. Traducción de Francisco Bonet Román, Madrid, España, Edit. Méx. 1957, p. 18.*

sobre el precio, sin que sea necesario la entrega de la cosa ni el pago de todo o parte del precio.

Sin embargo, aunque dirigiéndose siempre a la transmisión de la cosa que constituye su objeto, no implica siempre necesariamente la inmediata transmisión de la propiedad de ésta, pudiendo tal transferencia ser diferida a un momento sucesivo, es decir que lo indispensable a la esencia de la compraventa es que el consentimiento sea actualmente dirigido a la transmisión del dominio, en otros términos; la obligación del vendedor, debe tener por objeto la transmisión de la propiedad de la cosa vendida al comprador, pero no es esencial que también ésta transmisión sea actual".⁽¹²⁾

Dentro de este sistema de venta traslativa, existen ciertos casos en que la transmisión de la propiedad, no es simultánea a la celebración del contrato y podemos decir que el vendedor se obliga a efectuar dicha transmisión. Los casos a que aquí nos referimos, son los de venta de cosa futura y de cosa genérica y de venta con reserva de dominio. En los primeros dos, la transmisión de la propiedad se encuentra diferida respecto de la celebración del contrato, por las exigencias propias de la cosa (que nazca o se determine) y en el otro caso, el retraso en la transmisión, deriva de la voluntad misma de las partes, aquí el vendedor se obliga a transmitir la propiedad cuando se den los sucesos antes especificados; es decir, cuando nazca la cosa futura, cuando la genérica haya sido determinado con conocimiento del comprador o cuando lleguen el momento o las

⁽¹²⁾ *cfr.*, *Ibidem*. p. 19.

circunstancias convenidas por las partes. En realidad no es que el vendedor quede obligado a transmitir la propiedad en ese momento, sino a proveer, junto con el comprador en ciertos casos, los medios necesarios para que la transmisión opere, ya que ésta tiene lugar como efecto mismo del contrato, independientemente de la voluntad de las partes.

Quizá un ejemplo aclare el punto. Así si "A" vende a "B" una cosa indeterminada, la transmisión de la propiedad, no obstante la indudable validez del contrato, queda postergada al momento en que se determine la cosa concretamente y se haga del conocimiento del comprador tal determinación. En este caso no puede decirse que el vendedor queda obligado a transmitir la propiedad de la cosa, al momento en que ésta queda determinada, sino que en el momento, la propiedad será transmitida como un efecto mismo del contrato, quedando el vendedor obligado únicamente a proveer todos aquéllos elementos necesarios para que la determinación de la cosa se lleve a cabo y para que dicha determinación sea del conocimiento del comprador.

1.3.3. Peligro que para los terceros representa la traslación "sólo consensu".

"Esta forma de transmisión de la propiedad, presenta graves peligros, en virtud de que no es un acto material, a diferencia del de la entrega que sí lo es. Esto origina que, en materia de bienes muebles, se pretenda

proteger a los terceros a través de que la posesión del bien, determine su propiedad y en materia de inmuebles se ha organizado el sistema de Registro Público". ⁽¹³⁾

1.3.4. La posibilidad de transmitir el dominio de la cosa como requisito para la existencia del contrato.

Dentro de un régimen traslativo, "jurídicamente no puede hablarse de compraventa si no existe la posibilidad real de que la propiedad del bien, llegue a transmitirse inmediata o mediatamente al comprador". ⁽¹⁴⁾

Esto resulta lógico si pensamos que la finalidad perseguida por quienes celebran este tipo de contrato, necesariamente debe ser dicha transmisión, sin importar el momento en que ésta tenga lugar. La anterior exigencia es de relevante importancia respecto del problema de la venta de cosa ajena, según más adelante se analiza.

1.3.5. Ventajas del sistema.

La venta traslativa, presenta importantes ventajas con relación al mantenimiento de la seguridad jurídica; primero, porque la transmisión de la propiedad se produce simplemente como un efecto del propio

⁽¹³⁾ *c fr.*, p. 29, *ob. Cit.* pag. 10 (nota 7).

⁽¹⁴⁾ ZAMORA y Valencia, Miguel Angel. *La Compraventa de cosa ajena. Libro del Cincuentenario del Código Civil, México, D. F., UNAM, 1978, p. 330.*

contrato, sin necesidad de que el vendedor realice operación alguna; y en segundo lugar, porque se impide la venta de cosas de las que no se es propietario (salvo casos de excepción, en los que la venta tan sólo produce efectos obligatorios, tales como la venta de géneros y de cosas futuras, etc.). esto último pudiera a la vez, constituir un serio obstáculo para la facilidad y rapidez de las transacciones, pero la solución puede ser la celebración, no de una venta, sino de otro contrato, por medio del cual una de las partes se obligue a adquirir la propiedad de la cosa para luego transmitirla a su co - contratante, o bien, celebrar una venta, sujetándola a la condición suspensiva de que el enajenante adquiera la propiedad de la cosa, cuyo dominio se transferirá al adquirente, en el preciso momento en que se cumpla la condición de manera automática.

1.4. SISTEMA JURIDICO MEXICANO

Una vez que hemos hecho el análisis de los tres sistemas jurídicos anteriores, es conveniente establecer cual de ellos ha adoptado nuestra legislación positiva, para tener una visión más amplia y adecuada del problema objeto del presente trabajo.

1.4.1. Breves antecedentes históricos.

Para fines de mayor claridad, el presente inciso lo dividiremos de acuerdo con los grandes movimientos codificadores de nuestra historia,

siendo imprescindible la aclaración de que en muchos casos nos fue imposible tener acceso a los documentos que mencionamos, tales como el Código Civil Oaxaqueño (1827 - 1829), el proyecto del Código Civil Zacatecano (1829) y el llamado Código del Imperio (que aunque no entró en vigor en la parte relativa a la compraventa, constituye un muy importante antecedente para el presente estudio).

I. De la Independencia de México a los Códigos de Oaxaca y Zacatecas.

Durante los primeros años de nuestra Independencia, dentro de todos los campos jurídicos y concretamente en el civil, la característica principal era que no existía sistematización jurídica alguna, sino una gran dispersión de leyes y disposiciones que producían confusión y desorden.

Así según referencias directas de autores de la época, estaban en vigor todas las instituciones Hispánicas que habíamos heredado y que no obstante el brusco rompimiento y el eterno odio hacia todo lo español, necesariamente respetábamos en vista de la imposibilidad, al menos temporal, de dotar al país de un ordenamiento propio.

Según nos dice don Manuel G. Escobedo, "En la práctica, a juzgar por los libros en uso por jueces y abogados, quienes los utilizaban para dictar soluciones y fundamentar sus alegatos, realmente regían en México,

en materia civil, en primer lugar las Leyes de Partida, aún cuando por ley fuera exclusivamente Ley supletoria. Las Partidas se aplicaban en la realidad en primer lugar, a menos que se encontrara alguna contradicción, que no sería sino tal derogación, en la Novísima Recopilación, siempre y cuando las disposiciones de la Novísima, fuera de fecha posterior a las Leyes de Partida". ⁽¹⁵⁾

En las partidas se considera la compraventa como un contrato con efectos de carácter obligatorio "por el cual una de las partes se obliga a entregar alguna cosa y la otra pagarla". (Ley 1, tít. 5, p. 5) que "se perfeccionaba desde el momento en que los contrayentes convienen en la cosa que se ha de vender, su precio y demás circunstancias (Ley 6, tít. 5, p. 5) de modo que el comprador que paga el precio, se hace acreedor de la cosa vendida; y el vendedor deudor de ella desde la perfección del contrato". ⁽¹⁶⁾

Esto deriva del hecho de que en esa época, el contrato produciría simplemente obligaciones y derechos personales, no pudiendo, en cambio, crear o modificar derechos reales. La propiedad como derecho real que es, requería de la tradición para ser transmitida.

En éste sentido, Joaquín Escriche escribe:

(15) Algunas Modificaciones Introducidas en el Derecho Civil por el Código de 1870. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana. Revista Jurídica s e. México, D.F., 1971, p. 27

(16) ESCRICHE, Joaquín. Diccionario Razonado de Legislación y Jurisprudencia, Nueva Edición por Don Juan Guín, T.I., México, D. F., Cárdenas Editores, 1989.

“La tradición es el único modo que hay de transferirnos el dominio de una cosa que pertenece a otro cuando se hace en virtud de título traslativo de propiedad como venta permuta, donación y dote, por el dueño que sea capaz de enajenar sus bienes”.⁽¹⁷⁾

La anterior afirmación es mencionada también por Juan Sala, según el cual “el único modo derivativo de adquirir el dominio, es la *traditio* o entrega de la cosa que hace el dueño o su procurador con justo título, bastante para transferir el dominio al que recibe”.⁽¹⁸⁾

La imperante necesidad de crear un derecho propio, trajo como consecuencia dos muy importantes intentos de codificación en materia civil: el Oaxaqueño y el Zacatecano.

Para el año 1829, se encontraba ya completo el proyecto del Estado de Zacatecas, el cual, no obstante, no entró en vigor, en virtud de haber quedado su vigencia supeditada a la expedición del Código de Procedimientos Civiles que nunca se elaboró, según se preveía. Es por esto que se consideraba al Código Oaxaqueño como la primera cristalización del derecho civil mexicano.

⁽¹⁷⁾ *Ibidem.*

⁽¹⁸⁾ SALA, Juan. *Ilustración del Derecho Real de España, Reformado y añadido por varias doctrinas y disposiciones del Derecho Novísimo y del Derecho Patrio*, 3^o ed., Madrid, España, Edit. Reus, 1970, p. 218.

Además de la importancia histórica de éstos dos ordenamientos, se discute la posible influencia que tuvieron en la elaboración de Código de 1870 respecto de lo cual el Licenciado Fernando Vázquez Pando afirma: "Se plantea aún la interrogante de si el Código de Oaxaca de 1827 – 1829, ha tenido alguna influencia en los Códigos Civiles posteriores, pero la respuesta no puede darse sin la investigación aún en espera del investigador ... afirmación que desafortunadamente continúa siendo válida. Al respecto parece haber dos opiniones diversas, pero ambas son meras estimaciones sin una investigación de fondo que las fundamente: La opinión de don Jerónimo Díaz, quien cree que el Código no haya tenido influencia en los posteriores y la de don Hilario Medina, según la cual el Código, forzosamente se tuvo a la vista por los autores de los Códigos Civil de Veracruz de 1868 y de 1870 del Distrito Federal y del Estado de México ... yo, hasta la fecha no he podido encontrar base alguna que pruebe ninguna de ambas posturas⁽¹⁹⁾

II El Código Civil de 1870.

Muchas fueron las causas que dieron origen al movimiento codificador del siglo pasado y principalmente al Código Civil de 1870, pero la más importante de ellas indudablemente fue la complejidad y dispersión jurídicas.

⁽¹⁹⁾ *Notas para el Estudio de la Historia de la Codificación del Derecho Civil en México de 1810 a 1834 en Revista Jurídica Núm. 4 jul. 1972 p. 395.*

Así la comisión redactora del Código Civil de 1870, integrada por don Mariano Yáñez, don José María la Fragua, don Isidro Montiel y Duarte, don Rafael Dondé y don Joaquín Eguía, nos dice:

"Nuestra legislación es la de España, que si bien en alguna época pudo considerarse más adelantada que las de otras naciones de Europa, con el curso de los siglos, con el cambio de dinastías y con el malestar que hace tanto tiempo aqueja a la nación, ha venido a tal estado de confusión y desorden que los más ilustrados jurisconsultos españoles, se admiran y con razón, de cómo ha podido administrarse la justicia bajo el imperio de leyes inadecuadas ya unas, contradictorias otras y casi todas, torpemente compiladas. Una muy rápida ojeada sobre ésta legislación, bastará para demostrar claramente ésta triste verdad"

Podemos señalar que una de las principales características del movimiento de nuestro derecho civil en el siglo XIX y en los albores del presente, ha sido, a no dudarlo, una ruptura casi total de nuestros antecedentes hispánicos, de la que no lograron salvarnos las leyes amarras que los autores del Código de 1870 habían dejado entre España y el México independiente.

En nuestra opinión éste Código de 1870, no sólo no constituye una ruptura de nuestros antecedentes Españoles, sino que, por el contrario,

viene a ser la primera y la más importante recepción del derecho Hispano, consecuencia esto del hecho de que en el periodo previo a dicho ordenamiento, no puede hablarse de una recepción del derecho, sino de una imposición del mismo, por lo que es, precisamente, en éste año de 1870 cuando de una manera por demás consiente, se aceptan tanto la influencia española, como la de otros muchos ordenamientos, según palabras de la propia comisión redactora:

Los principios de derecho romano, nuestra complicada legislación, los Códigos de Francia, de Cerdeña, de Austria, de Holanda, de Portugal y de otros y los proyectos firmados en México y en España, han sido los elementos con que la comisión ha contado... apenas contendrá el proyecto uno u otro artículo exclusivo de la comisión; porque en su principio fue innovar lo menos posible y aún en éste caso, prefirió casi siempre a su propio juicio, el formado sobre la materia por los expertos jurisconsultos a quienes se deben las obras referidas.

Respecto del contrato de compraventa, las influencias españolas y francesa, son evidentes, sobre todo ésta última, puesto que introduce en nuestro sistema legal, el carácter traslativo de la venta, que el derecho Español no posee.

Así, la limitación de que los contratos únicamente fueron productores de derechos y obligaciones personales, le elimina, haciéndolos por tanto, también capaces de crear o modificar derechos reales.

"Viene el Código de 1870 y en el capítulo relativo a la prestación de los hechos estableció, siguiendo en esto al Código Francés, que en las enajenaciones de bienes determinados en su individualidad, la propiedad se transmite por efecto mismo de la voluntad. Ya no se requiere la tradición, ya que no es necesario ningún otro acto especial para transmitir o afectar la propiedad, el contrato como contrato produce efectos no solo obligaciones sino reales".⁽²⁰⁾

El artículo 2939 define a la compraventa como "el 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".

Según crítica hecha por don Manuel Alarcón en sus lecciones de Derecho Civil, esta definición "ha sido generalmente censurada por los comentaristas 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 la obligación que contrae... ésta definición parece estar tomada del derecho Romano o de nuestra antigua legislación, que sancionaba los mismos principios, según los cuales, el vendedor sólo estaba obligado a entregar al comprador la cosa vendida y a mantenerle en su posesión"⁽²¹⁾

(20) c.f.r. p. 30 ob. Cit. p. 15 (nota 15).

(21) *Ibidem*, p. 16.

No obstante que de la lectura de la definición legal de compraventa dada por el Código mencionado, pudiera parecer ésta de carácter obligatorio, es preciso tomar en cuenta otras disposiciones que establecen que la venta se perfecciona por el solo convenio de las partes y que desde que la venta es perfecta, la cosa pertenece al comprador y el precio al vendedor, por lo que, a pesar de la forma como está redactada dicha definición, la compraventa tiene una naturaleza traslativa.

III El Código Civil del 1884.

En términos generales, éste Código sigue los lineamientos de su antecesor, por lo cual basta con hacer un estudio superficial al respecto.

El artículo 2811 define a la compraventa en términos similares a como lo hace el Código de 1870. Considera de igual forma, que la venta queda perfeccionada con el solo consentimiento de las partes, el cual produce por sí mismo, la transmisión de la propiedad de la cosa vendida.

En conclusión podemos afirmar que al igual que en 1870, se consideró que la venta poseía un carácter traslativo y no meramente obligatorio.

IV El Código Civil de 1928.

"Habr  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 ello un precio cierto y en dinero" (artículo 2248 del Código actual).

A diferencia de los dos Códigos anteriores, aquí se hace referencia a la transmisión de la propiedad tanto de las cosas como de los derechos, aunque la redacción tiene un cariz de obligatoriedad, el cual ha sido acremente criticado por considerarse que dentro del propio código, la venta sí es traslativa, lo que parece ser incongruente; sin embargo, no debe menospreciarse dicha definición, puesto que es valiosa al conservar "un valor propio en el sentido de que determina exactamente el concepto de la compraventa, pues aún dirigiéndose siempre a la transmisión de la cosa, constituye su objeto, no implica siempre necesariamente la inmediata transmisión de la propiedad de ésta, pudiendo tal transferencia ser diferida a un momento sucesivo".^[22]

Los artículos 2014 y 2249 son los que en definitiva dan el carácter traslativo a la venta, al considerar el primero que aunque referido a las obligaciones en general, es aplicable a la compraventa, que "en las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la

^[22] *cfr. p.p. 9 y 10. Ob. Cit. p. 12 nota (11)* .

propiedad, se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya sea simbólica".

Por su parte, y en éste mismo sentido, el artículo 2249 establece que:

"Por regla general la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se ha convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho".

El principio consagrado por éste artículo es idéntico al de los Códigos de 1870 y 1884, por lo que resulta aplicable la crítica que respecto de él ha formulado el maestro Mateos Alarcón:

Creemos que este principio es enteramente innecesario, pues si la compraventa es un contrato traslativo de la propiedad, si se perfecciona por el solo efecto del consentimiento de los contrayentes sobre la cosa y el precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho y si los contratos legalmente celebrados deben ser puntualmente cumplidos, es evidente que no hay necesidad de sancionar un nuevo principio, que no es más que la reproducción de los expuestos, declarando que, perfeccionada la venta, pertenece la cosa al comprador y el precio al vendedor; y que cada uno de ellos tiene derecho para exigir del otro el cumplimiento del contrato.

"Sin embargo, el defecto que reprochamos al precepto mencionado, es perfectamente disculpable si se atiende a que la mente de nuestros codificadores fue a ser clara y perceptible la diferencia que existe entre el sistema adoptado por el derecho Romano y nuestra antigua legislación y el seguido por el Código Civil, según el cual, el contrato de compraventa es traslativo de la propiedad y produce tal efecto por el solo convenio de los interesados acerca del precio de la cosa, salvo cuando se trata de bienes inmuebles y de derechos y acciones que exigen para su validez y eficacia, el otorgamiento de escritura pública".⁽²³⁾

El Licenciado Miguel Angel Zamora y Valencia en su obra la compra de cosa ajena, sostiene el carácter traslativo de la venta en nuestro derecho y afirma:

"No obstante que la doctrina mexicana ha considerado siempre que la obligación primera y más importante del vendedor es la transmisión del dominio, no se debe de perder de vista que tal transmisión no es una obligación, sino un efecto del contrato. Si fuera una obligación, implicaría la necesidad de hacer o un no hacer por parte del deudor, y para transmitir la propiedad por medio del contrato de compraventa no se requiere que el vendedor haga algo o deje de hacerlo. Simplemente si la cosa es cierta y determinada, el efecto se opera sin necesidad de que haga o deje de hacer algo el vendedor y si las cosas sobre las que recae

⁽²³⁾ *Estudios Sobre el Código Civil del Distrito Federal, T. III, México, D.F. Ediciones. Diaz de León, 1969 p.284, 285.*

el contrato no son ciertas y determinadas al celebrarse el mismo, nace una obligación primaria a cargo del vendedor, consistente no en transmitir la propiedad, sino en realizar la conducta adecuada para hacer que esas cosas se hagan ciertas y determinadas y hacer saber esa determinación al comprador y como consecuencia del cumplimiento de esas obligaciones se transmite la propiedad al comprador conforme a los artículos 2014 y 2015 del Código Civil. Además, una obligación, siempre lleva o contiene en sí misma, la posibilidad de un incumplimiento y si la cosa es cierta y determinada, no hay posibilidad de que no se realice esa transmisión y si no es cierta, cuando se determina con conocimiento del comprador, tampoco hay posibilidad de que no se realice, ya que no es una obligación, sino un efecto del contrato".⁽²⁴⁾

De lo anterior resulta indiscutible el carácter traslativo de la venta en México, el cual, no obstante, admite ciertas excepciones, como todo sistema traslativo; es decir, hay casos en que la propiedad no puede transmitirse en el momento mismo del perfeccionamiento del contrato, bien sea por voluntad de las partes (venta con reserva de dominio) o bien por la propia naturaleza de la cosa (venta de géneros y venta de cosa futura). En estos casos existe un predominio del elemento obligatorio, sin que por ello la venta pierda su carácter traslativo. En otras palabras, la compraventa sin perder su naturaleza traslativa, admite ciertos casos en que la transmisión no opera a la celebración del contrato, sino que es

⁽²⁴⁾ *Ibidem*, p. 338 y 339.

diferida para un momento posterior, sin por esto convertirse en una simple obligación a cargo de cada una de las partes, sino que continúa siendo un efecto propio del consentimiento externado, aunque supeditado a un acontecimiento posterior.

Por otro lado, debemos considerar que el objeto de la compraventa, en nuestro derecho positivo, está constituido precisamente por la transmisión misma del dominio de la cosa vendida "según se demuestra en el subinciso 1.3.2."⁽²⁵⁾ del presente capítulo cuyo análisis me remito.

1.5. Los principales sistemas de transmisión del dominio en el mundo

Los sistemas jurídicos de la actualidad, han adoptado diversas posturas respecto de la transmisión de la propiedad en la compraventa; algunos se inclinan por la venta obligatoria (España, Argentina y Alemania) y en cambio, otros no (Francia e Italia).

1.6. El problema de la Venta de cosa ajena en relación al de la Transmisión del dominio.

La solución que se dé al problema de la venta de cosa ajena, dependerá en gran parte del sistema que se adopte respecto de la transmisión de la propiedad.

⁽²⁵⁾ *Vid. Su pra. p. 11.*

Así pues, por ejemplo en un sistema como el Romano donde la venta no transmite la propiedad de la cosa al comprador, y ni siquiera lo obliga a transmitirla, resulta plenamente válido vender cosas ajenas puesto que lo único que transmite el contrato, es la libre y pacífica posesión del bien, para lo cual, obviamente no es indispensable ser propietario.

De manera similar, en un sistema obligatorio resulta perfectamente válida la venta de la cosa de otro, debido a que bien puede una persona obligarse a transmitir la propiedad de una cosa de la que en otro momento será propietaria. En caso de que el vendedor incumpla su obligación, quedará sujeto a las reglas generales de todo incumplimiento, pero no dará pie, en manera alguna a la nulidad del contrato.

De lo antes expuesto podemos decir que el problema de la venta de cosa ajena en relación a la transmisión del dominio, resulta un fraude en la actualidad ya que no hay certeza en la cosa que se vende para su libre disposición de reventa, razón por la cual consideramos que si ésta se autoriza, debe ser debidamente requisitada y formalizada atendiendo a los principios básicos de los contratos.

En cambio, en la venta traslativa al ser la transmisión el objeto mismo de la operación, si aquélla no se efectúa, el contrato estará afectado por

alguna de las ineficacias clásicas, cuya determinación se hará en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO II

LA VENTA DE COSA AJENA

2.1. Delimitación del concepto

2.1.1. La venta de cosa ajena como concepto amplio

I. Nacimiento y desarrollo del concepto de apariencia jurídica

II.- La legitimación extraordinaria como fundamento de la apariencia jurídica

2.1.2. La venta de cosa ajena como concepto estricto

2.2. Casos en que puede considerarse nula la venta de cosa ajena.

2.3. La venta de cosa ajena existente

2.3.1. Origen de la inexistencia

2.3.2. Efectos de toda inexistencia

2.3.3. Efectos especiales de la inexistencia producidos por la venta de cosa ajena

2.3.4. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del verdadero propietario de la cosa

2.3.5. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del comprador

2.3.6. Efectos que la venta de cosas ajena produce respecto del vendedor

2.3.7. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto de los terceros.

2.4. Posibles críticas

2.5. Ventajas de esta teoría

CAPÍTULO II

LA VENTA DE COSA AJENA

Siendo la compraventa la espina dorsal en materia de contratos, es necesario que para su celebración se cumplan todos los presupuestos exigidos por las normas jurídicas encargadas de regularla.

Sin embargo, hay ocasiones en las cuales algunas personas, ya sea por ignorancia o por mala fe, venden cosas que erróneamente creen que les pertenecen, o bien, a sabiendas que son propiedad de un tercero respectivamente, las enajenan como si les fueran propias, pretendiendo provocar todos los efectos jurídicos previstos por la ley en materia de compraventa, dando por consecuencia lo que jurídicamente conocemos como compraventa de cosa ajena.

2.1. Delimitación del concepto.

Con la finalidad de llevar a cabo un adecuado análisis de las diversas teorías acerca del problema de la venta de cosa ajena, es indispensable hacer una delimitación de éste.

En primer término, se dice que la venta de cosa ajena es un concepto que puede ser considerado desde los diversos puntos de vista: uno amplio y el otro estricto.

2.1.1. La venta de cosa ajena como concepto amplio.

Resulta verdaderamente complicado en nuestra doctrina encontrar el concepto de la compraventa de cosa ajena, diría yo, imposible, razón por la cual es necesario ir extrayendo los conceptos doctrinarios para así poder concluir diciendo que en sentido amplio el contrato de compraventa de cosa ajena es aquel en el cual, la persona que lo celebre no es propietaria de la cosa – objeto del mismo en el momento de la celebración del acto y actúa sin estar autorizado por el dueño del bien ni por la ley que recae sobre un bien determinado y pretende por ese medio conseguir el efecto traslativo de dominio que es propio del contrato.

I. Nacimiento y desarrollo del concepto de apariencia jurídica.

La realidad jurídica contempla infinidad de actos realizados por una persona y cuyos efectos inciden la esfera jurídica de otra, lo que constituye un innegable reflejo del desarrollo y progreso del sistema jurídico, poco a poco ha tenido que adecuarse a las necesidades cambiantes del mundo que rige.

El crecimiento del intercambio y su cada vez mayor complejidad, produjeron el surgimiento de la figura de la apariencia jurídica.

En los albores de la civilización, "el otorgar un negocio jurídico sobre el patrimonio ajeno era raro y difícil", esto entre otras cosas al hecho de que "el notario de la aldea conocía a sus otorgantes, así como la esfera jurídica, el patrimonio y hasta los bienes específicos de cada quien, por eso hasta que se hizo posible el traslado de gente en mayor escala y a grandes distancias, se agudizó el problema de regular, dentro de nuevas orientaciones, la defensa de los intereses de los particulares". ⁽²⁶⁾

Con el advenimiento de los primeros Códigos, se consagró un concepto de propiedad absoluta, intangible, inviolable, perpetua y de orden público, el cual dio lugar a la existencia de un sistema de propiedad obscura y muchas veces fuente de graves inseguridades e injusticias.

El avance en el terreno de la seguridad jurídica, sólo pudo y puede alcanzarse reforzando la tutela de los terceros, lo que no es posible lograr sino a la inversa, restando apoyo y garantías a los derechos del titular de situaciones jurídicas preconstituidas.

⁽²⁶⁾ CARRAL Y DE TERESA, Luis. *La Protección de la Apariencia Jurídica. Conferencia pronunciada por el Licenciado, Luis Corral y de Teresa, el día tres de Junio de 1964, s c, México, D.F., Edit. Porrúa, S. A., 1964, p. 22.*

La protección de los terceros, aún en detrimento del titular de ciertos derechos individuales, es lo que jurídicamente se ha denominado apariencia jurídica, la cual, como se ha dicho, provoca el rompimiento entre la seguridad jurídica del titular de un derecho y la de la colectividad misma, siendo aquella sacrificada en aras al mantenimiento de ésta.

"De esta manera se protege a la apariencia para acelerar el tráfico jurídico, permitiendo que el adquirente confíe en el titular legitimado, seguro de que ningún vicio y otro elemento oculto podrá perjudicarlo".^[27]

Bergamo Llabares, citado por el licenciado Luis Carral y de Teresa, establece los siguientes postulados de la apariencia jurídica, mismos que a nuestro juicio son perfectamente válidos en nuestro derecho:

"a) Los actos realizados por una persona engañada por una situación jurídica que es contraria a la realidad, pero que presenta exteriormente las características de una situación jurídica verdadera, son definitivos y oponibles, como los serían los actos fundados en las situaciones absolutamente regulares. b) Los derechos adquiridos al amparo de esta situación aparente se opongan a los derechos del verdadero titular, esta yuxtaposición, o mejor dicho, esta superposición, debe resolverse a favor del titular aparente. Pero al mismo tiempo, el titular verdadero debe ser investido de una acción personal de indemnización

^[27] *cfr. Ibidem. p.89*

dirigida contra el que creó la situación aparente, causa inicial del perjuicio. c) Esta simple reparación por equivalencia debe exponer y expone al titular verdadero de la situación jurídica a sufrir las consecuencias de la insolvencia eventual del titular aparente".⁽²⁸⁾

II. La legitimación extraordinaria como fundamento de la apariencia jurídica.

Según distinguidas opiniones, la apariencia jurídica encuentra su fundamento en el concepto de legitimación extraordinaria (acto jurídico eficaz que se realiza sobre una esfera jurídica ajena, ejecutando en nombre propio y basado en una apariencia de titularidad), concepto muy discutido y fuertemente atacado, que no pretendo defender.

Independientemente del fundamento que se tome, resulta innegable la validez de ciertas ventas que se realizan respecto de cosas ajenas, tales como las que efectúan el representante, el albacea o el síndico; las cuales, no obstante, no están referidas al concepto y apariencia jurídica a que antes me he referido, sino a la vieja teoría de la representación.

En cambio, hay ciertas ventas en las cuales sí cabe la apariencia jurídica, tales como las que llevan a cabo el heredero y el acreedor

⁽²⁸⁾ Idem.

aparente, y la del titular también aparente, inscrito, cuyo título es declarado nulo con posterioridad.

En todos estos casos, es la propia ley la que consagra su validez como una clara evidencia de su afán de proteger la seguridad pública, mediante la figura de la apariencia jurídica antes analizada.

De lo anterior podemos observar que el concepto amplio de la venta de cosa ajena, contempla tanto los aspectos de representación como los de apariencia jurídica, cuya validez no se discute.

Al hacer el análisis del problema de la venta de cosa ajena, muchas veces se ha incluido en éste el concepto amplio de dicha venta, lo cual resulta incorrecto si se toma en consideración la validez de los actos en él comprendidos en los términos antes establecidos.

2.1.2. La venta de cosa ajena como concepto estricto.

Estrictamente hablando, podemos decir que sólo habrá venta de cosa ajena cuando el que vende no guarda ninguna relación jurídica con la cosa (salvo que pudiera estar poseyéndola), ni con el verdadero propietario de ella, es decir, cuando aquél se encuentra por completo desvinculado con la operación que realiza, sin mediar en ella

representación alguna y sin que exista, en la misma, una situación de apariencia jurídica.

Esto es lo que en verdad conforma el problema de la validez o invalidez de la venta de cosa ajena, cuya solución constituye el objeto del presente trabajo.

2.2. Casos en que puede considerarse nula la venta de cosa ajena.

Una vez delimitado el concepto de la venta de cosa ajena, es preciso que ahora abordemos el estudio de aquellos casos en que los que concretamente la venta de cosa de otro es nula, puesto que aún dentro de este concepto restringido, existen ciertos casos en los que dicha venta es válida.

El hecho de que la transmisión del dominio puede ser diferida respecto de la celebración de la venta, da origen a la posibilidad de vender válidamente cosas ajenas, hasta en tanto deba llevarse a cabo dicha transmisión.

Así, en los casos de ventas de cosas futuras o genéricas, es posible vender cosas de las cuales no se es propietario, hasta antes de que, respectivamente, se actualice la cosa futura o se determine la genérica. El problema surgiría si la propiedad de la cosa no fuere del vendedor en el

momento en que deba llevarse a cabo la transmisión de la misma, la cual, como ya se dijo, opera automáticamente como un efecto propio del contrato y no como resultado del cumplimiento de una obligación a cargo del vendedor.

Lo mismo puede decirse cuando se celebra una venta sujeta a la condición suspensiva de que el vendedor adquiriera la propiedad de la cosa, caso en el que la venta será perfectamente válida, salvo que no se cumpla dicha condición, considerando entonces que nunca existió tal venta, por lo que no podría hablarse de nulidad, sino de falta en el cumplimiento de la mencionada condición.

Si del contrato se deriva únicamente la obligación de transferir la propiedad de una cosa de la que aún no se es propietario, más que tratarse de una venta, se trataría de un contrato innominado en el cual el contenido de la obligación estaría constituido por un hacer: adquirir la propiedad de la cosa, para luego transmitirla al comprador; esta última operación podría hacerse mediante otro contrato, el cual en este caso, sí podría ser venta.

Por lo anterior podemos observar que los únicos casos en que puede considerarse nula la venta de la cosa ajena, son aquéllos en los que la intención de las partes, ha sido la transmisión de la propiedad de la cosa como efecto simultáneo a la conclusión del contrato; o bien, cuando dicha transmisión ha sido diferida a otro momento y llegado éste, la

propiedad no es del vendedor, sino únicamente la posesión, siempre y cuando ésta se demuestre y se acredite legalmente.

Una vez que ha quedado delimitado el campo del problema de la venta de cosa ajena, es necesario proceder a su propio análisis, el cual nos dará la pauta para poder tomar una postura firme y fundada respecto a él.

2.3. La venta de cosa ajena inexistente.

Hemos considerado conveniente iniciar el estudio de diversas teorías acerca de la venta de la cosa ajena, exponiendo la que consideramos resuelve adecuadamente el asunto y que nos servirá de apoyo, tanto en el análisis de las demás, como en la formulación de las respectivas críticas.

2.3.1. Origen de la Inexistencia.

Según dijimos al inicio de este trabajo, la conclusión que se obtenga en relación al problema de la venta de cosa ajena, dependerá de manera directa del sistema que se adopte respecto de la transmisión del dominio.

Una vez expuestos los tres sistemas anteriores, el traslativo a nuestro juicio, es el adecuado no solo porque constituye una garantía de la seguridad jurídica, sino porque al mismo tiempo, es bastante flexible.

Siguiendo este sistema, hemos considerado que el objeto de toda compraventa es la transmisión del dominio de la cosa vendida, "según al análisis hecho en el capítulo anterior, al cual me remito con el fin de evitar repeticiones inútiles.⁽²⁹⁾

Así, si el objeto de la compraventa es transmitir el dominio de la cosa que se vende, ¿Cómo puede decirse que la venta de una cosa ajena es válida, si nadie puede dar lo que no tiene?. Esta es una pregunta que tal vez por sencilla, está aún sin respuesta.

En consecuencia, la venta de cosa ajena es inexistente, en virtud de que dicha venta carece de objeto, ya que si la voluntad de las partes es la transmisión inmediata y actual de la propiedad y si el vendedor (transmisor de ella) no la tiene, dicha transmisión no podrá llevarse a cabo y por tanto, la operación carecerá de objeto, de igual manera que carece de objeto (entendido éste en su aspecto material) toda venta celebrada respecto de una cosa que no existe o que ha dejado de existir o en el comercio.

2.3.2. Efectos de toda inexistencia.

Con el afán de tener una visión más clara y adecuada de los efectos de la venta de cosa ajena, considerada como un contrato inexistente.

⁽²⁹⁾ Vid. *Su pra.* Págs. 11, 12 y 13.

hemos creído necesario hacer un breve estudio de los efectos que la doctrina y las diversas legislaciones han atribuido a la inexistencia de manera general, dentro de la teoría clásica de las nulidades.

De este modo, los efectos de toda inexistencia son los siguientes:

- a) Es inmediata. No produce efectos de ninguna especie dentro del campo jurídico, sin perjuicio de que en el material sí los produzca.
- b) Puede ser pedida por cualquier interesado.
- c) No puede ser confirmada. Para la confirmación de un acto, son necesarios tres elementos:
 - Que se realice un acto de la Ley
 - Que se ratifique la voluntad de celebrar el acto, una vez que se han subsanado las faltas en que se incurrió
 - Que se retrotraigan los efectos
- d) La acción para pedir la inexistencia no prescribe.

2.3.3. Efectos especiales de la inexistencia producidos por la venta de cosa ajena.

Existen algunos autores que consideran impropio hablar de los efectos de una "inexistencia", lo cual parece ser contrasentido. En realidad no es

incorrecto considerar que una inexistencia jurídica pueda producir ciertos efectos, siempre y cuando dichos efectos no sean jurídicos, sino materiales.

Por otro lado, la inexistencia de una venta de cosa ajena, puede ser pedida por cualquier interesado, salvo por el vendedor, siguiendo el principio de que "nadie puede alegar su propia torpeza".

En relación a lo anterior, es necesario mencionar que el verdadero propietario de la cosa, cuenta con este medio para impugnar la operación como tercero interesado que es; pudiendo además, ejercitar su derecho de propiedad mediante la acción reivindicatoria que al derecho le otorga. Esto último es esgrimido por varios autores en pro de que la venta de cosa ajena, está afectada de nulidad relativa y no de inexistencia, en virtud de que resulta innecesario que el verdadero propietario pueda impugnar la venta por inexistente, debiendo contentarse con el ejercicio de su derecho de reivindicar la cosa. Esta afirmación no cuenta con un apoyo suficiente, pues ¿Por qué limitar los medios de defensa de un derecho tan importante como el de propiedad?. ¿No sería más conveniente fortalecerlo ayudándose al mantenimiento de la seguridad jurídica?.

En cuanto a la acción para pedir la inexistencia del contrato de venta de cosa ajena, es imprescriptible. En todo caso, lo único que puede suceder es que el comprador llegue a adquirir la propiedad de la cosa

mediante una prescripción positiva, prescripción que no deriva de la compraventa, sino de la posesión de la misma cosa.

Al respecto, el maestro Rojina Villegas dice lo siguiente:

"Por lo que se refiere a la prescripción, es evidente la conveniencia de que estando en presencia de un delito, no deba extinguirse la acción civil de nulidad por el transcurso de cierto tiempo, sino que deberá mantenerse viva, para que en toda época pueda hacerse valer, sin perjuicio de que el comprador llegue a adquirir la propiedad mediante la prescripción positiva". ⁽³⁰⁾

Un argumento más a favor de la inexistencia de cosa ajena, es el hecho de que no pueda ser confirmada, ya que siendo el comprador el único capaz de confirmar dicho acto, "por mucho que renuncie o ratifique el comprador la compra de una cosa ajena, no adquiriría la propiedad de tal cosa". ⁽³¹⁾

En este sentido el maestro Rojina Villegas, nos dice que "tratándose de la venta de cosa ajena, es evidente que el perjudicado o sea el

⁽³⁰⁾ *Derecho Civil Mexicano, 8ª Ed. T.I. Vol. II, México, D.F., Edit. Porrúa, S. A., 1997, p. 263 (31) p. 277, Ob. Cit. p. 15. (Nota 15)*

comprador, no podrá convalidar la operación por el solo hecho de que ratificase el acto, pues la venta seguiría siendo nula".⁽³²⁾

Algunos autores equivocadamente, establecen que será el verdadero propietario el que convalide la venta, transmitiendo de éste modo la propiedad de la cosa al comprador, lo cual es obviamente incorrecto en virtud de que el contrato celebrado entre el vendedor y el comprador no surte efecto alguno respecto de él, de acuerdo al principio "*res inter alios acta*".

Por otro lado, en la venta de cosa ajena, no se dan todos los elementos requeridos para la confirmación de un acto, puesto que al no haber efectos jurídicos, no pueden retrotraerse éstos, ni tampoco podrá subsanarse una falta de carácter absoluto como lo es la del objeto.

En éste último caso, si el vendedor adquiriese la propiedad de la cosa con posteridad a la celebración de la compraventa, no la transmitiría automáticamente (salvo que la intención haya sido diferir la transmisión), sino que sería necesario celebrar un nuevo contrato para producir tal efecto.

Hecho el análisis de los efectos, que de acuerdo con la teoría clásica de las nulidades, produce la inexistencia de la venta de una cosa

⁽³²⁾ p. 270. ob. cit. p. 15 (nota 15)

ajena, es conveniente estudiar los efectos que dicho contrato producen respecto de las personas que directa o indirectamente, se relacionan con él.

2.3.4. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del verdadero propietario de la cosa

Como hemos dicho, el contrato celebrado entre vendedor y comprador, no produce efecto alguno respecto del verdadero propietario de la cosa, el cual viene a ser, en consecuencia, un tercero totalmente extraño a la relación que existe entre aquéllos.

No obstante lo anterior, el propietario de la cosa, obviamente sí guarda estrecha relación con ella, de donde deriva su interés en que dicho contrato sea declarado inexistente, quedando así facultado para ejercitar la acción correspondiente sin detrimento de que pueda optar por el ejercicio de la acción reivindicatoria. Incluso pudiera llegar a afirmarse que el *verus domino* es el principal interesado en que la venta sea declarada inexistente, a efecto de conservar íntegra su propiedad.

2.3.5. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del comprador.

En realidad el comprador que ha intervenido en la celebración de un contrato de compraventa de cosa ajena, se ve seriamente afectado

de sus intereses, puesto que además de haber pagado el precio de la cosa que pretendía comprar al falso vendedor, no ha adquirido la propiedad de ella, lo cual, evidentemente para él representa un doble perjuicio.

Dicho comprador pudo haber actuado de buena o mala fe, lo cual no influye de ninguna manera en la validez del propio contrato, sino que sólo se relaciona con la fijación de los daños y perjuicios que pudieren originarse por la celebración de un contrato de éste tipo.

Según F. Méndez, "la obligación de resarcimiento a cargo del vendedor de una cosa ajena, no constituyen necesariamente, una prueba a favor de la anulabilidad de dicha venta, ya que "aún en los contratos surge también la obligación referida ya sea por verdadera culpa contractual, como sostiene Chiorini Ihering y Kohler, ya por culpa aquiliana como afirma, entre otros, Barassi".⁽³³⁾

Por su parte Baudri Lacantinerie, citado por F. Méndez, afirma que "la obligación de pagar daños y perjuicios derivados de una venta de cosa ajena, no nace de la venta, pues ésta nunca ha existido, sino de un convenio anterior tácito, según el cual todo contratante se obliga a hacer

(33) "Ensayo sobre la *Bendito Rei Alienae* en el Derecho Clásico y en las Legislaciones Modernas", *Revista de Derecho Privado*, T.I. Madrid, España, Edt. Plamea, 1960, p. 300

posible el contrato que intenta. De aquí es de donde nace la obligación del resarcimiento".¹³⁴¹, opinión a la que nos adherimos.

El comprador que celebra un contrato de compraventa a sabiendas de que la cosa que pretende adquirir no pertenece al vendedor, obviamente no tendrá derecho al pago de daños y perjuicios, como todo contratante de mala fe.

2.3.6. Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto del vendedor.

El vendedor de una cosa ajena puede venderla, sabiendo o no que la cosa no es suya. En el primero de los casos, es decir, cuando actúa de mala fe, queda sujeto a dos responsabilidades distintas:

- a) **Responsabilidad Civil.** Por la que queda obligado al pago de los daños y perjuicios causados.
- b) **Responsabilidad Penal.** En los términos establecidos por el Código de la materia.

El hecho de que el vendedor actúe de buena o mala fe, no influye en la validez del contrato, sino sólo lo obliga o lo libera de la obligación de

¹³⁴¹ *Idem.*

pagar Daños y Perjuicios al comprador y aún, al verdadero propietario según el caso.

2.3.7 Efectos que la venta de cosa ajena produce respecto de los terceros.

Para los terceros, evidentemente el contrato no surte efectos (salvo lo relativo a la buena fe registra según se analizó al principio de éste capítulo), quedando por tanto, facultado cualquier interesado en los términos establecidos, para invocar la inexistencia de dicho contrato.

2.4. Posibles críticas.

No obstante que ésta teoría ha sido acremente criticada, ningún autor hace un análisis profundo y ordenado de ella, lo que ha originado que las críticas sean infundadas. De éstas, las principales son las siguientes:

- a) "En un contrato de compraventa de cosa ajena, existe el objeto que es la conducta de los contratantes y también el objeto indirecto y la ley no exige como requisito la existencia del mismo, el que pertenezca en propiedad al vendedor, por lo tanto la conclusión lógica es que existe objeto en éste contrato".¹³⁵⁾

¹³⁵⁾ p. 335, *ob cit.* p. 13 (nota 14)

Contrariamente a lo anterior, en el inciso 2.3.1. del capítulo I, ha quedado debidamente demostrado que el objeto de cada compraventa sí está constituido por la transmisión de la propiedad de la cosa vendida, a cuyo estudio me remito".⁽³⁶⁾

- b) Según Jossierand, "la teoría de la inexistencia de la venta de cosa ajena, debe desecharse en virtud de que tanto la doctrina como la jurisprudencia, han considerado que dicha venta produce una nulidad relativa y no una inexistencia".⁽³⁷⁾

En nuestra opinión, ésta crítica es bastante pobre, ya que no es posible supeditar la estructura de un concepto jurídico a lo que se ha hecho de él en la práctica, pues ésta puede ser totalmente equivocada.

- c) Respecto de la posibilidad de que dicha venta pueda ser confirmada y prescriba la acción para pedir la nulidad, nos remitimos al estudio que al respecto se hace en incisos anteriores".⁽³⁸⁾

d) Nuestra Suprema Corte de Justicia ha establecido la siguiente tesis:

⁽³⁶⁾ Vid. *Su pra*, págs. 11, 12 y 13.

⁽³⁷⁾ JOSSERAND, Louis. *Derecho Civil, Traducción de Santiago Cunchillo, s.e. Buenos Aires, Argentina, Ediciones. Jurídicas Europa América, 1951, p. 40.*

⁽³⁸⁾ Vid. *Su pra*, págs. 29 y 30.

“Compraventa de cosa ajena. La venta de cosa ajena es nula, no inexistente, porque si bien es verdad que la Ley establece como requisito esencial para la existencia de todo contrato, el consentimiento de las partes contratante, en el caso no puede decirse que falte dicho requisito, puesto que existe el consentimiento del vendedor de realizar la compraventa, si bien se trata de un consentimiento otorgado por el no propietario, además de que se trata de un contrato que produce una serie de importantes efectos que, si fuera inexistente, no sería posible imaginar”.

(39)

Como se dijo en el inciso 3.3 de éste capítulo, es posible que un acto inexistente produzca ciertos efectos.

2.5. Ventaja de ésta teoría.

Su adopción proporciona las siguientes ventajas:

- a) El atribuirle el carácter de inexistente a toda venta de cosa ajena, constituye una muy importante garantía del derecho de propiedad y al mismo tiempo, de la seguridad jurídica.
- b) Los efectos penales en contra de un adecuado apoyo en los civiles

³⁹⁾ *Quinta Epoca, Suplemento de 1956, p. III, A.D. 8925-49.*

- a) El comprador de buena fe, lesionado por la invalidación del contrato, es resarcido mediante el pago de daños y perjuicios además de la devolución íntegra del precio que hubiere pagado por la cosa.
- b) El vendedor de buena fe queda obligado sólo a la restitución, no al pago de daños y perjuicios, lo cual es muy justo.
- c) El vendedor de mala fe en cambio, además de la obligación de resarcir al comprador, incurre en una responsabilidad de tipo penal.
- d) Todo lo anterior necesariamente redundará en beneficio de la seguridad jurídica de la colectividad.

De lo anterior se desprende y se entiende que cuando una persona sea propietario de un bien, significa que es titular del derecho de propiedad sobre ese bien, o lo que es lo mismo: que tenga el poder jurídico de ejercer, en forma directa e inmediata, todos los actos de aprovechamiento que una legislación concreta en determinado tiempo y lugar lo autorice, siendo este poder oponible *erga omnes*.

Dentro de nuestro derecho, la posibilidad de transmitir la propiedad y dentro de este campo, la de vender el bien que implica el efecto

traslativo de dominio, es un derecho privado del derecho de propiedad y como tal, es exclusivo del titular propietario y si el derecho es general, es oponible a todos los demás sujetos que no sean, lógicamente éstos, quedan excluidos de la facultad legal de vender ese bien.

De lo anterior se desprende que no será propietario de un bien, quien no tenga sobre él el derecho de propiedad y considerar que este sujeto no propietario, pueda vender legalmente ese objeto, implica que no le es oponible el derecho del titular, o sea: es negar el concepto mismo de propiedad, por lo menos en la concepción del Derecho Mexicano.

CAPÍTULO III

DIVERSAS TEORÍAS ACERCA DE LA VENTA DE COSA AJENA

3.1. Teoría de la Inexistencia por falta de causa jurídica

3.2. Teoría de la Nulidad

3.2.1. Nulidad absoluta

- I. Tesis del Licenciado Rafael Rojina Villegas
- II. Crítica a esta tesis
- III. Tesis del Licenciado Miguel Angel Zamora y Valencia
- IV. Crítica a esta tesis

3.2.2. Nulidad Relativa

- I. Nulidad Relativa por causa de error
 - A) Error en las cualidades de la persona
 - B) Error Mixto
 - C) Error sobre la naturaleza del contrato
- II. Nulidad relativa por incapacidad del vendedor
- III. Nulidad relativa por los efectos que produce la venta
 - A) Por quedar restringido el ejercicio de la acción de nulidad al comprador
 - B) Por la posibilidad de que dicha venta pudiera ser confirmada

IV. Consecuencias que produce el considerar que la venta de cosa ajena se encuentra afectada por una nulidad relativa

3.3. Teoría de la resolución de la venta de cosa ajena

3.4. Teoría de la validez de la venta de cosa ajena

3.4.1. Validez de la venta de cosa ajena en un sistema obligatorio

3.4.2. Teoría del Licenciado Ramón Sánchez Medal

3.5. Teoría de legitimación en la venta de cosa ajena

CAPÍTULO III

DIVERSAS TEORÍAS ACERCA DE LA VENTA DE COSA AJENA

En el capítulo que a continuación exponemos, se pretende resaltar la importancia de las distintas teorías que tratan acerca de la venta de cosa ajena para así demostrar su innoperancia y en su momento oportuno, sustentarla y fundamentarla, razón por la cual a continuación exponemos.

3.1. Teoría de la inexistencia por falta de causa jurídica.

Según esta postura, la venta de cosa ajena es inexistente en razón de la carencia de causa jurídica de la obligación. Así el comprador no estará obligado a pagar el precio, en virtud de que su obligación carecerá de la causa jurídica que originaría la transmisión de la propiedad por parte del vendedor, la cual, en esta venta, no se produce.

Más que crítica, debe hacerse la aclaración de que nuestro derecho positivo, no contempla la falta de causa como origen de una inexistencia. No obstante esto, en un plano puramente doctrinario, ésta teoría puede construir una posición muy fuerte.

3.2. Teoría de la nulidad.

Como sabemos, la nulidad podemos entenderla como la ineficacia de un acto jurídico como consecuencia de la ilicitud de su objeto o de su fin de la carencia de los requisitos esenciales exigidos para su realización o de la concurrencia de algún vicio de la voluntad en el momento de su celebración.

De lo anterior podemos decir que de acuerdo con la teoría de la nulidad, ésta se divide en absoluta y relativa, pero a efecto de tener una mejor comprensión del tema en comentario, consideramos oportuno precisar lo siguiente.

3.2.1. Nulidad absoluta.

Básicamente, parte del principio de la venta de cosa ajena, está afectada de nulidad absoluta, por ir en contra de una norma de carácter prohibitivo y de interés general, constituida por la afirmación de que "nadie puede vender sino lo que es de su propiedad".

En nuestro medio jurídico, destacan teorías al respecto del Lic. Rafael Rojina Villegas y del Lic. Miguel Angel Zamora y Valencia, las cuales exponemos a continuación, en razón de la importancia que poseen.

- I. Tesis del Lic. Rafael Rojina Villegas, el destacado jurista y autor de varios libros en materia jurídica, sostiene lo siguiente:

"Siendo ilícito vender lo ajeno, el contrato necesariamente es ilícito, tanto por ser esto evidente no sólo desde el punto de vista jurídico, sino también moral, cuanto porque al vender lo ajeno, se viola un precepto prohibitivo que en nuestro Código Civil se consagra en el artículo 2269 al decir: "Ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad". Ahora bien, si es evidente como lo es, que los actos ejecutados contra el tenor de las leyes prohibitivas, son nulos (Art. 8º) y además que es ilícito el hecho contrario a las leyes de orden público o de las buenas costumbres (Art. 1830), así como que la licitud en el objeto, en el fin o en la condición del acto produce nulidad, ya absoluta, ya relativa, según lo disponga la Ley (Art. 225), pensamos que en nuestro derecho positivo, la verdad que se impone con carácter de indiscutible, es la de que la venta de cosa ajena no es ni puede ser un contrato perfectamente válido, sino por el contrario, un contrato nulo (absoluto)". ⁽⁴⁰⁾

Agrega que:

"... no sólo tiene un interés teórico llegar a la conclusión de que la venta se encuentra afectada de nulidad absoluta,... sino que también se presentan consecuencias prácticas de verdadero interés", tales como, el no poder ser confirmada, ser imprescriptible y además, por el hecho de

⁽⁴⁰⁾ p. 107, *ob cit.* p. 34 (nota 30)

que "no sólo podrá intentarla el comprador perjudicado, sino también todo tercero que tenga interés jurídico, especialmente el legítimo propietario".⁽⁴¹⁾

En especial, por lo que se refiere a la imprescriptibilidad de la pena, dice lo siguiente:

"Es evidente la conveniencia de que estando en presencia de un delito, no deba extinguirse la acción civil de nulidad por el transcurso de cierto tiempo, sino que deberá mantenerse viva para que en toda época pueda hacerse valer, sin perjuicio de que el comprador llegue a adquirir la propiedad mediante la prescripción positiva".⁽⁴²⁾

Como tercer argumento que alega en defensa de la nulidad absoluta, dice que "la venta de cosa ajena no sólo configura un ilícito civil, sino que constituye un delito, el de fraude, en los términos del artículo 387 del Código Penal Mexicano vigente, lo cual se traduce en una lesión de interés general de la colectividad. Esto impide que dicha venta pueda ser convalidada y produce en caso de ratificación, el que de una manera consciente y deliberada, reincidan en la celebración de un acto ilícito, siendo más grave su conducta ilegítima".⁽⁴³⁾

⁽⁴¹⁾ *Ibidem*, p. 108.

⁽⁴²⁾ *Ibidem*, p. 109.

⁽⁴³⁾ *cfr. Idem*.

II Crítica a ésta Tesis.

La principal crítica que se le hace, es la de que la norma de que "nadie puede vender sino lo que es de su propiedad", ni es de carácter absoluto, ni es violatoria del interés general, en primer lugar, porque admite varias excepciones (a las que me he referido en el inciso 1 de este Capítulo) y en segundo, porque no puede considerarse como general el interés del *verus domino*, siendo además, indebido sacrificar el interés de la colectividad en aras del individual.

El segundo argumento de esta crítica es incorrecto, pues el interés del propietario no se refiere a uno de ellos, ni a veinte o treinta, etc., sino a todos los propietarios independientemente de su número y es en razón de la seguridad jurídica de todos ellos, que la norma cobra un interés general y en ese sentido la venta de cosa ajena, sí estaría afectada de nulidad absoluta.

III Tesis del Lic. Miguel Ángel Zamora y Valencia.

Este autor sigue en términos generales la tesis del maestro Rojina Villegas, pero agrega lo siguiente:

"Se dice que la venta de cosa ajena es nula con nulidad absoluta, porque es contraria a una ley de orden público y además es contraria a las

buenas costumbres, según lo dispone el artículo 1830 (es ilícito el hecho que es contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres) y las leyes de orden público que protegen a la propiedad son los artículos 830 y relativos del Código Civil que se refieren a la propiedad y lo mandado expresamente por el artículo 2269 que establece que: "Ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad, por no citar aquí la protección que establecen las Leyes penales (Código Penal), a la propiedad y relacionados esos artículos con el 2225 del Código Civil, debe concluirse que la compraventa de cosa ajena, es nula, con nulidad absoluta".⁽⁴⁴⁾

Además menciona que una privación de la propiedad privada sin consentimiento de su titular, si no está apoyada en el artículo 27 constitucional, que establece las modalidades que pueden imponerse a aquélla, sería una violación al derecho público subjetivo y al derecho simplemente subjetivo, que es del de la propiedad, ya sea que tal acto emanara de una autoridad o de un particular".⁽⁴⁵⁾

IV Crítica a esta tesis.

No obstante el fundamento constitucional que alega el autor, no puede hablarse de violación legal, puesto que la venta de cosa ajena, al carecer de objeto, no produce efectos jurídicos.

⁽⁴⁴⁾ p. 346. *Ob. cit.* p. 13 (nota 14).

⁽⁴⁵⁾ *cfr. Idem.*

La mayoría de los autores, tanto extranjeros como nacionales y la jurisprudencia de varios países (entre los que principalmente pueden citarse Francia), consideran que la venta de cosa ajena está afectada de una nulidad relativa, y las tesis al respecto se dividen en razón de las diversas causas que pueden originar dicha nulidad.

3.2.2. Nulidad Relativa

Respecto a esto, podemos decir que hay existencia de nulidad relativa cuando ésta es susceptible de subsanarse y corregirse, siempre y cuando no afecte a la parte medular de la compraventa, pero para comprender mejor esto, es oportuno precisar lo siguiente.

1. Nulidad relativa por causa de error

Sus sostenedores han considerado que el origen de tal nulidad radica en el error cometido por el comprador al momento de celebrar la venta, error que por su parte, puede tener varios orígenes:

A) Error en las cualidades de la persona

El error respecto a la persona, o más bien, respecto a las cualidades de la persona del vendedor, reviste una configuración y una importancia especiales cuando recae sobre la calidad del propietario: determina la

nulidad de la venta...quien trata con un *non dominus*, no trata válidamente, no sólo se convierte en propietario de la cosa, lo que de toda evidencia, porque el verdadero propietario no podría ser despojado de sus derechos por un contrato en que no ha intervenido, sino también porque la operación es nula o anulable y el comprador tiene el derecho de liberarse inmediatamente alegando la nulidad.

En realidad, cuando se trata de un error de la voluntad (error optativo de la voluntad), no puede hablarse de nulidad relativa, sino de inexistencia, en virtud de que dicho error impide que se informe el consentimiento debidamente.

B) Error mixto

Consideramos que en la venta de cosa ajena, el comprador ha contratado por haber considerado como una cualidad esencial de la cosa vendida, su pertenencia al vendedor, tomándose además como esencial, la cualidad de propietario en la persona del vendedor, error que da origen al nacimiento de una nulidad relativa que afecta a dicha venta.

C) Error sobre la naturaleza del contrato

Según Baundry Lacantinerie, "la nulidad relativa deriva de un error cometido por el comprador, sobre la naturaleza del contrato, puesto que

ha creído realizar una compraventa transmisiva del dominio y no una simple venta productor de obligaciones".¹⁴⁶⁾

Además si el comprador no sabía esa circunstancia al momento de celebrar el contrato pero la conoce un día después, no puede en manera alguna, confirmar dicha operación, aún cuando su voluntad ya no esté viciada, puesto que estaría confirmando una venta que seguiría, no obstante, siendo nula, por seguir siendo ajena la cosa.

Por otra parte, la acción de nulidad relativa por causa de error, se da al que sufre el vicio y si el comprador al conocer, ya sea antes o después de la celebración del contrato que la cosa es ajena, nunca podría intentarla y por tener el ejercicio de la acción ninguna otra persona, se verían seriamente lesionados los intereses de otras personas que pueden tener interés jurídico en la nulidad del contrato.

II. Nulidad relativa por incapacidad del vendedor

Según esta teoría, la venta de la cosa ajena estará afectada por una nulidad relativa originada por el hecho de que, al no ser propietario de la cosa objeto del presente contrato, el vendedor debe considerarse sujeto a una incapacidad.

¹⁴⁶⁾ *cfr. Citado por Menéndez F. ob. cit. p. 36 (nota 33)*

Josserand la critica diciendo que "de aceptarse esta teoría al propio vendedor, quien viene a ser el incapacitado, se le niega la acción de nulidad, quedando ésta sin ejercitante, lo cual es imposible." (47)

III. Nulidad relativa por los efectos que produce la venta

Consideramos que esta teoría está equivocada desde el planteamiento, puesto que pretende fundamentar la nulidad en razón de los efectos que tal acto produce, lo cual es contrario a la buena técnica jurídica.

Dicha nulidad deriva de la producción de las siguientes consecuencias:

A) Por quedar restringido el ejercicio de la acción de nulidad al comprador.

En realidad esto no es cierto y mucho menos adecuado, puesto que no existe razón para que el ejercicio de la acción de nulidad quede limitado sólo al comprador, sino que debe poder ser ejercitada dicha acción, por cualquier interesado, ya que no obstante poseer otros medios de defensa el *verus domino*, tales como la reivindicación, debe tener los

(47) *cfr. Ob. cit. p. 37 (nota 37)*

adecuados para destruir ese contrato celebrado en contra o en ausencia de su voluntad y respecto de una cosa que le pertenece.

B) Por la posibilidad de que dicha venta pudiera ser confirmada

Se dice que la venta de cosa ajena, no puede producir inexistencia ni nulidad absoluta, en virtud de que es susceptible de confirmación, lo que sólo puede darse tratándose de nulidad relativa. Los principales sostenedores de ésta tesis en nuestro derecho, se fundan en la disposición del Código Civil que establece la posible convalidación de la venta por parte del comprador.

Pero no es cierto que tal vez se torne válida por el sólo hecho de la confirmación que de ella haga el comprador (que por ser el afectado, sería el único que podría hacerla), en razón de que por mucho que renuncie o ratifique la venta, no adquirirá la propiedad de la cosa, la que seguirá siendo ajena.

IV. Consecuencias que produce el considerar que la venta de cosa ajena se encuentra afectada por una nulidad relativa.

De lo anterior podemos decir, agrosso modo que dicha nulidad sólo podría ser invocada porque es el único afectado por la operación, quedando excluidos el vendedor y el verdadero propietario.

Respecto de lo anterior podemos decir que la teoría en comentario ha sido criticada, pero es oportuno mencionar que no solo se perjudica al comprador, sino que el verdadero propietario, además de verse perturbado en el ejercicio de su derecho de propiedad, tendrá la gran molestia de pelear porque dicho derecho le sea respetado, lo que nos hace dudar respecto de quién resulta más perjudicado. Por esto sería conveniente que ambos pudieran pedir la nulidad del contrato, al igual que cualquier otro tercero que tuviera un interés jurídico en ella.

Así mismo debemos de tomar en consideración lo siguiente:

- a) La acción de nulidad prescribe en un tiempo determinado.
- b) La nulidad es susceptible de desaparecer, mediante la confirmación que el comprador haga de la venta.
- c) La venta de cosa ajena continúa produciendo ciertos efectos, no obstante que su nulidad haya sido pronunciada, lo cual constituye un argumento más a favor de la nulidad relativa, en la opinión de varios autores.

3.3. Teoría de la resolución de la venta de cosa ajena.

Sus principales sostenedores han sido Colín y Capitán, los cuales afirman "que en realidad no es que la venta de cosa ajena esté afectada de nulidad, puesto que el contrato ha sido celebrado reuniéndose todos

los requisitos indispensables para su validez y existencia, sino que únicamente está sujeta a una posible resolución derivada del incumplimiento del vendedor de transmitir la propiedad de la cosa. Apoyan esta resolución diciendo que el hecho de que la cosa ajena no impide que la venta se haya celebrado válidamente.

Agregan que la nulidad relativa en especial, presenta la desventaja de que por ser establecida exclusivamente en beneficio del comprador, sólo éste podía confirmar la venta, quedando así excluida la acción del propietario verdadero y el comprador en estado de indefensión.

Además opinan que la brevedad del término de prescripción de la acción relativa es un serio inconveniente para el comprador, el cual, una vez vencido aquél, se verá imposibilitado para reclamar al vendedor la nulidad de la venta, quedando así desprotegido".⁽⁴⁸⁾

Esta teoría ha sido motivo de duras críticas entre las cuales destacan las siguientes:

En primer término, y desde un punto de vista de derecho positivo, se dice que el legislador ha sido muy claro al declarar que la venta de cosa ajena es nula y no resoluble.

⁽⁴⁸⁾ *cf.* p. 60. *ob. cit.* p. 9 (nota 4).

Ya en un ámbito doctrinario, se les critica por considerar “que la venta ha sido celebrada reuniendo todos los elementos necesarios, sin tomar en cuenta que al no poder el vendedor transmitir la propiedad de la cosa vendida, el contrato carece de objeto y en consecuencia de su principal efecto, que es la transmisión de la propiedad. Además, mientras por un lado consideran que ésta transmisión es el efecto que normalmente debe producir la venta según la intención de las partes, por el otro, derivan la acción para pedir la resolución del contrato, del incumplimiento del vendedor de su obligación de llevar a cabo la transmisión del dominio, es decir, están confundiendo, indebidamente los sistemas obligatorio y traslativo de venta⁽⁴⁹⁾”

Claro está que se considera que la venta tiene un carácter meramente obligatorio, la venta de la cosa, es perfectamente válida y en consecuencia, si el vendedor no transmite al comprador la propiedad de cosa que le venden, incurren en el incumplimiento de su obligación principal, lo cual originaría que el comprador pudiera pedir válidamente la resolución del contrato, con base en dicho incumplimiento.

3.4. Teorías de la validez de la venta de cosa ajena

Respecto de ésta teoría, los autores se dividen en dos grupos, en razón al sistema que cada uno de ellos adopta respecto de la transmisión del dominio de la venta. Tales grupos son los siguientes:

⁽⁴⁹⁾ *cfr. ibidem p. 62.*

3.4.1. Validez de la venta de cosa ajena en un sistema obligatorio.

Pothier dice:

"Puede uno vender válidamente no sólo su propia cosa, sino que también la cosa de otro sin consentimiento de aquél que sea su propietario, es cierto que el que vende la cosa de otro no puede, sin el consentimiento del propietario, transferir la propiedad de una cosa que no le pertenece; pero el contrato de venta no consiste en la traslación de la propiedad de la cosa vendida; basta para que sea válido, que el vendedor se haya visto obligado a hacer adquirir al comprador la cosa vendida y la obligación que ha no deja de ser válida, aunque no esté en su poder cumplirla, en virtud de negarse el propietario de la cosa a consentir la venta de la misma". (50)

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

3.4.2. Teoría del Lic. Ramón Sánchez Medal.

Este distinguido autor, en contra de la doctrina dominante, que considera que la venta de la cosa ajena es nula, sostiene la validez de dicha venta, con los siguientes argumentos:

"a) En primer término, el tratadista considera que el requisito de la cosa o del derecho que se obliga a transmitir al comprador el vendedor, sea propio de este y no ajeno, no es precisamente un requisito que debe

(50) p.11., *Ob.*, cit. p. 3 (nota 1)

tener el objeto cosa de la compraventa, es por esto que no es sólo válida la venta que hace el representante con facultades de disposición, respecto de un bien de su representado; la venta que se hace a un comprador de buena fe por parte de una persona sobre un bien inmueble inscrito a nombre de aquel y cuyo título es declarado nulo posteriormente y la venta que lleva a efecto el heredero aparente de un bien que le ha sido adjudicado en una sucesión y al cual posteriormente se le declara incapaz de heredar.

Este aplazamiento de la transmisión de propiedad puede pactarse precisamente, para dar lugar a que el vendedor adquiera después del contrato dicha propiedad, misma que a continuación pasará automáticamente al comprador, ya sin necesidad de un nuevo acto traslativo o de otro contrato.

Dentro de un régimen traslativo jurídicamente no puede hablarse de compraventa si no existe la posibilidad real de que la propiedad del bien llegue a transmitirse inmediata o mediatamente al comprador.

b) Agrega el autor que no será nula la venta que se haga a un comprador que ignoraba que la cosa era ajena, puesto que de serlo, el efecto simplemente sería que la venta no generara ninguna de las obligaciones propias de ella, tales como el saneamiento para

el caso de evicción, el pago de daños y perjuicios etc., ni que constituya dicha venta un título apto para usucapir".⁽⁵¹⁾

Por otra parte, no podemos aceptar la afirmación de que la venta de cosa ajena da nacimiento a la obligación de responder del saneamiento para el caso de evicción, sino que probablemente el origen de la relación existente entre ambas figuras, sea tan solo de carácter histórico.

Salvo como una explicación de carácter histórico, no es posible justificar el hecho de que se unan los efectos del saneamiento para el caso de evicción, a los de la venta de cosa ajena, de la manera como lo hacen tanto la doctrina como las diversas legislaciones de la actualidad.

Dentro de un sistema traslativo, la falta de transmisión de la propiedad, al no ser una obligación del vendedor, sino un efecto propio del contrato, no puede dar origen al saneamiento, puesto que éste no podría nacer del incumplimiento de una obligación que en realidad nunca ha tenido aquel.

Por otra parte, si el vendedor actúa de mala fe o con mala intención, también va a restituir lo erogado por el comprador, pero agravado por la sanción que señala la ley contra quien comete un ilícito,

⁽⁵¹⁾ *cfr. De los Contratos Civiles 8° ed. México, D.F. Edit. Porrúa, S.A. 1990, pp 136 y 137.*

de pagar los daños y perjuicios, estipulándose por la ley en forma expresa, además de las responsabilidades señaladas en el caso de la buena fe, la obligación de pagar las mejoras voluntarias y de mero placer y la devolución a elección del comprador del precio que la cosa tenía al tiempo de la adquisición o el que tuviera al precio que sufrió la evicción, que técnicamente son daños o perjuicios. Todo esto confirma lo que disponen los artículos 2126, 2127, 1910, 2108, y 2109 del Código Civil.

Lo anterior nos lleva a la conclusión de que "la nulidad de la compraventa de cosa ajena origina la devolución de lo pagado por el comprador y los supuestos de mayores responsabilidades técnicamente se originan por el ilícito cometido que obliga a resarcir los Daños y Perjuicios.

En relación a la afirmación de que la venta de cosa ajena constituye un justo título para usucapir, puede alegarse lo siguiente:

Podemos alegar que cuando se indica que el comprador de una cosa ajena adquiere un título apto para usucapir, no debe significar que por tal motivo la compraventa de cosa ajena sea válida, porque la misma razón habría para calificar de válido un robo con violencia, ya que el resultado del mismo, también origina un título apto para usucapir. En esta materia, lo importante es que el título permita al interesado comportarse en concepto de propietario para que, junto con los demás requisitos

legales, pueda usucapir y de ninguna manera es correcto usucapir que todo hecho que constituye un título apto para usucapir es válido.

- a) Una última y muy elocuente confirmación de que la venta de cosa ajena no es nula, la ofrece el caso de aquel comprador que en la misma compraventa adquiere con conocimiento de los riesgos de una posible evicción y se somete a sus consecuencias". (52)

Hemos dicho anteriormente que la buena o mala fe del comprador no influye en la validez de la venta y en todo caso, pudiera ser que el comprador no esté celebrando realmente una compraventa, ya que al parecer su intención no es que se le transmita la propiedad de la cosa, cuando se muestra sabedor de que ésta no pertenece al vendedor.

3.5. Teoría de la falta de legitimación de la venta de cosa ajena.

Lo que acontece en la venta de cosa ajena es que al vendedor le falta legitimación para contratar, puesto que no es propietario de la cosa y no puede enajenarla en contra de la voluntad de su verdadero dueño, puesto que para este, el contrato celebrado le es inoponible, solución perfectamente lógica y jurídica, ya que sería raro que el contrato fuera nulo cuando tiene todos sus elementos de esencia y de validez y sería

(52) *Ibidem*, p. 138

injusto que le fuera oponible al verdadero propietario, quien no había prestado consentimiento para desprenderse de la propiedad del bien. Precisamente por desconocer el proceso de legitimación, el legislador tuvo que traer el concepto de nulidad para evitar que lo pactado entre vendedor y comprador, sufriera efectos en relación con el verdadero propietario, que no había celebrado ningún contrato y la única forma que encontró, fue sancionarlo con la nulidad misma que quita sus efectos para que no surta ninguno respecto del propietario.

El concepto de legitimación para contratar y el resultado de su carencia, la inoponibilidad, es rico en consecuencias que permitirán al derecho positivo que adopte el concepto, explicar lógicamente muchos problemas, como la enajenación que un copropietario hace de su parte alicuota a otro copropietario sin anuencia de los demás.

No puede considerarse como dice el autor, que la venta haya reunido todos sus elementos, tanto de "esencia", como de "validez", puesto que como ya se analizó, carece de objeto, elemento imprescindible.

CAPÍTULO IV

LA VENTA DE COSA AJENA A LA LUZ DEL SISTEMA JURÍDICO MEXICANO

4.1. Primeros Años de la Época Independiente

4.1.1. Fuero Juzgo

4.1.2. Ley de las Siete Partidas

4.2. El Código Civil de 187

4.3. El Código Civil de 1884

4.4. El Código Civil de 1928

4.4.1. La Nulidad de la venta de cosa ajena como postulado congruente con la adopción de un sistema Traslativo

4.4.2. Problemas que presenta la actual reglamentación del Código

4.5. Jurisprudencia

4.6. Posibilidad de hablar de nulidad absoluta y no de inexistencia

4.6.1. Fundamento Doctrinal

4.6.2. Justificación Jurisprudencial

4.7. Nueva Reglamentación

4.7.1. Ventajas de esta Reglamentación

CAPÍTULO IV

LA VENTA DE COSA AJENA A LA LUZ DEL SISTEMA JURÍDICO MEXICANO

Una vez hechas las consideraciones del capítulo precedente, se estudiará la forma en que nuestro sistema jurídico ha regulado y regula el problema relativo a la venta de cosa ajena, situación de gran interés por constituir un aspecto del derecho positivo mexicano, razón por demás necesaria para precisar lo siguiente.

4.1. Primeros años de la Epoca Independiente.

Como expresamos en el capítulo I de este trabajo, durante los primeros años de la independencia en México regía toda una serie de disposiciones dispersas y muchas veces contradictorias. Entre ellas destacan el Fuero Juzgo y el Real, las Leyes de Partida, etc. La gran diversidad y la falta de codificación de estas fuentes, dificulta grandemente su estudio, lo que nos impidió el de cada una de ellas y por esto sólo nos referiremos al Fuero Juzgo y a las Leyes de Partida, cuya importancia es indiscutible.

4.1.1. Fuero Juzgo

En ésta Legislación se disponía lo siguiente:

"De los que venden o dan las cosas ajenas. Si alguno vende o da las cosas ajenas, el comprador non debe aver ninguna pérdida; más aquél que la vende o le da, é demas pague el precio a aquél que la compró todo el provecho que y fiziera ásmelo el Juez, é faga que lo entregue a aquel que la diera o aquel que la vendiera. Otrosí dezimos si vendiere siervos ó otras cosas". (Libro V, Título IV, Ley IX)

"Si algun omne libre toma cosa que dizque es ayena. Si algun omne libre toma cosa ayena, o l la compra, o le es dada, é la toma, sabiéndolo que es ayena, si el senyor de la cosa lo pudiere mostrar á aquel que la tomara, péchela en tres duplos al senyor. E si fuere omne franqueado, péchela un duplo; é si fuere ciervo, é la tomare sin voluntad del senyor peche la cosa, é reciba cien asotes" (Libro V, Título IV, Ley VIII)".⁽⁵³⁾

De acuerdo con lo anterior el comprador de buena fe de una cosa ajena, tenía derecho a la restitución del precio pagado al vendedor, quedando éste además, obligado al pago de todos los provechos que hubiere obtenido por la operación. En cambio si el comprador actuaba de mala fe no sólo debía devolver la cosa, sino que también quedaba obligado al pago de varios tantos del valor de la cosa, como sanción a su conducta dolosa.

⁽⁵³⁾ RODRIGUEZ DE SAN MIGUEL, Juan N. *Pandectas Hispano-Mexicanas* 3º ed. T.II. México, D.F. Edit. Capca 1980 p.220

4.1.2. Ley de las Siete Partidas.

En relación a la venta de cosa ajena, la Ley XIX del Título V de la Partida V dispone lo siguiente:

“Agena cosa vendiendo un ó otro valdrie la véndida: pero aquel que tal compra face, ó sabe que aquella cosa que así compra que non es de aquel que gela vende, ó cree que es suya; et si sabe que es agena manguer gela tome despues por juicio a aquel cuya es, non es tenuto el vendedor de tornarle el prescio, fueras ende si quando gela vendió se obligó que la tornase, si aquel cuya era aquella cosa lo demandase et lo cobrase mas si non sopiese el comprador que la cosa era agena quando la compró, entonces non serie el vendedor tenuto tan solamente de pecharle el prescio, mas todos los daños et los menoscabos quel veniezen por razon de aquella véndida aquel fizo.”

A este respecto Juan Sala aclara que en caso de que se presente a defenderlo y así lo hiciere, deberá el dueño seguir el pleito con el primero, pero no acudiendo éste al emplazamiento, seguirá el juicio con el comprador, quien tendrá derecho para repetir luego contra aquél si fuere vendido en el juicio”.⁽⁵⁴⁾

(54) *cfr. Sala, Juan. Ilustración del Derecho Real de España. Reformado y añadido por varias Doctrinas y disposiciones del Derecho Novísimo y del Derecho Patrio, 3ª ed. Madrid España, Edit. Reus 1975, p. 443.*

En las Leyes de Partida, se reglamentaban también las ventas que el Rey hacía de cosas ajenas, disponiendo de ellas como si fueran suyas. Así la Ley XIII, del Título V de la partida V dice:

"Vendiendo o dando el Rey cosa agena como suya, passa el senorio de aquella cosa al que la vende, o al que la da. Pero aquel a quien lo tomase, puedele pedir, quel de la estimación de aquella cosa, fasta quatro años, e el Rey deuegela pagar, e si fasta quatro años non pidiesse la estimación, dende en adelante non podría. Otrasi dezinos, que si el Rey ouiesse alguna cosa comunalmente con otros, que la puede vender, toda, o dar, por razón de aquella parte que ha en ella; e passa el senorio de aquella cosa al que la vende, o al que la da. Mas con todo esso, deve dar la estimación a cada uno de los otros, segund la parte que auian en aquella cosa".⁽⁵⁵⁾

4.2. EL Código Civil de 1870.

El cambio introducido, siguiendo el molde francés, de que la compraventa sí constituye un medio eficaz de transmisión de derechos reales y no sólo de derechos personales, originó que también se sancionara con la nulidad la venta de cosa ajena.

⁽⁵⁵⁾ 7º ed., México, D.F., Edit. Tecnos, S.A. 1985 p. 407.

Confirma lo anterior el propio legislador, en la exposición de motivos de este Código al expresar claramente su postura en relación a dicha venta, diciendo lo siguiente:

“Según la legislación de las Partidas, era válida la venta de cosa ajena en el sentido de que producía obligaciones entre el comprador y el vendedor y de que siendo el primero de buena fe, podía adquirir el dominio de la cosa por la prescripción, pero antes de consumarse ésta, no perdía el dueño de derecho a reivindicar su propiedad. La comisión, sin negar la existencia de esas obligaciones, ni la legitimidad de la prescripción, ha establecido de un modo absoluto en el artículo 2959. Que la venta de cosa ajena es nula, puesto que no puede producir desde luego su objeto esencial, que es la traslación del dominio. La subsistencia de las obligaciones entre el comprador y el vendedor, no puede importar en ningún sentido la validez del acto; porque naciendo aquéllas de la responsabilidad civil en que incurre todo el que ataca derechos ajenos, reconocen por base, principios de equidad, independientes de la naturaleza y nombre del contrato supuesto. La adquisición posterior por la prescripción, tampoco prueba nada sobre la validez del acto; porque el contrato en tal caso, no es la causa eficiente, sino el simple título para hacer justa la posesión, que unida al tiempo da el dominio”.

En dicho Código se establece ya la responsabilidad de convalidar una venta de cosa ajena, cuando el vendedor adquiere su propiedad

antes de que el comprador sufra la evicción o antes de que se haga la acusación penal, quedando libre el vendedor de la responsabilidad penal en que hubiese incurrido. Don Manuel Mateos Alarcón, critica esto al decir que "no debe librarse de la responsabilidad penal en que incurra el que venda una cosa ajena por el hecho de adquirir la propiedad de ella y de que esté en aptitud de cumplir el contrato, porque este hecho posterior, no le quita el carácter delictuoso a su conducta anterior. Critica ésta, a la que nos unimos por considerarla acertada, en razón de que, independientemente de que exista o no la posibilidad de revalidar la venta, el hecho de que se dé cumplimiento al contrato o de que se celebre uno nuevo que subsane la falta cometida, no significa que el ilícito penal haya desaparecido.

4.3. El Código Civil de 1884.

Este Código no introdujo modificación alguna al respecto de la venta de cosa ajena, quedando las disposiciones correspondientes, redactadas como sigue:

"Artículo 2831. La venta de cosa ajena es nula; y el vendedor es responsable de los daños y perjuicios si procede con dolo o mala fe".

"Artículo 2832. En el caso del artículo que precede, el contrato quedará revalidado y libre del vendedor de la responsabilidad penal en que pueda haber incurrido, si antes de que tenga lugar la evicción o la acusación, adquiere por cualquier título legítimo la propiedad de la cosa vendida".

4.4 El Código Civil de 1928.

A continuación exponemos un breve análisis de la regulación que ésta legislación contiene en materia de la venta de cosa ajena.

4.4.1. La nulidad de la Venta de cosa ajena, como postulado congruente con la adopción de un sistema traslativo.

Si consideramos que la transmisión de la propiedad de la cosa vendida constituye el objeto propio de la compraventa - como de hecho lo considera nuestro Código Civil -, al no ser el vendedor propietario de dicha cosa y por lo tanto, no poder efectuar la transmisión de aquélla, debemos necesariamente concluir que la venta de cosa ajena es nula, excluyéndose de este modo, cualquier posible validez o revalidación de tal venta.

Congruentemente con esto, la legislación Mexicana establece la nulidad de la venta de cosa ajena, aunque sin expresar, desgraciadamente, la clase de nulidad de que se trata, lo que es fuente de múltiples problemas.

4.4.2. Problemas que presenta la actual reglamentación del Código.

De manera general puede hacerse las siguientes observaciones:

En primer lugar, se le critica el hecho de que "no obstante la compleja estructura de la venta de cosa ajena, la regula en tres artículos de imprecisa redacción. Imprecisa, en virtud de que al decir que "nadie puede vender sino lo que es de su propiedad", no establece en forma clara, que dicho principio admite varias excepciones (tales como las ventas celebradas por el representante, el síndico, el albacea o el heredero aparente, etc.). Es imprecisa también puesto que, aunque de modo definitivo establece la nulidad de la venta de cosa ajena, no determina la clase de nulidad de que se trata, como dijimos en el párrafo precedente.

Según el artículo 2271 el Código Civil Vigente, "el contrato quedará revalidado si antes de que tenga lugar la evicción, adquiere el vendedor por cualquier título legítimo, la propiedad de la cosa vendida", de donde parece deducirse el carácter relativo de la nulidad de la venta, en virtud de que sólo este la cosa que se vende, ha de ser propia del vendedor y no siéndola, ha de tener poder especial de su dueño para enajenarla, pues de lo contrario, aunque vale la venta y el comprador puede prescribirla, si obró de buena fe, sin embargo el dueño tiene acción para reivindicarla y demandarla en el término legal donde quiera que estuviere. Se dice que esta venta vale porque produce obligación entre el comprador y el vendedor. Si el primero ignora que la cosa ajena, el segundo debe restituírle el precio con todos los daños y perjuicios y menoscabos que por su daño hayan erogado. Pero si lo sabe, no solo se obliga a restituír la cosa

a su dueño, sino que perderá el precio por su mala fe y el vendedor no tendrá obligación de volvérsela, a no ser que hayan pactado lo contrario y que éste se haya obligado a la evicción".⁽⁵⁶⁾

Esta legislación era acorde con el sistema obligatorio de la venta que imperaba en aquella época, dentro del cual sí cabía la validez de la venta de cosa ajena, según se ha analizado.

Por su parte, el Nuevo Febrero México, de José Febrero, se expresa en este mismo sentido al decir que "si la venta se hiciere de cosa ajena, sin poder o facultad de su dueño, tendrá éste derecho a reclamarla justamente con el resarcimiento de los perjuicios que lo hubieran seguido, quedando mancomunadamente obligados el comprador y el vendedor en el caso de saber que la cosa era ajena. Pero si ignorase esto el comprador, solamente existirá dicha obligación respecto del vendedor y el comprador tendrá en todo caso derecho a exigir del vendedor el precio que hubiere dado por la cosa y también el resarcimiento de perjuicio cuando hizo la compra, ignorando que la cosa fuere ajena."⁽⁵⁷⁾

En esta obra también se habla de que en la venta de cosa ajena, el dueño de ella, puede demandar al comprador y si emplazando éste al vendedor para que tipo de nulidad admite la revalidación. Esta

(56) *Ibidem* p. 610

(57) p. 546 *ob., cit., p. 68 (nota 53)*

pretendida solución, en lugar de aclarar el problema, lo complica, pues según se ha analizado en incisos anteriores, no es posible la confirmación de dicha venta.

El maestro Rojina Villegas pretende dar una justificación a esa revalidación y así dice: "En nuestro concepto, tal revalidación, simplemente persigue el efecto práctico de evitar inútilmente dos juicios, como serían el de reivindicación, por virtud del cual el comprador tuviese que destituir la cosa antes de que su vendedor la hubiese adquirido por cualquier título legítimo y después, el de cumplimiento de contrato de compraventa que iniciare el comprador, al tener noticia de que ya el vendedor había adquirido la propiedad de la cosa vendida y por lo tanto, estaba en posibilidad jurídica y física de transmitirte el dominio y entregarle la misma".⁽⁵⁸⁾ Opinión que no compartimos en virtud de que pretende establecer que una simple consecuencia de orden práctico pueda ser justificación de un efecto que, de otro modo, nunca produciría tal venta; es decir, el ilógico pensar que con el único afán de evitar una dualidad de juicios, se modifique la naturaleza de la nulidad que afecta a dicha venta, puesto que si la venta es revalidable, necesariamente estará afectada de nulidad relativa (quedando excluidas, tanto la nulidad absoluta como la inexistencia).

⁽⁵⁸⁾ pp 263 y 264 ob. cit. p. 34 (nota 30)

En realidad es imposible la revalidación de este contrato en virtud de que, según el estudio que realizamos en el inciso 2.3.3 del capítulo II, por mucho que el comprador revalide la venta, ésta nunca será válida, puesto que la revalidación no hará que adquiera la propiedad de la cosa.

Por lo que se refiere al saneamiento para el caso de evicción que menciona el propio artículo 2271, me remito a lo dicho en el inciso 3.4.2 del propio capítulo III.

4.5. Jurisprudencia.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación, parece inclinarse por la nulidad absoluta de la venta de cosa ajena, por considerarla contraria a una ley prohibitiva y por implicar una conducta ilícita y delictuosa (según lo establecido en el artículo 8° del Código Civil).

En este sentido es la siguiente ejecutoria de la Corte:

"Venta de cosa ajena, nulidad absoluta de la.- Tratándose de una venta de cosa ajena, su nulidad es absoluta de conformidad con lo que se previene de que ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad. En efecto, la confirmación de la nulidad relativa, únicamente se establece en favor del afectado por dolo, error o

lesión, del incapaz cuando llega a ser capaz o de cualquiera de las partes, cuando no se observa la forma debida en el acto jurídico y tiene por objeto que el perjudicado por la nulidad, pueda sostenerla ratificándolo; es decir, por ser el único perjudicado, tiene libertad para renunciar a la acción de nulidad. En cambio, en la venta de cosa ajena, no sucede lo mismo, por ser ilícito, delictuosa, un acto ejecutado en contra de una ley prohibitiva, en la cual no se trata del cumplimiento voluntario del perjudicado, ni por ende el comprador puede ratificarlo. La ley por tanto, no establece la convalidación por ratificación; solamente dispone que el contrato queda revalidado porque en ese caso, el dueño ya no puede impugnar aquella venta de nula, puesto que transmite la propiedad y deja de ser dueño.

4.6. Posibilidad de hablar de nulidad absoluta y no de inexistencia.

Basado en esa posibilidad, el presente trabajo pretende dar una solución práctica al problema de la venta de cosa ajena, que ha sido bien acogida, tanto por la doctrina como por los tribunales, según a continuación se expresa.

4.6.1. Fundamento doctrinal

Ha quedado establecido ya que la venta de cosa ajena, por carecer de objeto, es inexistente.

La teoría clásica tripartita de las nulidades ha cambiado en el sentido de tender a la unificación de la inexistencia y la nulidad absoluta, debido a que, no obstante provenir cada una de ellas de causas muy diversas, sus efectos son similares; es decir, atendiendo a los efectos que producen estas dos figuras, no hay razón de que exista la diferenciación, por lo que la tendencia actual es hablar de dos clases diversas de nulidad: absoluta (nulidad absoluta en sentido estricto e inexistencia) y relativa.

Así, la falta de cualquier elemento esencial en un contrato, antes considerado como inexistente, producirá la nulidad absoluta del mismo, lo que no implica variación alguna en los efectos respectivos.

4.6.2. Justificación Jurisprudencial

Nuestra jurisprudencia ha seguido esta tendencia a la unificación, según comprueban las siguientes ejecutorias de la corte:

"Nulidad e Inexistencia. El Código Civil adopta la clasificación tripartita de la invalidez de los actos jurídicos, según la cual se les agrupa en inexistentes, nulos y anulables, sin embargo, es evidente que es igual el trato que se da a las inexistencias que a las nulidades y que por ello resultan ser meramente teóricos los diversos efectos que se les atribuyen".

"Nulidad e Inexistencia. Sus diferencias son meramente teóricas. El artículo 2224 del Código Civil no tiene, en cuanto a la base que pretende dar para establecer la distinción entre la inexistencia y la nulidad, sino meros efectos teóricos, ya que el tratamiento que en él reciben las inexistencias, es el de las nulidades". Así "En los artículos 1427, 1432 y 1434, se prevén factiespecies de inexistencia y se les trata como nulidades. El objeto de la compraventa es indiscutiblemente, la transferencia del derecho de propiedad, según el artículo 2248, pero ello obstante a la venta de cosa ajena se le llama nula en el artículo 2270". (Aquí la Corte se está inclinando por la inexistencia de esta venta, por carecer de objeto)".

Al respecto creemos que si bien la falta de objeto en una venta de cosa ajena, da origen a la inexistencia del contrato, en virtud de la analogía existente entre los efectos de ésta y los producidos por toda nulidad absoluta, puede afirmarse válidamente que la venta de cosa ajena se encuentra afectada por una nulidad absoluta y no por una inexistencia.

4.7. Nueva reglamentación.

Hecha la aclaración del último inciso del capítulo precedente y con base en todo lo anterior, propongo una nueva reglamentación respecto al problema de la venta de cosa ajena, en la forma siguiente:

"Artículo 2269. Nadie puede vender sino lo que es de su propiedad".

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

"Artículo 2271. El contrato quedará revalidado si antes de que tenga lugar la evicción, adquiere el vendedor, por cualquier título legítimo, la propiedad de la cosa vendida".

4.7.1. Ventajas de esta reglamentación

- 2.1. La reglamentación que propongo, a diferencia de la vigente es congruente con el sistema traslativo que respecto de la venta en general, adopta nuestro actual Código Civil.
- 2.2. Además, el hecho de que determine claramente el tipo de nulidad de que se trata, evita falsas interpretaciones y discusiones al respecto.
- 2.3. Al considerar que la venta de cosa ajena está afectada de nulidad absoluta, se establece de una muy importante garantía de la seguridad jurídica, mediante la protección del derecho de propiedad individual.
- 2.4. Al mismo tiempo que se protege ésta, se protege la colectividad.

CONCLUSIONES

PRIMERA.- Con fundamento en los artículos 2014 y 2015, la transmisión de propiedad en la compraventa, constituye un efecto del contrato y no una obligación a cargo del vendedor como concluyen la mayoría de los autores.

SEGUNDA.- Por compraventa de cosa ajena debe entenderse aquella compraventa en la cual la persona que la celebra, en su carácter de vendedora, no es propietaria de la cosa objeto del mismo en el momento de la celebración del acto y actúa sin estar autorizado por el dueño del bien ni por la ley, que recae sobre un bien determinado y pretende por ese medio, conseguir el efecto traslativo de dominio que es propio del contrato.

TERCERA.- No es posible que la compraventa de cosa ajena pudiera considerarse como válida, ya que el aceptar tal conclusión, constituiría una aberración, no solo jurídica sino también lógica, aberración que hecharía por tierra dos de los cuatro pilares del sistema jurídico mexicano como son la PROPIEDAD Y LA SEGURIDAD JURIDICA, los otros dos son la libertad y la igualdad, provocando como consecuencia, un colosal retroceso en las relaciones jurídicas y sociales, ya que no hace falta ser profeta para poder prever el caos que tal situación provocaría.

CUARTA.- La compraventa de cosa ajena no constituye un acto inexistente ya que para considerarse como tal, hace falta que carezca de alguno de sus elementos de existencia (objeto o consentimiento) y en el caso particular, no carece de ninguno.

QUINTA.- El consentimiento queda integrado por la voluntad del sujeto vendedor de cosa ajena, ya sea que obre de buena fe o con mala intención y por la voluntad del sujeto comprador; el objeto tampoco falta, puesto que el objeto directo de todo contrato, es crear o transmitir derechos y obligaciones y el objeto indirecto, en el caso de la compraventa, es por una parte (por parte del vendedor), el dar una cosa – en este caso concreto, dar una cosa ajena – pero no por tal circunstancia puede concluirse que carezca de objeto.

SEXTA.- No puede aceptarse que la compraventa de cosa ajena esté afectada por una nulidad relativa como consecuencia de incapacidad por parte del vendedor para celebrar el acto, ya que en tal supuesto, se llegaría a la grave conclusión de que tanto el comprador como el verdadero propietario, se verían impedidos para invocar la nulidad del acto, puesto que la ley únicamente confiere esa facultad al incapaz, lo cual sería a todas luces, una gran injusticia. Por otra parte, suponiendo más no aceptando la aplicación de tal tesis, habría que aceptar también que el vendedor de cosa ajena, estaría facultado para convalidar el acto a través de

la confirmación o la ratificación, lo cual no ocurre así, puesto que según la ley, la voluntad de la partes es irrelevante para revalidar el acto, pues para conseguir tal efecto, prevé una situación de hecho, consistente en que el vendedor de cosa ajena adquiera por cualquier medio permitido por la ley, la cosa antes de que el comprador sufra evicción.

SEPTIMA.- Tampoco es posible aceptar la tesis de que la compraventa de cosa ajena esté afectada de nulidad relativa, porque existe un error en el comprador respecto de la sustancia y respecto de la persona del vendedor, ya que bastaría que el comprador conociera la situación de que la cosa es ajena y aceptara tal situación, para concluir que tal acto es válido por no haber error, lo cual no ocurre así, puesto que la cosa seguiría siendo ajena y la conducta del vendedor violatoria de una norma prohibitiva. Así mismo, suponiendo que el comprador contrató estafando su voluntad viciada por error y habiendo cesado tal vicio, pretende convalidar el acto, no le va a ser posible, lo cual no ocurriría si en realidad se tratase de una nulidad relativa.

OCTAVA.- La conclusión lógica y acorde con nuestro sistema jurídico respecto de la calificación que ha de merecer la compraventa de cosa ajena, es que tal acto está afectado de nulidad absoluta por el ilícito que implica la conducta del vendedor, ya que va en contra

una norma prohibitiva (art. 2269), es sabedor de que la cosa ajena y no obstante celebra el acto.

NOVENA.- Por lo que toca a lo dispuesto en el artículo 2271 del Código Civil en vigor, respecto de que el contrato quedará revalidado si antes de que tenga lugar la evicción, adquiere el vendedor, por cualquier título legítimo, la propiedad de la cosa vendida, no constituye ni una confirmación ni una ratificación, ni provoca una convalidación como pretenden los partidarios de la nulidad relativa; la adquisición a que se refiere el numeral invocado es un hecho jurídico que provoca, por su realización, que un acto que se encontraba afectado de nulidad absoluta, cobre plena eficacia. La referida solución fue establecida por el legislador en pro de la utilidad práctica.

BIBLIOGRAFIA

ARCE Y CERVANTES, José. De los Bienes. 2º ed. México, D.F. Edit. Porrúa, S.A., 1994, 157 pp.

AGUILAR, Leopoldo. La venta de Cosa Ajena en el Código Civil. 3º ed. México, D.F., UNAM, 1974. 520 pp.

BORDA, Guillermo. Manual de Derecho Civil, Parte General. 14º ed. Buenos Aires, Argentina. Edit. Perrot, 1989. 598.pp

CARRAL Y DE TERESA, Luis. La protección de la apariencia Jurídica, Conferencia pronunciada por el Lic. Luis Carral y de Teresa el día 3 de junio de 1964, S/e. México, D.F., Edit. Porrúa, S.A., 1964. 125 pp.

CASTAN TOBEÑAS, José. Derecho Civil Español, Común y Foral, 4º ed. Madrid, España. Edit. Reus, 1961. 680 pp.

COLIN, Ambrósio y H. Capitant. Curso Elemental de Derecho Civil, Traducción de Francisco Ortega Lasca. 3º ed. Vol. 4, Madrid, España. Edit. Reus, 1975. 397 pp.

DE BUEN, Demófilo. Introducción al Estudio del Derecho Civil. Ideas Generales. Fuentes Históricas del Derecho Civil Español. Codificación. Normas Jurídicas, 2º ed. México, D.F., Edit. Porrúa, S.A., 1977. 403 pp.

DEGNI, Francisco. La Compraventa. Traducción de Francisco Bonet Ramón, Madrid, España. Edit. México, 1957. 433 pp.

DEMANTE. Compendio Civil. S/e. T. VII. París Francia, Edit. Oikos – Tou, 1887. 269 pp.

DE PINA, Rafael y Rafael. Diccionario de Derecho, 16º ed., México, D.F., Edit. Porrúa, S.A., 1987

DEL VISO, Salvador. Lecciones Elementales de Derecho Civil, 6º ed. Valencia, Edit. Ortega, 1989. 629 pp.

ESCOBEDO, Manuel G. Algunas Modificaciones introducidas en el Derecho Civil por el Código de 1870. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, Revista Jurídica. s/e. México, D.F., 1971. 300 pp.

ESCRICHE, Joaquín. Diccionario Razonado de Legislación y Jurisprudencia. Nueva Edición por Don Juan Guim. T.I., México, D.F., Cárdenas Editores, 1989. 820 pp.

FEBRERO, José. Nuevo Febrero México. 7° ed. México, D.F., Edit. Tecnos, S.A., 1985. 720 pp.

JOSSERAND, Louis. Derecho Civil. Traducción de Santiago Cunchillos, s/e., Buenos Aires, Argentina. Ediciones Jurídicas Europa – América, 1951. 239 pp.

MACEDO, Pablo. La Evolución del Derecho Civil. En Evolución del Derecho Mexicano [1912 – 1942], T.I. Vol. VI, s/e., México, D.F., Edit. Jus, 1943. 680 pp.

MAGALLON IBARRA, Jorge Mario. Instituciones de Derecho Civil. Derechos Reales. T. IV. México, D.F., Edit. Porrúa, S.A., 1990. 679 pp.

MATEOS ALARCON, Manuel. Estudios sobre el Código Civil del Distrito Federal. T.III y V. México, D.F., Ediciones Díaz de Peón, 1989. 895 pp.

MATEOS ALARCON, Manuel. Lecciones de Derecho Civil. 4° ed. México, D.F., Edit. Porrúa, S.A., 1989. 430 pp.

MAZEAUD, Henry y León y André Tunc. Tratado Teórico y Práctico de la Responsabilidad Civil Delictual y Contractual. 5° ed. Traducción de Luis Alcalá Zamora y Castillo. T.I., Vol. II, Buenos Aires, Argentina. Ediciones Jurídicas Europa – América, 1997. 720 pp.

MAZEAUD, Henry y León y Jean Mazeaud. Lecciones de Derecho Civil. Introducción al Estudio del Derecho Privado del Derecho Objetivo. Derechos Subjetivos. Traducción de Luis Alcalá Zamora y Castillo. 2º ed. Parte Primera Vol. I. Buenos Aires, Argentina. Ediciones Jurídicas Europa - América, 1976. 634 pp.

MENDEZ, Francisco. Ensayo sobre la venditio rei alienae en el Derecho Clásico y las Legislaciones Modernas. Revista de Derecho Privado. T.I., Madrid, España, Edit. Planeta, 1960. 337 pp.

MUÑOZ, Luis. Teoría General del Contrato. México, D.F., Cárdenas Editores, 1973. 363 pp.

PLANIOL, Marcel y Georges Ripert. Tratado Elemental de Derecho Civil, Las Obligaciones. Traducido por el Licenciado José M. Cajica Jr. 2º ed. T. IV, Tijuana, Baja California, México, Cárdenas Editores, 1991. 627 pp.

POTHIER, R.J. Tratado de los Contratos. 2º ed., Buenos Aires, Argentina, Edit. Alatoya, 1948. 286 pp.

QUINTANILLA GARCIA, Miguel Angel. Derecho de las Obligaciones. Actualizado con Jurisprudencia y Ejecutorias. 5º ed. México, D.F., Cárdenas Editores, 1997. 531 pp.

RODRIGUEZ DE SAN MIGUEL, Juan N. Pandectas Hispano – Mexicanas. 3° ed. T.I., México, D.F., Edit. Cajica, 1980. 944 pp.

ROJINA VILLEGAS, Rafael. Derecho Civil Mexicano. 8° ed. T.I. Vol. II, México, D.F., Edit. Porrúa, S.A., 1997. 743 pp.

SALA, Juan. Ilustración del Derecho Real de España. Reformado y añadido por varias doctrinas y disposiciones del Derecho Novísimo y del Derecho Patrio. 3° ed., Madrid, España. Edit. Reus, 1975. 670 pp.

SANCHEZ MEDAL, Ramón. De los Contratos Civiles. 8° ed. México, D.F., Edit. Porrúa, S.A., 1990. 608 pp.

VAZQUEZ PANDO, Fernando Alejandro. Notas para el Estudio de la Historia de la Codificación del Derecho Civil en México de 1810 a 1834. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana. Revista Jurídica. s/e. México, D.F., 1972. 456 pp.

ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Angel. La Compraventa de Cosa Ajena. Libro del Cincuentenario del Código Civil. México, D.F., UNAM, 1978. 460 pp.

ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Angel. Contratos Civiles. 6° ed. México, D.F., Edit. Porrúa, 1997. 500 pp.