

21
753



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**LOS EFECTOS DE LOS CONTRATOS Y DE LA CONDICION
SUSPENSIVA EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA
CON RESERVA DE DOMINIO**

T E S I S

**QUE PARA OPTAR AL TITULO DE :
LICENCIADO EN DERECHO**

**PRESENTA :
LAZARO TAPIA ALVAREZ**

México, D.F.

1986



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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

I N D I C E

LOS CONTRATOS Y SUS EFECTOS

CAPITULO I	Págs.
I.- INTRODUCCION.....	1
II.- LOS EFECTOS DEL CONTRATO.....	1-
III.- CONCEPTO DE CONTRATO.....	3
IV.- LA OBLIGATORIEDAD.....	9
V.- LA INTANGIBILIDAD.....	15
VI.- LA RELATIVIDAD DEL CONTRATO.....	16
VII.- LA OPORTUNIDAD.....	25
VIII.- LA SEGURIDAD DEL CONTRATO.....	28

CAPITULO II

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO

I.- NOTA ACLARATORIA.....	30
II.- CONCEPTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.....	30
III.- CLASIFICACION DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.....	33
IV.- CLASES DE COMPRAVENTA.....	34
V.- ELEMENTOS ESENCIALES DE LA COMPRAVENTA.....	36
VI.- REQUISITOS DE VALIDEZ DE LA COMPRAVENTA.....	43
VII.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.....	48
VIII.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.....	55
IX.- MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA.....	53
X.- LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.....	59
1.- CONCEPTO.....	59
2.- UTILIDAD PRACTICA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.....	60
3.- NATURALEZA JURIDICA DEL PACTO DE RESERVA DE DOMINIO.....	62
4.- FUNCIONAMIENTO DE LA RESERVA DE DOMINIO.....	64
XI.- LOS RIESGOS DE LA COSA EN LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.....	66

CAPITULO III

LA CONDICION SUSPENSIVA

	Págs.
I.- INTRODUCCION.....	69
II.- MODALIDADES DE LA OBLIGACION.....	69
III.- CONCEPTO DE MODALIDAD.....	70
IV.- LA CONDICION.....	72
V.- DEFINICION DE CONDICION SUSPENSIVA.....	72
VI.- ELEMENTOS DE LA CONDICION.....	81
VII.- PRUEBA DEL CARACTER CONDICIONAL DE UN NEGOCIO -- JURIDICO.....	84
VIII.- NEGOCIOS QUE NO ADMITEN CONDICION.....	85
IX.- CLASES DE CONDICION.....	87
X.- OTRAS CLASIFICACIONES DE LA CONDICION.....	93
XI.- LA CONDICION JURIS.....	93
XII.- PERIODOS DE LA CONDICION.....	94
A) LA PENDENCIA.....	94
B) LA REALIZACION.....	99
C) LA FALTA.....	103

CAPITULO IV

LOS EFECTOS DE LOS CONTRATOS Y DE LA CONDICION SUSPENSIVA EN LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

I.- LOS EFECTOS DE LOS CONTRATOS EN LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.....	105
II.- LOS EFECTOS DE LA CONDICION SUSPENSIVA EN LA -- COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO DURANTE LOS PERIODOS DE LA:	115
A) PENDENCIA DE LA CONDICION.....	115
B) VERIFICACION DE LA CONDICION.....	118
C) FALTA DE LA CONDICION.....	120
CONCLUSIONES.....	122
BIBLIOGRAFIA.....	126

1

LOS EFECTOS DE LOS CONTRATOS Y DE LA CONDICION SUSPENSIVA
EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

I.- I N T R O D U C C I O N .-

Antes de comenzar con la exposición de la presente Tesis, es indispensable hacer notar cual es el objetivo que se persigue con la investigación planteada en el capítulo que se plantea.

Como se podrá observar del título de la Tesis el punto a investigar es resolver y concluir cuáles son los efectos de la Condición Suspensiva en el Contrato de Compra-venta con Reserva de Dominio; es decir, el punto medular es analizar: ¿Qué pasa con aquéllos Contratos o Negocios Jurídicos que son sujetos a una Condición Suspensiva?, ¿Cuál es la situación del acreedor y del deudor mientras pende la condición?, ¿Qué pasa cuando ésta no se verifica, o bien cuando se cumple?, ¿Puede cualquiera de las partes - contratantes rescindir o dar por terminado el Contrato celebrado de Motu Proprio, y que han sujetado a una Condición Suspensiva, a pesar de que aún no saben si se va a verificar ésta o no?.

Ya la Doctrina Jurídica ha debatido en gran forma respecto a estas cuestiones que se plantean.

Empero, la mayoría de la Doctrina Jurídica no ha hecho esos estudios analizando los efectos del Contrato en general como se pretende en la presente investigación. Es decir, hacer un análisis de cuáles son los efectos del Contrato en general, y ya que se obtuvieron éstos, estudiar-

los específicamente y concluir si alguno de ellos impide la resolución o extinción del Contrato sujeto a Condición Suspensiva; o bien, si por las características de esos efectos no trae como consecuencia jurídica el que las partes de Motu Proprio resuelvan o terminen el Contrato celebrado a pesar de estar pendiente la verificación, o falta del hecho sujeto a Condición Suspensiva. Por ello, el Primer Capítulo está pues, encaminado al estudio de los efectos de los Contratos en general, para posteriormente, una vez estudiados poder llegar a la meta de la investigación que se plantea, y que es contestar las interrogativas que se mencionaron.

CAPITULO I

II.- LOS CONTRATOS Y SUS EFECTOS .

Todo acto jurídico tiene, por definición, el efecto inmediato de establecer relaciones jurídicas, creando, modificando, transmitiendo o extinguiendo derechos y obligaciones.

Los Contratos es la causa principal que genera obligaciones y éstos tienen como resultado y como razón de ser el colocar al deudor en la necesidad jurídica de ejecutar la prestación prometida. En el estudio de la presente investigación cuando aludo a los Contratos, deberá entenderse también que me estoy refiriendo a los Convenios, a virtud de que entre estos términos la distinción resulta bizantina dada la regulación legal que rigeen nuestro Código Civil.

Así lo establece con meridiana claridad el Jurista Ramón Sánchez Meda⁽¹⁾, cuando dice:

"Sin embargo la mencionada distinción no es ya reconocida en la actualidad, pues el vigente Código Civil Italiano la ha eliminado (Art. 1931) y nuestro Código Civil hace desaparecer de ella al establecer que los principios relativos a los Contratos se aplican a todos los Convenios (1859), lo cual hace que en realidad resulte ya bizantina la diferencia entre Convenio y Contrato. Por otra parte, hay que tener presente que el Contrato, según la definición legal, no solo puede dar nacimiento a obligaciones y a sus correlativos derechos de crédito, sino también puede crear o transmitir derechos reales (1793-2014) como ocurre en el Contrato de Hipoteca y en el de Compraventa respectivamente. Por ello se indica que el Contrato puede tener efectos obligatorios y reales".

Este mismo autor nos proporciona la idea o significa

(1) Ramón Sánchez Meda, de los Contratos Civiles, Quinta Edición, Editorial Porrúa, S.A. México, 1980, Págs. 4 y 5

do de los efectos del Contrato, al establecer:

"Los efectos del Contrato son las consecuencias jurídicas que dimanar de éste, efectos que se producen ordinariamente al momento mismo en que se perfecciona el Contrato (nacimiento o transmisión de obligaciones y transmisión o constitución de derechos reales); pero que también se generan en ocasiones hasta que se ejecuta el Contrato, como ocurre, por ejemplo, en el caso en que las obligaciones quedan sujetas a un término o a una Condición, o bien en el Contrato de obra a precio alzado, en que hay que esperar a la terminación de la obra encomendada".

Al estudiar los efectos de los Contratos cabe adelantar que existen los efectos generales; o más bien, los efectos que en forma general producen todos los Contratos, y los que se producen en cada Contrato en forma particular.

El estudio de estos últimos tiene su lugar adecuado al desarrollar los temas referentes a los Contratos en particular.

Aquí, en la presente investigación se va a tratar de exponer los efectos generales de los Contratos y los que produce exclusivamente el Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio.

Independientemente de que se verán más adelante los efectos que producen los Contratos, por ahora, de una manera genérica se debe adelantar que los Contratos válidos, tienen como efecto inmediato crear obligaciones, y el efecto de una obligación es que el deudor quede sometido a cumplir la prestación que constituye su objeto, y éste puede ser de dar, de hacer o de no hacer; y si el deudor se niega a cumplirla voluntariamente,

el acreedor tiene derecho de forzarle a ello apelando a la intervención de los Tribunales y obligarlo no solo a cumplir la prestación, sino también a responder por su irresponsabilidad y a cubrir los daños y perjuicios causados.

Asimismo, el Contrato produce efectos Mediatos, que son aquellos que se producen como consecuencia de estipulaciones virtualmente contenidas en el Contrato; los que surgen a Posteriori de la Ley, de la naturaleza del Contrato o de la equidad. Así, en la compraventa el EFECTO INMEDIATO respecto al vendedor es transmitir el dominio, otorgando la escritura pública correspondiente y haciendo tradición de la cosa. Y es EFECTO INMEDIATO respecto al comprador el recibirla y abonar el precio. Son EFECTOS MEDIATOS respecto al vendedor, responder por la evicción y saneamiento; el EFECTO MEDIATO respecto al comprador es de usar, suspender o afianzar pagos en caso de acciones posesorias o reales sobre la casa.

Cabe aclarar que una vez celebrado el Contrato puede producir efectos o relaciones obligatorias, pero puedan ser también traslativas de propiedad y constitutivas de Derechos Reales no solo entre las partes, sino también respecto de Sucesores a Título Universal, Acreedores Quirografarios, Causahabientes a Título Particular, verdaderos terceros y se puede dar hasta el caso de la Figura de la Cesión del Contrato.

III.- CONCEPTO DE CONTRATO.

Nuestro Código Civil en sus Artículos 1792 y 1793

establecen la definición y una aparente diferencia entre Convenio y Contrato; dicen textualmente los preceptos:

"Art. 1792.- Convenio es el acuerdo de dos o mas personas, para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones".

"Art. 1793.- Los Convenios que producen o -- transfieren las obligaciones y derechos to-- man el nombre de Contratos".

Desde luego, dada la investigación que se persi gue nos interesa el estudio de los Contratos: es decir, de los Convenios que producen o transfieren las obliga-- ciones y derechos, y que el decir de Rojina Villegas al--
(2)
comentar la definición del Código Civil, el Convenio tie ne dos funciones: Una práctica que es crear o transmitir obligaciones y derechos y otra negativa, modificarlos o -- extinguirlos: agregando este autor que el Contrato crea -- derechos reales o personales, o bien los transmite, pero que no puede crear derechos distintos. (Existen derechos no patrimoniales, como los políticos, los públicos subje tivos, los de potestad y los del estado civil).

Existen infinidad de definiciones con respecto al Convenio y su especie el Contrato, así como un gran -- debate acerca de si existe distinción entre ambos, o --- bien si son la misma cosa.

(3)

Así tenemos la definición que nos da Pothier al decir:

"La especie de Convención que tiene por ob-- jeto formar un compromiso es la que se lla-- ma Contrato".

(2) Rafael Rojina Villegas, Compendio de Derecho Civil, Tomo III, Editorial Porrúa, México D.F. 1979, Págs. 7 y 8.

(3) R. Pothier, Tratado de las Obligaciones, Editorial - Heliasa, S.R.L. Argentina 1978, Pág. 12

Nosotros nos quedamos pues, con la definición de que el Contrato nos da nuestro Código Civil en el sentido de que es el Convenio que produce o transfiere derechos y obligaciones; con el agregado que hace el Maestro Rojina Villegas de que el Contrato solo crea o transfiere derechos reales o personales, pero no derechos distintos.

Siguiendo con el tópico de los efectos de los Contratos y el concepto de éste, como ya se dijo en líneas anteriores y así lo sostiene Manuel Albaladejo, todo Contrato establece y regula una relación jurídica entre las partes contratantes: La relación jurídica contractual. Así existe la relación jurídica de Compraventa, de Arrendamiento, etc. Dice el citado autor al respecto:

"Dentro de la misma (se refiere a la relación jurídica) las partes resultan obligadas a lo estipulado, pero no solamente a ello (no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado) dice el art. 1258 C.C., sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza (del contrato), sean conformes a la buena fe, al uso y a la Ley". (art. 1258 citado).

"Con lo que se pretende razonablemente que ninguna de las partes puede acordarse en que no se hizo mención concreta de tal o cual extremo, para así eliminarlo de la conducta total que viene obligada a cumplir. De modo que cuando se trata de algo que, aún no especificado, queda dentro de lo que por ley, por uso o por buena fe viene a constituir conducta debida por el obligado, podrá serle exigido aunque no hubiese sido expresamente pactado. Se trata principalmente de las llamadas obligaciones secundarias y complementarias, que contribuyen a podrá decirse redondear y perfeccionar las obligaciones centrales del deudor".

(4) Manuel Albaladejo. Derecho de las Obligaciones, Vol. Primero, Quinta Edición, 1980, Librería Bosch, Barcelona, España, Pág. 446.

Este criterio, expuesto por Manuel Albaladejo, está contemplado en nuestro Código Civil en su Artículo 1796.

En suma, existen innumerables clasificaciones acerca de los efectos de los Contratos, algunos autores las realizan en razón de las partes que intervienen; como el Maestro Ortiz Urquidi⁽⁵⁾ que hace la siguiente clasificación:

I.- Los que se producen con relación al autor y a las partes; y

II.- Los que se producen con relación a terceros.

Y así con este criterio existen diversos autores. Otros⁽⁶⁾ hacen clasificaciones generales, así lo hace Castán Tobeñas, que textualmente dice:

"Pueden clasificarse los efectos del Contrato en comunes o generales (que se producen en toda clase de Contratos) y Especiales o Particulares (que son privados y característicos de cada Contrato)".

La definición de estos efectos nos la da el citado autor de la siguiente manera:

"Los efectos particulares de los Contratos se derivan de la especial naturaleza de cada uno de ellos y del contenido de la voluntad de las partes".

"Los efectos generales se reducen a la producción del vínculo obligatorio. Solo a ellos hemos de referirnos aquí, examinando el alcance, las excepciones y los límites, que por virtud de ---

(5) Raul Ortiz Urquidi, Derecho Civil, Parte General. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1977, Pág. 415.

(6) José Castán Tobeñas, Derecho Civil, Español Común y Fomal. Tomo Tercero, Undécima Edición, Editorial Reus, S.A. Madrid 1974, Pág. 538.

la Ley o de los principios de derecho tiene la fuerza vinculante del Contrato".

Ahora bien, existe un sinnúmero de autores entre ellos Colín y Capitant, Pothier y otros que estudian los efectos de las obligaciones, y concluyen que el efecto de una obligación consiste, por parte del deudor, en el cumplimiento de una prestación; que las obligaciones pueden ser de dar, de hacer y de no hacer y que si se niega a cumplir voluntariamente, el acreedor tiene derecho de forzarle a ello apelando a la fuerza pública (el uso de los Tribunales) y, cuando la ejecución natural no es ya posible, se le podrá exigir al deudor el pago de daños y perjuicios, que viene a ser la llamada ejecución por medio de equivalente. (Como caso de excepción a la ejecución forzosa en contra del deudor, es el relativo a las llamadas obligaciones naturales, así como cuando existe caso fortuito o fuerza mayor).

Cabe aclarar que la relación jurídica que nace con la celebración del negocio jurídico se puede establecer entre dos o más personas, a quienes se les llama partes; y todas las demás personas que no intervengan con éste carácter, se les nombra terceros.

El negocio jurídico puede ser celebrado tanto entre personas físicas y personas morales, o bien exclusivamente entre personas físicas o exclusivamente entre personas morales. Asimismo, se verá en su oportunidad que existen negocios jurídicos que una vez celebrados afectan o benefician a sucesores a título universal, acreedores quirografarios, causahabientes a título particular y terce-

(7)
ros. Josserrand opina lo siguiente en relación a los efectos del Contrato:

"El Código Civil por un vicio de método evidente, trata simultáneamente, en un mismo capítulo de LOS EFECTOS DE LOS CONTRATOS Y DE LOS EFECTOS DE LAS OBLIGACIONES. Sin embargo, las dos órdenes de ideas, son muy distintas; mientras que los Contratos tienen como objetivo y efectos esenciales el producir obligaciones, éstas tienen como resultado y como razón de ser el colocar al deudor en la necesidad jurídica de ejecutar la prestación prometida".

Y este autor, al referirse a la función de los Contratos sostiene que son:

1.- Los Contratos no solo son productos de relaciones obligatorias, sino que se convierten también, y frecuentemente, en TRASLATIVOS DE PROPIEDAD Y CONSTITUTIVOS DE DERECHOS REALES - usufructo, enfiteusis, servidumbres, hipotecas, etc., y desde éste punto de vista, su eficacia se ha acrecido mucho desde los tiempos del Derecho Romano y aún desde los tiempos del antiguo Derecho Francés.

2.- Que los efectos del Contrato cada vez son más dirigidos por la Jurisprudencia.

3.- Dice que el enriquecimiento del concepto del Contrato y sus efectos se debe a que "pueden ejecutarse de buena fe, y obliga no solo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las consecuencias que la equidad, la costumbre o la ley establecen".

Siguiendo los lineamientos del Jurista Ramón Sánchez Medal, se dará principio a la exposición e investigación de

(7) Louis Josserrand, Derecho Civil. Tomo II, Vol. I, Teoría General de las Obligaciones. Traducción de Santiago Cunchillas y Manterola, Ediciones Jurídicas Europa - América, Bosch y Cia. Editores. Buenos Aires 1951, Páginas - 179 y 180.

los efectos que producen los Contratos en general; iniciando con:

IV.- LA OBLIGATORIEDAD DEL CONTRATO.

Es el primer efecto del Contrato; el acuerdo o voluntades de las partes proviene de un libre y voluntario albedrío de éstas.

Al aceptar su contenido libremente han admitido una limitación a sus respectivas voluntades. La obligatoriedad significa que cuando se ha celebrado un Contrato entre dos o más personas, aquel no puede dejarse su cumplimiento al arbitrio de la voluntad de uno de los contratantes; pues de lo que se trata es que todos se vean constreñidos a su cumplimiento salvo el caso de los Contratos Unilaterales en que solo una parte es la obligada.

(8)

Colín y Capitant opinan lo siguiente de la obligatoriedad:

"Las obligaciones que hacen de los Contratos -- tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos".

"Los Contratos válidos obligan, pues, a los contratantes. Cada parte tiene que cumplir la -- prestación ofrecida, y en caso de incumplimiento, la otra puede acudir a los Tribunales para que estos impongan la prestación, o por lo menos, la indemnización de daños y perjuicios".

Son consecuencia de esto:

a) Que como dice el Art. 1250 del Código Civil, la validez y el cumplimiento de los Contratos no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes.

(8) Colín y Capitant, Curso Elemental de Derecho Civil, Tomo III, Teoría General de las Obligaciones, 4a. Edición, Editorial Reus, Madrid 1960, Pág. 712.

Esto no quiere decir que la obligación nacida de un Contrato no pueda someterse a una condición resolutoria, dependiente de una de las partes.

b) Los Contratos obligan según declara el Artículo 1258 no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la Ley.

Este criterio sostenido por la doctrina francesa también es seguido por nuestro Código Civil, y el principio o efecto obligatorio de los Contratos lo encontramos plasmado en los Artículos 1796, 1832 y 1836 de nuestro Código Civil para el Distrito Federal.

Estos preceptos legales no hacen sino corroborar el conocido principio jurídico: "PACTA SUNT SERVANDA".

Sin embargo, éste efecto obligatorio del Contrato sufre algunas excepciones que de llegar a presentarse eximen a las partes contratantes de sus respectivas obligaciones o bien las disminuyen. Esto lo resalta el autor (12) Rafael de Pina al establecer:

"La obligatoriedad del Contrato, sin embargo, - aún siendo reconocida, no es absoluta, es decir no opera de manera tajante en cualquier circunstancia sin excepción.

La imprevisión constituye, en este sentido un límite a la obligatoriedad del Contrato. Hay que advertir que no es lo mismo IMPREVISION que teoría de la imprevisión. LA IMPREVISION es una circunstancia o conjunto de circunstancias que en un caso o momento dados libera en forma total o parcial del cumplimiento de un Contrato, y LA TEORIA DE LA IMPREVISION

(12) Rafael De Pina. Derecho Civil Mexicano, Vol. III. Cuarta Edición. Editorial Porrúa, S.A. México 1977, Pág. - 273.

es el conjunto sistemático de especulaciones científicas que tiene como finalidad justificar en las circunstancias aludidas, el dejar incumplido lo que normalmente debía cumplirse en la forma convenida. La teoría de la Imprevisión está ya explícita en la cláusula REBUS SIC STANTIBUS (que expresa: así firmes las cosas), que la práctica forense del Medioevo consideraba sobreentendida para los Contratos a largo plazo o de tracto sucesivo, siempre que se produjera un cambio radical en relación con las circunstancias en que el Contrato se había celebrado, evento que autorizaba la resolución del Contrato por excesiva onerosidad de la prestación.

En la actualidad, se admite sin dificultad que un cambio trascendental de las circunstancias en que se produjo un Contrato es causa bastante para hacer cesar LA OBLIGATORIEDAD del mismo por excesiva onerosidad".

En nuestra legislación civil la cláusula "Rebus Sic Stantibus" solo se encuentra contemplada expresamente en los Códigos Civiles de los Estados de Jalisco y Aguascalientes; el primero en sus Artículos 1771 al 1774 y el segundo del Artículo 1733 al 1736. El Código Civil para el Distrito Federal no lo acoge en forma expresa mediante una norma general y precisa, como lo hacen los otros citados Códigos, pero sí implícitamente en los Artículos 17, que condena la lesión y que otorga derecho para demandar en tales casos, bien la nulidad del Contrato, o bien la reducción equitativa de la obligación, que es lo que postula la Teoría de la Imprevisión.

También encontramos este principio en los Artículos 20 y 1857 del mismo Código Civil para el Distrito Federal.

Y así podemos citar los Artículos 1796 y 2111, como preceptos generales, de los que se observa se admite la Teoría de la Imprevisión, y existen preceptos como el 2395 del mismo Código Civil en Materia de Mutuo y 2455

en Materia de Arrendamiento que regulan instituciones concretas y que afirman la existencia de la justiciara Teoría de la Imprevisión

Para todo lo anterior en relación a esta teoría, es como se considera que ésta es una excepción al principio rígido de la obligatoriedad del Contrato.

Otro caso de excepción a la obligatoriedad del Contrato es el caso fortuito, que prevé el Artículo 2111 del Código Civil que dispone:

"Art. 2111.- Nadie está obligado al caso fortuito sino cuando ha dado causa o contribuido a él, cuando ha aceptado expresamente esa responsabilidad o cuando la Leyse la impone".

Es decir, fuera de las hipótesis que prevé el precepto transcrito, nadie está obligado al caso fortuito, es decir, existe obligatoriedad.

Otro caso de excepción a la obligatoriedad del Contrato es el mutuo disenso para darlo por terminado de común acuerdo, lo cual pueden hacerlo en cualquier momento, ya sea antes de iniciarse el cumplimiento o antes de que éste se cumpla totalmente, con excepción de ciertos casos en que es imposible por el acuerdo de voluntades disolver un Contrato, tal es el caso del matrimonio, adopción; otro caso de excepción a la obligatoriedad del Contrato es el relativo a la alteración de éste y en el cual solo una voluntad interviene, en el caso del mandato (art. 2596), en la disolución de una sociedad de duración ilimitada (2720 fracción VI del Código de Comercio), la conclusión de un arrendamiento celebrado por tiempo indeterminado (2478) aceptado desde el momento de su formación.

En suma, y para completar el estudio de la obligatoriedad de los Contratos, establece el art. 1796 del Código Civil, que desde que aquellos perfeccionan, obligan a los contratantes no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que según su naturaleza, son conforme a la buena fe, al uso o a la Ley.

El fundamento de la obligatoriedad son las tres posibles siguientes soluciones:

Primera.- El contrato obliga porque es voluntad del deudor imponerse determinadas obligaciones: el acuerdo contractual liga a las partes, como la Ley encadena las voluntades individuales.

Segunda.- El Contrato obliga porque se crea una voluntad contractual distinta de las voluntades de las partes, que es capaz de imponerse deberes jurídicos, es decir, aquí ya no obliga por la voluntad unilateral del deudor, sino por la voluntad contractual que tiene una vida independiente de las voluntades individuales de las partes; y

Tercera.- El Contrato obliga porque es una Norma Jurídica creada de acuerdo con el ordenamiento jurídico vigente en un Estado determinado.

Ahora bien, la obligación vincula a los obligados originarios y, en principio, a sus causahabientes universales; pero, las partes pueden decidir que las obligaciones que contraen no pesaron sobre sus herederos. Por otra parte, las obligaciones resultantes de convenciones concluidas intuitus personae son intransmisibles; asimismo, las

obligaciones rigurosamente personales, como la obligación alimentaria.

Las partes no podrían obligar a sus herederos sin obligar al mismo tiempo su propio patrimonio; pero les resulta posible retrasar hasta su fallecimiento el cumplimiento de sus obligaciones.

El Jurista Josserand, hace una comparación entre la Ley Contractual y la Ley Verdadera (El considera que la obligatoriedad del Contrato es Ley entre las partes) y establece las siguientes semejanzas:

"1º Tanto la una como la otra tienen valor obligatorio: el acuerdo contractual liga a las partes, como la ley encadena las voluntades individuales.

2º Al igual que la Ley, la convención puede derogar, ya una costumbre, ya a la ley, en principio por lo menos, y hecha reserva de las disposiciones de orden público, ella misma a una ley especial, es decir, es un principio que "SPECIALIA GENERALIBUS DEROGANT".

3º A imitación de la ley, la convención no puede disolverse sino por un procedimiento inverso al que sirvió para formarla, es decir, por el acuerdo de las partes".

Finalmente, creo conveniente citar el punto de vista del Jurista Mexicano Rafael Rojina Villegas - - - - -

(10) Henri y León Mazeaud. Lecciones de Derecho Civil, Parte Segunda, Vol. III, Traducción de Luis Alcalá-Zamora y - Castillo, Ediciones Jurídicas Europa-América. Buenos Aires, Argentina. Págs. 31 y 32.

(11) Louis Josserand. Obra citada, Págs. 182 y 183

(12) Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil. Vol. III. Editorial Porrúa, S.A. Novena Edición, México, D.F. 1980. Págs. 168 y 169.

que opina que el punto de vista de Kelsen de la obligatoriedad de la norma contractual es en el sentido de que su fundamento es el mismo que se dá para las demás Normas: Sentencias, resoluciones administrativas, reglamentos y las Leyes Ordinarias. ¿Por qué obliga el Código Civil? Porque ha sido elaborado de acuerdo a la Constitución. ¿Por qué obliga un reglamento? Porque ha sido elaborado de acuerdo a la Constitución y la Ley Ordinaria reselectiva; por la misma razón entonces obliga un Contrato, porque las partes al celebrarlo se han sometido a las reglas del Código Civil o del Código de Comercio. Sigue diciendo el autor en comentario que si nos preguntamos ¿Por qué obligue la Constitución? tendremos que referirnos a una Constitución anterior y de ésta a otra y a otra, hasta llegar a la primera, para ésta ya no se podrá invocar el mismo fundamento. Ya en este caso Kelsen parte de la Constitución hipotética, es decir, no de la Constitución que es necesario suponer base de todo el sistema y que tiene además como fundamento la facticidad, es decir, no de la Constitución que es necesario suponer como base de todo el sistema y que tiene además como fundamento la facticidad, es decir, la observancia real en la conducta de los hombres, como fenómeno sociológico que se produce cuando la norma fundamental es realmente acatada.

V.- LA INTANGIBILIDAD DEL CONTRATO .

Seguindo con los lineamientos que sobre el estudio de los efectos de los Contratos hace el Jurista Ramón Sánchez Medal, corresponde ver el de la INTANGIBILI-

DAD, que al comentarlo y definirlo dice:

"De la obligatoriedad deriva como corolario otro efecto que consiste en la INTANGIBILIDAD DEL CONTRATO por cuanto que no puede una de las partes, por voluntad unilateral, disolver o modificar el Contrato (1797), salvo casos específicamente previstos en la Ley, salvedad es la que con acierto expresamente hacía el Código Civil de 1884 (art. 1884 in fine). Estos casos de excepción son: la revocación de la donación entre esposos (233), la terminación por previo aviso unilateral de cualquiera de las partes del arrendamiento por tiempo voluntario, del socio de la Asociación Civil (2630) o de la Sociedad Civil (2720-VII), el desistimiento del dueño de la obra en el Contrato de Obra a Precio Alzado (2635) y el desistimiento análogo del cliente en la prestación de servicios profesionales, -- el desistimiento del cargador en el transporte (2663). En el Derecho Mercantil puede tener un mayor alcance la denuncia unilateral de ciertos Contratos, como sucede en la apertura de crédito en que mediante el solo aviso del acreditante (acreedor) puede restringirse el monto del crédito convenido y aún anticiparse al plazo para la devolución de las cantidades dispuestas por el acreditado o deudor (Art. 294 L.T.B.C.)".

A lo anterior agregamos que al efecto de intangibilidad surge como excepción lo que ya manifestamos en el estudio al efecto de la obligatoriedad, en el sentido de que si es la voluntad de las partes, la que rige en los Contratos, mediante ella misma pueden disolverlo o modificarlo por el mutuo consentimiento de ellos, salvo algunos casos que no es posible disolverlo por la pura voluntad de las partes, como es el caso del matrimonio, o la adopción.

VI.- EL EFECTO DE RELATIVIDAD DE LOS CONTRATOS.

El principio o efecto relativo de los Contratos significa que estos solo producen efectos entre las partes contratantes; es decir, las consecuencias jurídicas que de ellos derivan, solo afectan o benefician a las partes contratantes, en otras palabras, los Contratos celebrados entre las partes contratantes, no pueden hacer nacer un derecho en contra o

a favor de un tercero; esto es, son impotentes para convertir a una tercera persona en acreedora, deudora o propietaria. Y desde este punto de vista, el Contrato se parece más a una sentencia que a una Ley.

Es el conocido principio Romano "RES INTER ALIOS ACTA NEQUE NOCERE NEQUE PRODESSE POTEST".

En relación a este principio de relatividad, la cosa no es tan sencilla como pareciera, se debe poner en claro lo siguiente:

1.- Cómo éste principio de la relatividad de los Contratos se aplica a las diferentes categorías de personas que no han estado presentes en el acto.

2.- Si no comporta derogaciones.

En efecto: entre los no contratantes hay que distinguir:

I.- Los Sucesores a Título Universal.

II.- Los Acreedores Quirografarios.

III.- Los Causahabientes a Título Particular;

IV.- Los verdaderos Terceros, que son jurídica y definitivamente extraños a las partes contratantes.

I.- Los Sucesores a Título Universal. Son éstos los herederos, los legatarios a título universal; aún cuando no hayan sido partes en el Contrato, no se podría considerarlos como terceros con relación a él; habiendo recogido posteriormente el patrimonio de uno de los contratantes o una parte alícuota de ese mismo patrimonio, han adoptado su puesto y su lugar. El Contrato es, pues, la Ley en su favor y en su contra; han entrado, demasiado tarde, retrospectivamente, es la convención concluida por su causante.

Sin embargo, existen excepciones en que los Sucesores a Título Universal, sobre todo los herederos, no les afecta el Contrato, éstos caso de excepción son:

a) Si su naturaleza misma fuera obstáculo para ello; ha sido concluido INTUITUE PERSONAE; ha dado nacimiento a relaciones jurídicas estrictamente personales, bien del lado de cada una de las partes (tal es el caso del mandato, de las sociedades de personas), bien del lado de una de ellas solamente (arrendamiento de servicios, Contratos de empresa).

b) Cuando las partes así lo establecen expresamente, que el Contrato será rescindido por el fallecimiento de una de ellas y que no beneficiará o perjudicará a los herederos.

c) Si los herederos solo aceptan la sucesión a beneficio de inventario; no continúa la personalidad del difunto; tienen la condición de herederos.

II.- Los Acreedores Quirografarios. Estos acreedores están provistos de un derecho de prenda general que recae sobre el patrimonio de su deudor y les confiere con relación a éste último, la condición de Causahabientes a Título Universal; en consecuencia, sufren la repercusión, feliz o desgraciada, de los actos consumados por el deudor, quien ha permanecido al frente de sus negocios y administra a su gusto sus intereses. Es decir, que el Contrato concluido por el deudor es oponible a sus acreedores que sufren su contragolpe, no han sido partes en el acto; pero tampoco son terceros; han estado representados por su deudor, en la medida y razón de su derecho de prenda general.

Pero esta regla admite excepciones a saber:

1º Si el deudor ha obrado en fraude de los derechos de sus acreedores, estos no han estado representados por él: no se representa a quien se traiciona intencionalmente. Los acreedores traicionados pueden invocar su condición de terceros y obtener, mediante la ACCION PAULIANA, la revocación del acto fraudulento hasta la cifra a que ascienden sus intereses legítimos.

2º Si el Contrato es, no sincero, sino simulado, su autoridad no se impone necesariamente a los acreedores del simulador; la Ley les concede una opción que salvaguarda plenamente sus intereses: pueden, o bien atenerse a las apariencias, al Contrato ostensible, o bien, por el contrario, protegerse contra él, recusar su autoridad, probando la SIMULACION del mismo.

III.- Los Causahabientes a Título Particular. Estos no tienen, de las partes contratantes a diferencia de los anteriores o de una de ellas, más que un derecho determinado y no un derecho que interese todo o parte de su patrimonio; se trata de un comprador, un permutante, un donatario, un legatario a título particular. Parece que el principio o efecto de la RELATIVIDAD de los Contratos debe tener su aplicación exacta e integral, pues tales causahabientes no han estado representados en los Contratos que su causante ha podido celebrar. Sin embargo, se debe tomar en cuenta otro principio, no menos necesario, según el cual, el causahabiente sucede, EN CUANTO A LOS BIENES ADQUIRIDOS, en todos los derechos y sólo en los derechos que pertenecen a su causante: primero,

de una parte, nadie puede transferir más derechos que los que tiene: NERO PLUS JURIS IN ALIOM TRANSFERRE POTRST QUAM IPSE HABET. Resulta de esto que el causahabiente a título particular adquiere la cosa como se encontraba en el patrimonio de su causante, en la posición jurídica que hubiera podido asignársele por los Contratos ANTERIORMENTE CELEBRADOS Y RELATIVOS a ella. Por ejemplo, se trata de una cosa que había sido precedentemente gravada, por el futuro enajenante, con una servidumbre o una hipoteca; el comprador debe sufrir el efecto de los Contratos Constitutivos de sus derechos reales, reserva hecha de una publicidad (transcripción o inscripción); segundo, por otra parte y a la inversa, las ventajas inherentes al bien transmitido pasan, con él, al adquirente: Si es un crédito el que ha sido cedido y comportaba garantías, todo provecho será para el cesionario, que ocupará el lugar, en lo que al bien por él adquirido se refiere, de su causante, y se beneficiará así de un Contrato en el que, sin embargo, no había sido parte: Contrato de Prenda o de Hipoteca.

Pero es preciso observar que este resultado supone:

1º Que el Contrato de que se trata era anterior a la adquisición.

2º Que los derechos que de él resultan se refieren al bien ulteriormente adquirido, del cual constituían una especie de modalidad. Sólo dentro de estos límites el causahabiente a título particular padece o se beneficia con los Contratos celebrados por su causante.

IV.- Los Verdaderos Terceros. Son aquellas personas a quienes ni une ni unirá con las partes contratantes ninguna relación obligatoria.

Para ellos se ha instituido el principio de la relatividad de las Convenciones: El Contrato en que no han participado, en que no han estado representados, no puede hacerlos ni acreedores ni titulares de un derecho real, como tampoco podría despojarlos de una propiedad o de un derecho cualquiera; sin embargo, tampoco es imposible que un Contrato haga recaer sus efectos sobre los terceros, en el sentido más estricto de la palabra, pues tampoco en los límites así precisados, la RELATIVIDAD de los Contratos deja de presentar un valor relativo.

1) Hay Contratos de gran radio de acción, destinados a imponerse con respecto a todos:

a) Tal es el Contrato de Matrimonio, que llegado el caso, puede oponerse a toda persona: así la mujer casada bajo el régimen de Separación de Bienes se prevale en toda circunstancia del poder de administración que le confiere el régimen adoptado.

b) Las Convenciones Colectivas de Trabajo, especie de Contratos - reglamentos, tienen como objeto y resultado el proyectarse a lo lejos como prototipos, como modelos, para las Convenciones individuales del Trabajo, que deberán modelarse para ellos.

c) Los Contratos Translativos de Propiedad o Constitutivos de Derechos Reales, producen efectos que se realizan - reserva hecha de las reglas de publicidad - con relación a todos: Es sabido, ERGA OMNES, que tal bien ha sido enajenado y se ha hecho propiedad de tal persona; el carácter absoluto del Derecho procedente del Contrato reacciona y refluye en cierto modo hasta el Contrato mismo, que tiene por ello un

radio de aplicación que se basa el círculo contractual.

2) Y así se podrán seguir enumerando algunos casos más en que se observa que el efecto relativo del Contrato, no solo se limita a trascender en las partes contratantes, sino que su radio de acción trasciende y llega a producir efectos a terceros. Sin embargo, Jossierand sostiene que de todas maneras, no hay derogación de la regla, - de que no se puede convertir en deudor un tercero por un Contrato en el que haya participado.

Por todo lo antes expuesto se concluye que el efecto relativo del Contrato no es definitivo, sufre excepciones importantes, pero también es indudable que siencio formada la convención por la voluntad de las partes contratantes, no puede traer efecto que sobre éstas: la obligación que nace de las convenciones y el derecho que de ellas resulta, siendo formado por el consentimiento y el concurso de las voluntades de las partes, no puede obligar a un tercero, ni dar derecho a un tercero, cuya voluntad no ha concurrido a formar la convención.

Como se podrá observar, pues, la relatividad de los efectos del Contrato consiste en que ésta solo aprovecha o perjudica directamente a las partes y solo también para ellas crea derechos y obligaciones. (Art. 1796 Código Civil).

Se considera por ello indispensable tener presente el concepto de "PARTE" en un Contrato y Sánchez Medal considera

(14) Louis Jossierand. Obra citada, Pág. 193.

(15) Ramón Sánchez Medal. Obra citada. Pág. 69

que el concepto debe tenerse presente tanto en su sentido FORMAL como MATERIAL.

"Dice que por "PARTE" en un Contrato, no puede entenderse simplemente lo que algunos (PARTY) pretenden, a las personas cuyas voluntades han concurrido a su formación (parte en sentido FORMAL), sino que por regla general, son "PARTES" en un Contrato. las personas que han emitido su voluntad en la p^olicitación o en la aceptación que constituye el acuerdo de voluntades de ese Contrato y que a la vez son titulares del interés o de la relación jurídica materia de dicho Contrato. (parte en sentido MATERIAL)."

Sigue opinando este autor que por excepción y solo cuando la ley así lo establece directamente, es "PARTE" en un Contrato la persona titular del interés o de la relación jurídica materia de ese Contrato (PARTE en sentido MATERIAL), aunque no haya sido ella la autora de una de las voluntades que formó el consentimiento de dicho Contrato. (PARTE en sentido FORMAL).

Esto ocurre en los casos de los llamados "CONTRATOS SOBRE EL PATRIMONIO AJENO", como en la REPRESENTACION (por ejemplo, el tutor, los padres en el ejercicio de la Patria Potestad, el mandatario), en la SUBSTITUCION (por ejemplo: el síndico, el albacea, el acreedor prendario autorizado a la venta extrajudicial de la cosa pignorada), y en las hipótesis de APARIENCIA JURIDICA (de un representante o de un propietario aparentes).

Por ello, se repite por regla general, los terceros

no se aprovechan ni perjudican directamente del Contrato. El Contrato solo establece derechos y obligaciones entre las partes, no con los terceros.

(16)

Siguiendo con éste autor Ramón Sánchez Meda, concluye diciendo:

"En suma, pues, los derechos y las obligaciones - dimanadas de un Contrato solo aprovechan o perjudican directamente a las partes, hayan actuado estas por sí o por medio de representante suficiente y a los causahabientes de ellos a título universal, pero no aprovechan ni perjudican directamente ni a los causahabientes a título particular de las mismas partes, ni tampoco a los acreedores quirografarios de ellos".

En suma, el efecto relativo del Contrato solo beneficia a las partes contratantes (tanto en sentido formal como material) que lo celebraron y no a terceros, con las excepciones que hacen notar los autores citados en páginas anteriores al estudiar este efecto de los Contratos.

Se considera que el alcance del Contrato es limitado a las partes debido a que éstos están facultados por el ordenamiento jurídico para elaborar su propia regla de conducta.

En consecuencia, no podrán extender ésta regla de conducta a terceros.

El derecho objetivo permite a las partes convertirse en órganos accidentales del Estado, puesto que los faculta para crear una Norma jurídica, así como faculta al juez para crear la Norma llamada sentencia o al órgano administrativo la resolución, o al órgano legislativo las Leyes.

En el caso de los Contratos, el derecho objetivo

faculta a las partes para elaborar una norma y, por consiguiente se convierten en órganos accidentales del Estado. (17)

VII.- LA Oponibilidad del Contrato .

La oponibilidad del Contrato significa que las obligaciones surgidas de éste, son oponibles, o surten efectos ERGA OMNES cuando cumplen con el requisito de publicidad.

La oponibilidad deriva, generalmente, de los Contratos con efectos reales (los terceros tienen que respetar las transmisiones o constituciones de derechos reales derivados de los Contratos) pero sería erróneo concluir que la obligación, o derecho personal, no es un derecho oponible a los terceros; los terceros pueden tener en cuenta su existencia, y no deben desconocerla. La obligación, nazca del Contrato o de la Ley, es oponible a todos, a los terceros como a los obligados originarios y a sus causahabientes.

(18)

Messineo sostiene que el Registro del Contrato en la oficina del Registro Público de la Propiedad y del Comercio tiene funciones de derecho material y procesal y de Derecho tributario, al mismo tiempo, dice:

a) La función de derecho material no es de publicidad, sino de prueba, de simple certificación (necesaria

- (17) Rafael Rojina Villegas, Compendio de Derecho Civil, - Volumen III, Editorial Porrúa, S.A. Novena Edición. - México, D.F. 1980. Págs. 154 y 155.
- (18) Francesco Messineo. Doctrina General del Contrato, Tomo I, Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires. 1952. Págs. 339, 340 y 341.

tan solo con efecto hacia los terceros) de la existencia legal (es decir, de la presencia de los requisitos de Ley) del Contrato y de su fecha (si es una escritura privada). Pero en realidad, el registro sirve también, indirectamente, para hacer posible (a quien tenga interés) el CONOCIMIENTO DEL CONTENIDO del Contrato íntegro: más aún, dado que deben registrarse, entre otros, los Contratos de Adquisición, Modificación, Constitución o Renuncia de Derechos Inmobiliarios (aunque no sean reales), o de Derechos sobre cosas muebles registrados, para ellos, los medios de posible conocimiento vienen a ser dos: el registro y la transcripción".

b) La omisión del Registro implica, no invalidez del Contrato, SINO IMPOSIBILIDAD DE HACERLO VALER EN JUICIO; o sea, INEFICACIA (además de falta de certeza y cuestionabilidad de su "existencia legal" y de fecha de parte de los terceros).

c) La función tributaria del Registro es la de ser un medio para la percepción de un tributo especial por parte del erario.

"La transcripción e inscripción de los actos jurídicos en la oficina del Registro Público de la Propiedad y del Comercio, sirven para ~~posibilitar~~ posibilitar a los terceros el conocimiento de la existencia y del contenido de estos contratos y son concebidos por la Ley como CARGAS, a cuya observancia está subordinado el logro de determinados resultados

por parte del contratante interesado (EFICACIA, O SEA, Oponibilidad frente a todos los terceros de los Contratos transcritos; CONSTITUCION, aún en las relaciones entre las partes, de la hipoteca inscrita).

El Maestro Sánchez Medel sostiene que en ciertos Contratos, cuyas obligaciones no son reales, sino personales, como verbigracia, en un suministro con pacto de exclusiva, así como en el arrendamiento. (art. 2409 del Código Civil). También están obligados a respetar los terceros estos Contratos. En nuestra legislación - sigue diciendo este Autor - en los casos de enajenación o constitución de los mismos derechos reales por virtud de diversos Contratos a favor de distintas personas no cotitulares, se han establecido una variedad de normas; a saber:

1.- Para que un contrato constitutivo o traslativo de derechos reales sobre inmuebles pueda oponerse o perjudicar a los terceros, es menester su inscripción en el Registro Público de la Propiedad (3002 y 3003-I), si bien dichos terceros podrán aprovecharse de aquel contrato aunque no se haya inscrito (3002).

2.- Si un mismo inmueble fué enajenado por la misma persona a diversas personas, pero no en copropiedad, prevalece la enajenación que primero se haya inscrito en el Registro Público de la Propiedad, y si no se hizo tal inscripción de ninguna de

ellas, prevalece la primera en fecha, y de no ser posible determinar la prioridad de ésta, prevalece la enajenación en favor del adquirente que se encuentre en posesión del inmueble (2264 a 2266, 3003 y 3017).

3.- Si un mismo bien mueble fue enajenado por la misma persona a diversas personas, pero no en copropiedad, prevalece la enajenación primera en fecha, y de no ser posible determinar esta prioridad, prevalece la enajenación hecha al que se halle en posesión de la cosa (2264 y 2265).

4.- Si un mismo crédito fue cedido por el mismo cedente a favor de varios cesionarios, pero no en cotitularidad, prevalece la cesión que primero se haya modificado al deudor (2039 y 2036).

5.- Finalmente y aunque no se trate de derechos reales, si la misma cosa ha sido dada en arrendamiento separadamente a dos o más personas y por el mismo tiempo, prevalece el arrendamiento primero en fecha y de no ser posible determinar esa prioridad, tiene preferencia el arrendamiento del arrendatario que esté en posesión de la cosa arrendada (2446).

VIII.- LA SEGURIDAD EN LOS CONTRATOS.

Como su nombre lo indica, la seguridad del Contrato significa que éste no puede ser revocado, ni modificado, ni alterado por las partes. En la aplicación de la conocida cláusula "Rebus sic Stantibus", que en nuestro país algunas legislaciones con-

templan excepciones a ésta y se permite la revisión del Contrato cuando se han modificado las condiciones generales que han hecho más onerosas las obligaciones en los Contratos.

Sánchez Medal sostiene que para conservar la fuerza obligatoria del Contrato y la seguridad del mismo conviene en los casos excepcionales de cambio imprevisto de condiciones económicas generales HAYA UNA INTERVENCIÓN DIRECTA DEL LEGISLADOR Y DE CARACTER TEMPORAL, pues es muy certero la reflexión en el sentido de dar al juez el poder de revisar el Contrato conforme a la buena fe, es despertar en los contratantes a esta inmensa esperanza: No estar obligados y esta buena fe del legislador engendra la mala fe del contratante.

Verbigracia de casos excepcionales de expresa y directa intervención legislativa se produjo en México a raíz de la revolución, al desaparecer la circulación del papel moneda, con la expedición de las Leyes Monetarias y de Pagos; también posteriormente con las Leyes de Congelación de Rentas promulgadas durante la Segunda Guerra.

Como este efecto del Contrato tiene gran analogía con el ya expuesto de la obligatoriedad, nos remitimos a la exposición de éste en lo que concierne.

CAPITULO II

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

I.- NOTA ACLARATORIA

Corresponde a este capítulo, la investigación y estudio de la Compraventa con Reserva de Dominio.

Originalmente para evitar una investigación voluminosa, pretendía realizar solo el estudio de la modalidad Reserva de Dominio, porque dada la investigación que se persigue, es en ésta, en donde se presenta la Condición Suspensiva.

Empero, consideré inadecuado penetrar al estudio de dicha modalidad sin analizar, aunque sea someramente, el funcionamiento del Contrato de Compraventa y así poder tener una mejor panorámica de la investigación; sin perder de vista, como ya se dijo, que el objetivo de este capítulo es ver el funcionamiento de la Cláusula de Reserva de Dominio que prevé nuestro Código Civil en la compraventa y que la generalidad de autores nacionales considera existe una Condición Suspensiva, en donde el acontecimiento futuro e incierto es el pago del precio por parte del comprador.

II.- CONCEPTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA:

Dice el Código Civil para el Distrito Federal en -
su Artículo 2248:

"Art. 2248.- Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y - en dinero".

Por otra parte, el jurista mexicano Rafael Rojina Villegas define así el Contrato de Compraventa.

"El contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto en dinero".

Del anterior concepto de compraventa podemos deducir lo siguiente:

a) Menciona el precepto dos obligaciones que nunca pueden faltar en la compraventa: la de transmitir la propiedad de la cosa o la titularidad del derecho y la de pagar un precio cierto y en dinero.

b) No menciona obligaciones que aunque dimanen de la compraventa, pueden faltar en ella (Como es el caso de garantizar la evicción, los vicios ocultos, conservar la cosa, entregar la cosa, etc.).

c) Comprende la venta de cosas o derechos; algunos autores mexicanos como el doctor Lozano Noriega censuran la definición que proporciona nuestro Código Civil de la Compraventa cuando refiere que en esta se transfiere la propiedad de cosas o derechos. Dice el autor en comentario que de los derechos se transmiten su titularidad.

Es importante destacar que nuestro Código Civil establece como regla general que el efecto traslativo de la propiedad en la compraventa se verifica el momento de la celebración del contrato, por mero efecto del Contrato, sin dependencia de tradición, ya

- (19) Rafael Rojina Villegas, Compendio de Derecho Civil. Tomo IV, Contratos, Décima Primera Edición, Editorial Porrúa, - S.A. México, D.F. 1979. Pág. 45.
- (20) Francisco Lozano Noriega, Cuarto Curso de Derecho Civil, - Contratos Editorial Nacional del Notariado Mexicano, A.C. - México, D.F. 1982. Págs. 97 y 98.

ses virtual, ya sea simbólica (art. 2014 Civil). Esto, repito, es importante a virtud de que la transmisión de la propiedad de la cosa viene a determinar el riesgo de la misma, que en caso de presentarse ésta podrá resolverse a cargo de quien corre; por ejemplo, en la venta de cosas indeterminadas no se transmite la propiedad al momento de la celebración del Contrato, sino hasta que la cosa se individualice con conocimiento del comprador y si la cosa pareciera antes de su individualización el riesgo corre por cuenta del vendedor.

Existen otras excepciones a la Regla General a las citadas que se verán en capítulos posteriores.

(21)

Degni define así a la compraventa:

"La compraventa constituye uno de los modos de adquirir derivativos, y es un contrato oneroso y bilateral, por el que un sujeto llamado vendedor, se obliga a transferir a otro sujeto, que se denomina comprador, la propiedad de una cosa corporal o incorporal (herencias, créditos, derechos, acciones), mediante un precio determinado o determinable. Tres, pues, son al igual que ya sucedía en el Derecho Romano, los elementos fundamentales de la compraventa a saber: El consentimiento, la Cosa y el Precio":

Existen legislaciones como la Argentina, Alemana, Española y otras en que la transmisión de la propiedad de la cosa no se verifica al momento de la celebración del Contrato sino que para que ésta se verifique se necesita de un acto posterior, que viene a ser la entrega de la cosa; y a contrario sensu, existen legislaciones como la Francesa, la Italiana y la nuestra en que la transmisibilidad opera por mero efecto del Contrato.

(21) Francisco Degni. La Compraventa, traducción de Francisco Bonet Ramón, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid 1957, Pág. 1.

III.- CLASIFICACION DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA .

1.- Bilateral o Sinalacmático.- Porque engendra derechos y obligaciones para ambas partes.

2.- Oneroso.- Porque confiere derechos y gravámenes recíprocos. Estos se subdividen en:

a) Commutativos.- Porque desde que el contrato se celebra las partes están en la posibilidad de deteminar el carácter de ganancioso o perdidoso de ellos; y,

b) Aleatorio.- Ocasionalmente cuando se trata de una compra de esperanza, es decir, cuando se adquieren los frutos futuros de una cosa, corriendo el riesgo el comprador de que no existan, y pagando siempre un precio, independientemente de que no lleguen a existir. Art. 2309 C.C.

3.- Consensual.- Cuando recáe sobre muebles, (a excepción de cuando se trata de Títulos al portador, que son muebles en que para que se perfeccione el contrato se requiere la entrega del Título, y así ya será formal) y asimismo en materia de comercio, cuando el quebrado ha vendido ciertas cosas que no ha entregado deja de ser consensual para convertirse en real.
(22)

4.- Formal.- Cuando recáe sobre bienes inmuebles porque los Artículos 2316 y 2317 del Código Civil, así lo establecen.

5.- Principal.- Porque existe por sí solo, no depende de otro contrato.

6.- Instantáneo o de tracto sucesivo.- Es decir, pueden realizarse las prestaciones inmediatamente, cuando la operación es al contado o pueden cumplirse las prestaciones en forma diferida (a plazo) o bien en forma escalonada.(venta en abonos).

7.- Consensual en opocisión real.- Quiere decir que existe antes de la entrega de la cosa, la cual no es un elemento constitutivo de la relación contractual; en cambio, en los contratos reales, la entrega de la cosa es un elemento necesario para su formación.

(23)

Sánchez MedaI agrega que el Contrato de Compraventa muchas veces es un Contrato de adhesión, en las compras que se hacen en las llamadas tiendas de autoservicio, en grandes almacenes o por distribuidores automáticos (refrescos, cigarrros, comestibles, etc.).

(24)

Castán Tobeñas agrega que la compraventa es:

8.- Traslativa de dominio.- En el sentido de que sirve de título para las transmisiones de propiedad.

IV.- CLASES DE COMPRAVENTA :

1.- Por las leyes que la regulan la compraventa puede ser civil o mercantil. Esta última lo es cuando se hace con el propósito directo y preferente de traficar o especular. (artículos 75-I y II y 371 del Código de Comercio). Son también mercantiles los que se celebran entre comerciantes (artículo 75 fracciones III, XIX y XX del Código de Comercio). Son signos distintivos entre la compraventa civil y la compraventa mercan-

(23) Ramón Sánchez MedaI. Obra citada. Pág. 115.

(24) José Castán Tobeñas, Derecho Civil Español, Común y Foral.- Tomo IV, Derecho de Obligaciones, las particulares relaciones obligatorias, la. Edición. Editorial Reus, S.A. Madrid-1977, Pág. 63

til el caso de que en ésta no se da la Lesión. (artículo 385 del Código de Comercio), a causa del propósito de especulación, expreso o presunto, que persiguen las partes; así también en la compraventa mercantil son muy breves los plazos para reclamar los defectos de calidad o de cantidad o los vicios ocultos de las cosas vendidas. (artículo 383 del Código de Comercio), esto debido a la mayor rapidéz y a la mayor seguridad que reclaman las transacciones mercantiles. Asimismo, la compraventa entre Ausentes cuando es mercantil se perfecciona por la expedición de aceptación por el destinatario de la oferta (artículo 80 del Código de Comercio) y, en cambio, cuando es civil el perfeccionamiento del contrato se produce hasta que el solicitante recibe dicha aceptación. (artículo 1807 del Código Civil).

2.- También por razón de sus disposiciones legales se dividen en COMPRAVENTAS COMUNES U ORDINARIAS Y COMPRAVENTAS ESPECIALES.

La compraventa común u ordinaria se rige por las disposiciones generales en materia de compraventa y la compraventa especial, que es la que no se ajusta a dicho tipo común y se rige por disposiciones especiales, por ejemplo: ventas "ad gustum", venta con reserva de dominio, ventas por acervo, etc.

3.- Por su origen, la compraventa puede ser VOLUNTARIA O NECESARIA. En la primera, las partes celebran el contrato libremente; en la necesaria, celebran el contrato las partes constreñidas por una necesidad, por una obligación jurídica.

4.- Por su forma, COMPRAVENTA PRIVADA y COMPRAVENTA PUBLICA. La primera es la que se realiza normalmente; la segun-

da es la que se hace al mejor postor, es decir, en almoneda, en subasta pública.

5.- Por su ejecución. Puede hablarse de la compraventa ordinaria, en la que el objeto se entrega de una sola vez, y el contrato de suministro, en el que el objeto se ha de entregar sucesiva y periódicamente.

6.- Compraventa Judicial y Compraventa Extrajudicial. La primera es la que se hace con intervención de los Tribunales, no es preciso que se trate de un remate o venta forzada, basta con que hayan intervenido los Tribunales. Ejemplo: El Tutor quiere vender un bien del menor, interviene el Juez de lo Familiar para dar la autorización; la compraventa es extrajudicial cuando se hace sin intervención de los Tribunales.

V.- ELEMENTOS ESENCIALES DE LA COMPRAVENTA.

Los elementos esenciales de la compraventa son:

- A) El consentimiento como acuerdo de voluntades y
- B) El objeto.

A) El consentimiento en la Compraventa. Es el acuerdo de voluntades entre comprador y vendedor respecto de la celebración de ese contrato con su efecto traslativo de dominio. Consentimiento que abarca necesariamente, los objetos del contrato.

El consentimiento debe abarcar las modalidades a las que se sujeta el contrato, como sería un plazo o condición o cualquiera de las modalidades a que puedan sujetarse las obligaciones. Si el consentimiento no abarca la modalidad,

se entiende que el contrato de compraventa será liso y llano.

El contenido de la voluntad en este contrato - ha de ser siempre transmitir por una parte el dominio de una cosa o de un derecho y, por la otra, pagar un precio cierto en dinero. Si no se cumplen estas dos manifestaciones de la voluntad, no hay compraventa.

La falta de consentimiento ocurrida por error en la naturaleza del contrato o en la identidad del objeto, origina la inexistencia de la compraventa, con su característica clásica; no se producen efectos jurídicos y en cualquier tiempo puede invocarse dicha inexistencia. Todo interesado tiene posibilidad jurídica de hacerlo valer y no se requiere declaración judicial para constituirla, pero si una controversia surge al respecto, sí será necesaria la sentencia que así lo declare, la cual será declarativa y no constitutiva. (26)

Estos elementos de existencia del contrato de compraventa los encontramos en el Artículo 1794 del Código Civil y del Artículo 2248 del mismo Ordenamiento, que define a la compraventa.

(26) Rafael Rogina Villegas, Compendio de Derecho Civil, Tomo IV, Contratos, Décimo Primera Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, D.F. 1979, Pág. - 63 y 64.

B) El objeto. Es el segundo elemento de existencia de la compraventa, y es preciso distinguir el objeto directo de la compraventa y el objeto indirecto de la misma.

El objeto directo como ya se dijo es transmitir las obligaciones y transmitir el dominio de la cosa. Si no existen éstos el contrato será inexistente por falta de objeto directo.

El objeto indirecto de la compraventa son la cosa y el precio, si faltaran alguno de estos, o ambos, el contrato será inexistente por falta del objeto indirecto.

Un caso de inexistencia de la compraventa por falta de su objeto directo viene a ser cuando una norma de derecho constituye un obstáculo insuperable para que se pueda transmitir la propiedad como lo prevé el Artículo 27 Constitucional que impide de plano que el mexicano pueda transmitir el dominio de bienes inmuebles a alguna persona extranjera, que se encuentre en zona prohibida de 100 Km. en la frontera y de 50 Km. en las costas.

(27)

Algunos autores mexicanos sostienen que nuestro Código Civil solo reglamenta lo relativo al objeto indirecto, o sea el objeto de las obligaciones creadas,

(27) Omar Olvera Luna, Contratos Mercantiles, Editorial--- Porrúa, S.A., México, D.F., 1982, Pág. 46 y Rafael Rojina Villegas, Compendio de Derecho Civil, Tomo IV Pág. 65.

según se puede ver de lo estatuido por el Artículo --
1824 del Código Civil que establece:

"Art. 1824.- Son objeto de los contratos:

1. La cosa que el obligado debe dar y
- II. El hecho que el obligado debe hacer o no hacer".

a) Requisitos de la cosa.

1.- Que la cosa exista, sea corpórea o incorpórea, debe estar en la naturaleza o debe poder existir.

2.- Que la cosa sea susceptible de ser vendida, o sea que esté en el comercio (1825-3°) y que no exista disposición legal que prohíba su enajenación.

3.- Que la cosa sea determinada o determinable en cuanto a su especie y en cuanto a su cuota o cantidad.

4.- Que la cosa no sea ajena (arts. 2260 y ---
2270 del Código Civil).

1.- LA COSA DEBE EXISTIR, SER CORPOREA O INCORPOREA DEBE ESTAR EN LA NATURALEZA O DEBE PODER EXISTIR

No es indispensable que en el momento en que se celebre el contrato de compraventa exista la cosa o el derecho, basta con que la cosa o el derecho estén llamados a existir para que puedan válidamente, ser -- por objeto del contrato de compraventa.

Si la cosa pereció al momento de la celebración del contrato, este es nulo por falta de objeto y

el comprador puede exigir la devolución del precio que hubiere pagado.

Las cosas futuras también pueden ser vendidas - (artículo 1826 del Código Civil) con excepción de la - sucesión de una persona viva (1826 infine, 1665 y 2950-III).

En la compraventa de cosa esperada el riesgo corre a cargo del comprador. "emptio rei speratae" (artículos 2309, 2392 y 2393 del Código Civil).

2.- QUE LA COSA ESTE EN EL COMERCIO.

Los Artículos 747 y 749 del Código Civil determinan:- pueden ser objeto de apropiación todas las cosas que no esten excluidos del comercio. Las cosas pueden estar fuera del comercio por su naturaleza o por disposición de la Ley.

Están fuera del comercio por su naturaleza los que no pueden ser poseídas por algún individuo exclusivamente, y por disposición de la ley los que ella declara irreductibles a propiedad particular.

3.- QUE LA COSA SEA DETERMINADA O DETERMINABLE EN CUANTO A SU ESPECIE.

Una cosa determinada es aquella que puede identificarse en su individualidad.

Una cosa determinable es aquella que en el momento de la celebración del contrato no puede identificarse.

carse en su individualidad.

Una cosa determinable es aquella que en el momento de la celebración del contrato no puede identificarse en su individualidad pero que se puede hacer determinada por ciertos procedimientos.

El contrato debe recaer sobre cosas ciertas, - no sobre géneros. La determinación será a base de cantidad, de calidad, de ciertas limitaciones al género, - que permitan identificar la cosa.

4.- QUE LA COSA NO SEA AJENA.

Este tema no lo estudio, dado que no me es necesario para la investigación que se persigue.

b) REQUISITOS DEL PRECIO.

Ripert⁽²⁸⁾ nos proporciona la siguiente definición del precio:

"Precio.- Es la suma de dinero que el comprador se obliga a dar a cambio de la cosa"; y agrega: -- "El precio debe necesariamente consistir en dinero; la ley no lo especifica, quizá por juzgar inútil referirse a ese punto, sobre el cual no cabe duda. Este es el único razgo que distingue a la venta de la permuta".

De acuerdo a nuestra legislación el precio debe reunir los siguientes requisitos.

(28) Georges Ripert y Jean Boulanger, Tratado de Derecho Civil, Tomo VIII Contratos Cíviles, Editorial la Ley, S.A. Buenos Aires, Argentina, 1965, Pág.38.

1) Ha de ser cierto ya que lo fijan las partes o un tercero.

2) Debe ser en dinero, sea en moneda nacional o moneda extranjera.

3) Debe ser justo.

4) Debe ser real, serio, sincero, verdadero.

1).- El precio ha de ser cierto. Significa que debe estar precisado o puede determinarse matemáticamente; es decir, en tanto que la cosa puede ser señalada en su individualidad o en su especie, el precio, como debe ser en dinero, no admite más que una forma de determinación y ésta debe ser precisa, exacta, matemática. Este es requisito esencial para la existencia del contrato de compraventa.

2.- Debe ser en dinero. Si la mayor parte es una cosa y la otra parte menor es dinero, lo que existe es un contrato de permuta y no de compraventa. Puede pagarse el precio en una o varias exhibiciones, pero cuando es una cantidad periódica o pensión, referida a la duración de la vida de una persona, se trata de un contrato diferente, esto es, de una renta vitalicia.

El precio puede ser fijado por un tercero cuando así lo convengan las partes, y en este caso el momento en que se perfecciona el contrato es hasta el instante en este caso el momento en que se perfecciona el contrato es hasta el instante en que el tercero fija el precio. Si el

tercero se rehusa a fijar el precio, el contrato es nulo y no cabe acudir al juez para que lo fije (Art. 2253 del Código Civil), salvo pacto en contrario.

3.- El precio debe ser justo. Significa que no debe haber lesión para el comprador con la fijación del precio de la cosa.

Existe lesión en el contrato cuando el comprador paga un precio evidentemente desproporcionado al valor de la cosa, aprovechándose de la suma ignorancia, de la notoria inexperiencia o de la extrema miseria del comprador, existe causa de nulidad del contrato. (Art. 17 Código Civil).

4.- El precio deberá ser real, serio, verdadero. Según Pothier, es verdadero cuando se conviene con la intención de que el vendedor podrá exigirlo, si de inmediato se hace remisión por el vendedor, no habrá venta.

VI.- REQUISITOS DE VALIDEZ DE LA COMPRAVENTA.

De conformidad con el Artículo 1795 del Código Civil son requisitos de validez del contrato de compraventa los siguientes:

- a) La capacidad de las partes.
- b) Consentimiento exento de vicios.
- c) Objeto, motivo o fin lícito.

(29) R.J. Pothier, citado por Rafael Rojina Villegas, Compendio de Derecho Civil, Tomo IV, Pág. 80.

d) Que el consentimiento se manifieste en la forma que la ley establece.

a) La capacidad de las partes.

Las dos partes que intervienen, que son el comprador y el vendedor, para celebrar este contrato requieren solo de la capacidad general para contratar. Artículo 1789 del Código Civil. Quien tiene la capacidad general por no hallarse en ninguno de los supuestos que prevé el Artículo 450 del Código Civil de incapacidad natural y legal, tiene la capacidad de disponer. Empero, a esta libertad de contratar existen ciertas restricciones que podemos clasificar de la siguiente forma:

1.- Restricciones convencionales.- Que son las que derivan de un pacto expreso entre las partes como: - el pacto para no vender a determinada persona (Artículo 2301 del Código Civil); el pacto de preferencia (Artículo 2303 del Código Civil); la existencia de una promesa anterior de compraventa (2243 y 2247 del Código Civil), - y los diversos pactos de exclusiva, bien sea por no vender a ciertas personas, para no comprar a determinadas personas.

2.- Restricciones de carácter judicial.- Que son las limitaciones impuestas por el juez a propósito de la compraventa, como es el caso del heredero al que se le han adjudicado bienes y a quien el juez le prohíbe enajenarlos, cuando su coheredero en lo tocante a otros

bienes heredados es embargado o vencido en un juicio por hechos o causas anteriores a la muerte del autor de la herencia. (1787 y 3043-IV del Código Civil).

3.- Restricciones de carácter legal.-Estas son -- más numerosas y tienen su fuente en las disposiciones -- del legislador, son impuestas generalmente, o por el derecho administrativo, por ejemplo: la fijación de pre-- cios tope para venta de artículos de primera necesidad, -- o por el derecho civil, por ejemplo: En la venta a plazo de semillas o cereales para el consumo del comprador que no sea comerciante, la prohibición de que el precio con-- venido no puede exceder del precio corriente desde la en-- trega de esos bienes hasta el fin de la cosecha siguien-- te.

Existen además otros casos de excepción a la re-- gla general de la capacidad para vender y comprar, que -- los autores mexicanos denominarán incapacidades especia-- les, legales o incapacidades de derecho, que someramente se enuncian:

1) La de los extranjeros y personas morales que-- no pueden adquirir bienes raíces sino sujetándose a lo -- dispuesto por el Artículo 27 Constitucional, y que de -- contravenirlo el acto estará afectado de nulidad absolu-- ta. (Artículos 2274 y 2282 del Código Civil).

2) La de los extranjeros para comprar inmuebles-- fuera de la zona prohibida que requieran permiso de la --

Secretaría de Relaciones Exteriores, y en el cual se debe establecer la conocida cláusula Calvo, de contravenirse ésta existe también nulidad absoluta. (Artículos 2274 y 2282 del Código Civil).

3) La relativa a los consortes. (Artículos 174- y 175 del Código Civil).

4) Las incapacidades especiales de Magistrados- (artículos 2279 y 2277 del Código Civil).

5) La de los Mandatarios, tutores y curadores, - que previenen los Artículos 2280 y 2281 del Código Civil.

6) En los casos de derecho del tanto que pre- -veen los siguientes Artículos y Leyes: 2279, 973 a 975, 1299, 2706, 2104 in fine, 2303 a 2308, 2247 y 2282 del - Código Civil y 19 y 20 de la Ley Sobre el Régimen de Pro piedad en Condominio.

b) Por lo que se refiere a que la compraventa - debe estar exenta de vicios en el consentimiento, el objeto, motivo o fin lícitos se aplicarán los principios relativos estudiados para el caso de las obligaciones en general.

c) La forma en la compraventa.

La regla general (Art. 2316 del Código Civil), es que la compraventa no requiere formalidad alguna, sal vo que se trate de bienes inmuebles. El contrato es consensual cuando versa sobre bienes muebles. Ahora bien, -

(30)
 el Doctor Lozano Noriega, señala algunos casos de excepción a la regla general de que en tratándose de compraventa de bienes muebles no requiere formalidad alguna. Estos casos que cita son:

1.- Cuando los contratantes han querido establecer una formalidad especial con la particularidad de que el contrato no produzca efectos mientras no revista esa forma especial.

2.- Respecto de ciertos bienes, los títulos de crédito al portador. Estos son muebles, sin embargo su transmisión debe realizarse precisamente por la entrega material del título. Entonces el contrato no es consensual cuando recae sobre títulos de crédito, por que para que se perfeccione el contrato, para que verdaderamente se transmita la titularidad se requiere la entrega del título mismo. Es una compraventa real.

3.- El caso relativo a la venta de una misma cosa a varios compradores, que prevén los Artículos 2264 a 2266 del Código Civil. Dice el autor que aquí la ley prevé el caso de la posesión de la cosa, para establecer quien es el propietario de la misma.

En tratándose de bienes inmuebles es formal, requiere ciertas formalidades para el perfeccionamiento.

Requiere de escritura privada firmada por comprador y vendedor ante dos testigos, si el valor de la operación no excede de \$500.00 (QUINIENTOS PESOS 00/M.N.) (artículo 2317 del Código Civil); y exige la ESCRITURA PUBLICA si sobrepasa dicha cantidad (artículo 2320 del Código Civil); debiendo en uno y otro caso inscribirse en -

el Registro Público de la Propiedad para que la venta surta efectos contra terceros. (artículo 3042-I del Código Civil).

VII.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

Antes de enumerar las obligaciones que tiene a su cargo el - vendedor en la compraventa, es pertinente hacer notar que este con-- trato por ser bilateral, que engendra obligaciones recíprocas, sus - efectos son precisamente la creación de obligaciones y derechos pa-- ra las partes contratantes; por tanto, al referirse a los efectos de este contrato fatalmente habrá que referirse a las obligaciones que para cada uno de los contratantes engendra esta figura jurídica.

Podemos enumerar como obligaciones del vendedor las siguien-- tes:

1.- Transmitir la propiedad de la cosa o la titularidad del-- derecho; Artículo 2248 del Código Civil.

2.- Conservar la cosa (esta obligación no está señalada de - manera expresa en el Código Civil pero se infiere de la obligación - del vendedor de transmitir la propiedad de la cosa y de la siguiente obligación).

3.- Entregar al comprador la cosa. Artículo 2283 fracción I del Código Civil.

4.- Garantizar las calidades de la cosa. Artículo 2283 frac-- ción II del Código Civil.

5.- Prestar la evicción. Artículo 2283 fracción III.

6.- Pagar por mitad los gastos de escritura y registro, sal--

vo convenio en contrario. Artículo 2263 del Código Civil.

7.- Con respecto a bienes inmuebles que se vendan en el Distrito Federal, está obligado el vendedor a pagar el impuesto de traslación de dominio a que se refieren los Artículos 443 y siguientes de la Ley de Hacienda del Departamento del Distrito Federal, de conformidad con lo previsto en el Artículo 445 de la Ley mencionada.

1.- TRANSMITIR LA PROPIEDAD DE LA COSA A LA TITULARIDAD DEL DERECHO.

Como ya se dijo en números anteriores, la regla general en la compraventa es que la transmisión de la propiedad se cumpla en forma concomitante a la celebración del contrato; (Artículo 2248 del Código Civil) y ésta regla general de no realización de algún acto posterior por parte del vendedor para transmitir la propiedad de la cosa o la titularidad del derecho la encontramos en el Artículo 2014 del Código Civil, colocado dentro del capítulo V denominado "De las obligaciones de dar" y dentro del Artículo 2011 fracción I que textualmente dice:

"Art. 2011.- La prestación de cosa puede consistir:
I.- En la traslación de dominio de la cosa cierta".

Así como también en lo dispuesto por el Artículo 2014 del mismo ordenamiento legal que textualmente dice:

"Art. 2014.- En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición ya sea natural, ya sea simbólica, debiendo tenerse en cuenta las disposiciones relativas del Registro Público".

Para que la transmisión de la propiedad (que produce efectos entre las partes por el mero efecto del contrato) produzca efectos

tos contra terceros es menester la inscripción de la venta en el Registro Público de la Propiedad (Artículo 3042-I y 3007 del Código Civil y 159-II de la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos).

Cuando las partes así lo convengan la transmisión de la propiedad se puede hacer a favor de un tercero que intervenga en el contrato, o bien a favor de un tercero -- que después el comprador señale, cuando se inserte en la venta de cláusula "PRO AMICO ELIGENDO" o "por persona a -- nombrar".

Empero, como toda regla general admite excepciones ésta también las sufre y son las siguientes:

PRIMERA EXCEPCION: - Cuando se trata de un contrato de compraventa que recaiga sobre cosas que no sean ciertas y determinadas; que se trate de un contrato de compraventa sobre géneros; Artículo 2015 del Código Civil, que textualmente dice:

"En las enajenaciones de alguna especie ⁱⁿdeterminada, la propiedad no se transferirá sino HASTA-EL MOMENTO EN QUE LA COSA SE HACE CIERTA Y DETERMINADA CON CONOCIMIENTO DEL ACREEDOR".

SEGUNDA EXCEPCION. - En la relativa a la compraventa de cosas futuras, por lo siguiente: Cuando se celebró el contrato la cosa común no existía, así pues, no se ha efectuado ninguna transmisión de propiedad. Cabría señalar

también como caso de excepción el de la compraventa en calidad de ensayo o a gusto del comprador que señale el Artículo 2257: "La compraventa de cosas que se acostumbra gustar, pesar o medir, no producirán sus efectos sino después de que hayan gustado, pesado o medido los objetos vendidos.

TERCERA EXCEPCION. Cuando el contrato de compraventa no es liso ni llano, sino que está sujeto a una modalidad que puede consistir en plazo o condición porque, entonces, la voluntad de las partes se manifiesta en el sentido de subordinar la ejecución misma del contrato al cumplimiento de la modalidad, plazo o condición.

CUARTA EXCEPCION. Cuando se trata de determinados objetos, por ejemplo: título de crédito, aquí el contrato deja de ser consensual, aún cuando recaiga sobre cosas -- muebles, para convertirse en un contrato real. Todo ello a virtud de que cuando los títulos de crédito son al portador la única manera de transmisión es la entrega material del título y en este caso el contrato de compraventa es ineficaz para producir el efecto traslativo de propiedad.

2.- CONSERVAR LA COSA.

Quando se perfecciona el contrato entre comprador y vendedor, éste le transfiere la propiedad de la cosa al primero, y si media un plazo para la entrega, el vendedor

se convierte en deudor de la cosa; luego, la cosa que de-
tenta el vendedor, es una cosa ajena que pertenece al --
comprador y "la pérdida de la cosa en poder del deudor, --
se presume por culpa suya, mientras no se pruebe lo con-
trario" (Artículo 2018 del Código Civil para el Distrito
Federal) .

3.- ENTREGAR LA COSA.

Significa poner en posesión de ella al comprador.

La entrega puede ser real, jurídica o virtual. Ar-
tículo 2284 del Código Civil para el Distrito Federal.

La entrega real consiste en la entrega material -
de la cosa vendida o en la entrega del título si se trata
de un derecho. Y hay entrega jurídica cuando aún sin es--
tar entregada materialmente la cosa la ley la considera -
recibida por el comprador. Desde el momento en que el com-
prador acepta que la cosa vendida queda a su disposición,
se tendrá por virtualmente recibido de ella, y el vende--
dor que la conserve en su poder solo tendrá los derechos
y obligaciones de un depositario.

La entrega de la cosa vendida debe hacerse en el
lugar en que se encontraba la cosa en la época en que --
se vendió.

SI NO ENTREGA LA COSA EL VENDEDOR, LA SANCION ES
LA RESCISION DEL CONTRATO O LA EJECUCION FORZADA DE LA --
OBLIGACION (si ésta es posible) Y EL PAGO DE LOS DAÑOS Y
PERJUICIOS EN AMBOS CASOS.

(31)

Según Rojina Villegas la entrega real, jurídica o virtual produce la consecuencia muy importante de tener -- por individualizada la cosa vendida a efecto de que se -- transmita el dominio al comprador, cuando se trate de bienes de una especie indeterminada. A este respecto deben -- relacionarse los artículos 2014 y 2015 con el 2084 del Código Civil; dice el autor que las distintas formas de entrega, sirven de base para llegar a soluciones correctas en el importante problema de los riesgos, es decir, cuando la cosa perece estando en poder aún del vendedor, pues habrá que resolver si ya se había transmitido el dominio al comprador, por tratarse de especie indeterminada, como dice el Artículo 2015 del Código Civil. Al efecto, si el comprador ya es el dueño de la cosa vendida, aún cuando -- esta parezca en poder del vendedor, por caso fortuito o -- fuerza mayor, será el quien sufra la pérdida, toda vez -- que expresamente el Artículo 2017, fracción V, dice que: -- "Si la cosa se pierde por caso fortuito o fuerza mayor, -- la obligación queda sin efecto y el dueño sufre la pérdida, a menos que otra cosa se haya convenido.

4.- GARANTIZAR LAS CALIDADES DE LA COSA. -- Esta -- obligación se desprende de la naturaleza del contrato --- pues el que adquiere una cosa lo hace teniendo en cuenta -- sus calidades.

(31) Rafael Rojina Villegas, Compendio de Derecho Civil, -- Tomo IV. Págs. 111 y 112.

5.- PRESTAR LA EVICCIÓN Y SANEAMIENTO.

(32)

Dice Langle y Rubio: "Todo vendedor ésta obligado al saneamiento, esto es, responde al comprador de la posesión legal y pacífica de la cosa vendida (evicción) y de la posesión útil, o sea, de la aptitud de ella para el -- uso de destino (vicios o defectos ocultos)".

Dice este autor que todo el que enajena está obligación a la evicción. El vendedor responde de ella. Según el Código Civil, aunque no se haya expresado en el contrato, facultándose a las partes sin embargo, para aumentar o disminuir convencionalmente sus efectos, y aún a convenir a que no se preste en ningún caso, pero el pacto que exima al que enajena de responder por la evicción es nulo siempre que hubiere mala fe de su parte.

Sigue diciendo este autor que cuando el adquirente ha renunciado al derecho de saneamiento para el caso de evicción, llegado a que sea este, debe el que enajena entregar únicamente el precio de la cosa, pero aún de ésta obligación quedará libre si el que adquirió lo hizo -- con conocimiento de los riesgos de la evicción y sometiéndose a sus consecuencias.

Este mismo autor nos dice que la acción del comprador dirigida a la resolución del contrato (cuando hay evicción por vicios ocultos), se denomina REDHIBITORIA, y

(32) Emilio Langle y Rubio, El Contrato de Compraventa -- Mercantil, Bosch, casa Editorial, Barcelona, España, 1958, Págs. 76 a 79.

la encaminada a conseguir una reducción proporcional del precio, se DENOMINA ESTIMATORIA O QUANTI MINORIS.

VII.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

Independientemente de las que resulten en cada caso de los puntos y condiciones que se estipulan, son -- obligaciones del comprador las siguientes:

- 1) Pagar el precio.
- 2) Pagar por mitad los gastos de escritura y Registro.
- 3) Recibir la cosa.

1.- PAGAR EL PRECIO.

E. la obligación principal del comprador, y es exigible desde que se ponen a su disposición la cosa vendida, (solo que se estipule un plazo o término para el -- cumplimiento o esté sujeto a una condición suspensiva). -- Para el caso de que el vendedor rehuca o demore la recepción, el vendedor podrá depositar la cosa judicialmente.

En cuanto a esta obligación rigen los mismos principios de exactitud que se han estudiado para la entrega de la cosa; es decir, el precio debe pagarse en el tiempo lugar, forma y modo convenido; pero puede haber supletorie dad de esto por voluntad de las partes.

Exactitud en cuanto al tiempo. Si no hay convenio se entiende que la compraventa es al contado, la entrega de la cosa y el pago del precio deben ser coexistentes; - el comprador no está obligado a entregar el precio, si no

se le entrega la cosa.

(33)

Exactitud en el lugar.- Rogina Villegas dice que respecto de esta obligación no se debe aplicar la regla general de que el pago se hará en el domicilio del deudor (comprador) porque no podría recibirse al mismo tiempo la cosa vendida, debe ser en el domicilio del vendedor.

Exactitud en cuanto a la substancia.- Significa - que el comprador no puede ser obligado a recibir cosa distinta del precio en dinero, este principio se ve alterado a virtud de la variación de la moneda nacional.

Exactitud en cuanto a la forma de pago.- Quiere - decir que el comprador debe hacer el pago en una sola - - exhibición, de tal manera que no pueda hacer pagos parciales '(excepto que se haya celebrado una compraventa en abonos, o con reserva de dominio), salvo pacto en contrario.

La demora en el pago del precio constituye al comprador en la obligación de abonar el interés legal de la cantidad adeudada; y si la falta de pago llega a constituir un "incumplimiento" de la obligación, siempre regirá el principio de la facultad resolutoria implícita en todo contrato bilateral.⁽³⁴⁾

(33) Rogina Villegas. Compendio de Derecho Civil, Tomo IV, Pág. 134.

(34) Emilio Langle y Rubio. Obra citada, Pág. 88.

OBLIGACION DE PAGAR INTERESES. - Esta obligación se presenta en los siguientes casos:

- 1.- Cuando así se haya pactado.
 - 2.- Cuando la cosa sea productiva de frutos o rentas.
 - 3.- Cuando el comprador se constituya en mora.
- Artículo 2296 del Código Civil.

(35)

Dice Sánchez Meda⁽³⁵⁾ que aunque la cosa perezca después de celebrada la venta y transmitida la propiedad, pero antes de la entrega de la cosa, hay obligación en el comprador de pagar el precio, por aplicación de la teoría del riesgo. (artículo 2017-V del Código Civil), salvo convenio expreso en contrario.

(36)

Ripert, sostiene que la venta pone los riesgos de la cosa a cargo del comprador, puesto que éste pasaba a ser propietario desde el día de la venta, pero para el caso en que es diferida la propiedad y la cosa desapareciera por accidente antes de la expiración del plazo, el vendedor soporta la pérdida. Dice que se trata del riesgo del contrato y no del riesgo de la cosa. --- Agrega que lo mismo sucede en las ventas sujetas a condición suspensiva.

(35) Ramón Sánchez Meda. Obra citada, Pág. 147.

(36) Georges Ripert y Jean Boulanger. Obra Citada, Tomo VIII, Pág. 81.

2.- PAGAR POR MITAD LOS GASTOS DE ESCRITURAS Y -
REGISTRO.

Esta es una obligación común para ambas partes y admite pacto en contrario.

3.- RECIBIR LA COSA.

Existe polémica de si esta es una verdadera obligación a cargo del comprador, se sostiene que es una consecuencia indeclinable de la naturaleza del contrato; - - nuestro Código Civil no contiene ni la obligación de recibir la cosa ni el derecho del vendedor para resolver de -- plano el contrato cuando el comprador no reciba, y solo - hay una disposición que dice que cuando el comprador incurra en mora de recibir, abonará al vendedor el alquiler - de las bodegas o vasijas en donde se contenga lo vendido, es decir, ya no es en la actualidad una obligación del -- comprador y, por tanto, ya no da lugar a una acción res--cisoria del contrato, ni mucho menos a una resolución de pleno derecho. Artículo 2292 del Código Civil.

IX.- MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA.

Nuestro Código Civil reglamenta algunas modalidades de la compraventa, no todas, ha querido dejar a la libre voluntad de las partes que ellos consideren convenientes a sus intereses.

Entre las modalidades que regula tenemos:

a) La venta con cláusula de exclusión de un com--prador determinado.

- b) La venta con derecho de preferencia.
- c) La venta de cosas futuras.
- d) La venta en abonos.
- e) La venta con reserva de dominio.
- f) La venta sobre muestras.
- g) La venta por acervo y a la vista.

En virtud de que en la presente investigación se busca estudiar a la modalidad de la reserva de dominio, - nos avocamos exclusivamente al estudio de ésta.

X.- LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

1.- C O N C E P T O.- Ramón Badenes Gasset⁽³⁷⁾ define así al pacto de reserva de dominio:

"Es una convención de garantía de uso corriente - en el contrato de compraventa, por el cual el --- vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendi da hasta el integro pago del precio".

(37) Aquí en México, el ~~conocido~~ jurista Rojina Ville gas, define el pacto de reserva de dominio y la comenta - de la siguiente forma:

"La venta con reserva de dominio, como su nombre lo indica está supeditada a una condición suspensiva consistente en que la propiedad de la cosa - no sea transferida al comprador sino hasta que se realice un acontecimiento futuro e incierto que - consiste, según el Código Civil, generalmente en el pago posterior del precio.

En el Artículo 2312 se regula la compraventa con reserva de dominio, solo para el caso de que entre tanto no se cubra el precio, la propiedad no se - transferirá al comprador; es decir, puede pactarse

(37) Ramón Badenes Gasset. "La Compraventa". Pág. 507.

(38) Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil, - Tomo IV, Pág. 147.

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

Efectivamente, nuestro Código Civil regula y permite la cláusula de la reserva de dominio en sus Artículos 2312, 2313, 2314, 2315 adiniculados a los Artículos 2310 y 2311 del mismo Ordenamiento, que establecen que puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado.

Con esta autorización legal del pacto de la reserva de dominio en nuestra legislación, resulta bizantina la discusión y negación del mismo, que algunos autores como Bonelli y Gianturco hacen del Contrato en el que se inserta la cláusula de la reserva de dominio. Estos autores sostienen que la inserción de éste pacto en el Contrato de Compravente impide se produzca el efecto fundamental del Contrato, que es transmitir la propiedad al comprador.

2.- UTILIDAD PRACTICA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

Actualmente el pacto de reserva de dominio que se establece en la compraventa, se ha extendido más y más, y cada día son frecuentísimas; tiene una gran utilidad práctica por las ventajas que concede a los contratantes, porque no solo beneficia a los vendedores sino también a los compradores. Podemos mencionar como beneficios para los contratantes los siguientes:

A) Beneficia a los compradores en el sentido de permitir satisfacer la necesidad urgente de las cosas,

sin pagarlas al contado. El pago se verifica por lo general, en una serie de plazos sucesivos.

B) Permite al vendedor obtener la garantía de -- que en tanto no perciba la totalidad del precio, la cosa no deja de ser de su propiedad.

C) En materia mercantil, tratándose de comerciantes, éstos al vender a plazos, sus ventas son más numerosas y el precio más alto pues lo recargan con un interés, justificado por el aplazamiento de su percepción y la reserva de propiedad les proporciona una mayor garantía de que cobrarán a tiempo.

Podemos decir que el pacto tiene su riesgo como es el caso de la insolvencia del comprador, que deja de satisfacer cuotas y le devuelve la cosa ya deteriorada -- por el uso; puede suceder también que el comprador le re venda a un tercero, antes del pago íntegro del precio, -- pero como posee la cosa sin derecho de disposición, podrá el primitivo vendedor reivindicarla, salvo en aquellos casos que no lo permite la ley. Puede suceder también que el comprador contraiga deudas y sus acreedores le embarguen, pero éstas desventajas se ven limitadas si el pacto se inscribe en el Registro Público de la Propiedad para que surta efecto contra terceros, y se enteren de la situación jurídica del bien, así como con la sanción que la ley establece para el comprador que de rescindir la venta pagará una renta o alquiler de la cosa por

su uso, y una indemnización por el deterioro de la misma. Artículos 2311 y 2314 del Código Civil.

Una desventaja más para el vendedor es que como - la compraventa esta sujeta a una modalidad, que es la - - Condición Suspensiva, sigue siendo dueño de la cosa y si ésta pereciera el riesgo corre por su cuenta.

3.- NATURALEZA JURIDICA DEL PACTO DE RESERVA DE - DOMINIO.

Se ha discutido mucho en la doctrina respecto de la naturaleza Jurídica del pacto de reserva de dominio. - Algunos autores sostienen que es un derecho de prenda que tiene el vendedor, otros, que es una compraventa a plazos y finalmente la tesis más sostenida es que se trata de -- una Condición Suspensiva.

Desde luego, no es el objetivo de la presente investigación descubrir cual es la verdadera naturaleza jurídica de la compraventa con reserva de dominio; sin embargo, nosotros pensamos como la mayoría de los autores - nacionales, y según el criterio de Nuestra Suprema Corte de Justicia de la Nación, que la compraventa con reserva de dominio está sujeta a una Condición Suspensiva en don^dde el acontecimiento futuro e incierto es el pago del precio por parte del comprador. A continuación transcribo -- dos ejecutorias de nuestro más alto Tribunal de Justicia, en las cuales se observa y concluye que la compraventa -- con reserva de dominio está sujeta a una Condición Suspensiva.

"COMRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO. NATURALEZA DEL -
CONTRATO DE".

"Compraventa con reserva de dominio, actualmente operación muy frecuente, encierra una modificación radical al deber del vendedor de transmitir la propiedad, en ella no pasa la propiedad al comprador sino hasta cuando éste satisface totalmente el precio pactado; queda así esa obligación sujeta a una CONDICION SUSPENSIVA, temporal, por el plazo señalado para el pago del precio y que se extingue al quedar éste satisfecho en su totalidad, --- mientras tanto, el comprador, con reserva de dominio no -- puede enajenar la cosa, porque no puede vender una propiedad que no tiene todavía, y el vendedor tampoco puede hacerlo, durante el plazo para pagar el precio y debe conservar el derecho de propiedad, para transmitirlo al comprador, al recibir el pago total del precio, así es como la ley protege, tanto al vendedor, como al comprador, con reserva de dominio, frente a contratantes morosos, insolventes, incumplidos o de mala fe".

"COMRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO, CARACTER DE LA POSE--
SION DEL COMPRADOR EN CASO DE".

"En el contrato de compraventa con reserva de dominio, la posesión de la cosa, que el vendedor otorga al comprador, mientras se paga el precio, no es en concepto de arrendatario, sino de PROPIETARIO CONDICIONAL, pues --- únicamente para el fin de definir las consecuencias de la-

(39) Ejecutorias publicadas en el Apéndice al Semanario Judicial de la Federación, Jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación de los fallos pronunciados en los años de 1917 a 1965, Cuarta Parte Tercera Sala, Págs. 333 y 334

rescisión del contrato, es que la ley señala que se tenga como arrendatario".

"COMPRAVENTA A PLAZOS CON RESERVA DE DOMINIO Y - ARRENDAMIENTO, COEXISTENCIA DE LOS CONTRATOS DE, SUJETOS A CONDICIONES DISTINTAS".

"En una compraventa a plazos con reserva de dominio existe un contrato de arrendamiento sujeto a una condición resolutoria que consiste en que se pague el precio de la cosa; al producirse el hecho condicionante, se destruyen retroactivamente todos los efectos del arrendamiento y solo subsiste la compraventa. Dicha compraventa está sujeta a UNA CONDICION SUSPENSIVA, como es la que cubran puntualmente, todas las rentas que constituyen el precio y al producirse el hecho condiciente, queda perfeccionada la operación."

4.- FUNCIONAMIENTO DE LA RESERVA DE DOMINIO.

a) Respecto de las partes.

Antes de que se cumpla la condición, el vendedor conserva la propiedad, el dominio de la cosa, no la transmite porque ésta obligación del vendedor que consiste en transmitir el dominio, está subordinada a la condición -- suspensiva de que el comprador pague el precio. Por tanto, mientras el comprador no ha pagado íntegramente el precio, la condición no se cumple y el vendedor no transmite el dominio pues éste queda en poder del vendedor pero con la limitación señalada por el Artículo 2312; el vendedor no puede enajenar la cosa, no la puede hipotecar, porque so-

lamente pueden hipotecar los que puedan enajenar. En consecuencia, el vendedor a pesar de que sigue teniendo la propiedad de la cosa, no tiene su dominio absoluto, sino un dominio limitado precisamente por el contrato de venta con reserva de dominio que ha celebrado. Por lo que respecta al comprador, éste tampoco puede vender la cosa porque no es dueño de ella, no puede hipotecarla ni realizar ningún acto para el cual necesita la capacidad de dueño, puesto que no ha adquirido la propiedad de la cosa. Por ello, al margen de la respectiva inscripción de la compraventa se hace la anotación preventiva para hacer constar esa limitación de dominio, en el Registro Público de la Propiedad. Cuando el comprador paga el precio, la condición se cumple, y el efecto al cumplirse ésta, es que la obligación del vendedor consistente en transmitir el dominio de la cosa, debe cumplirse. Cumplida la condición el comprador se hace dueño.

El Artículo 2315 del Código Civil establece que en la compraventa con reserva de dominio, mientras no pase la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste la recibe, será considerado como arrendatario de la misma.

(40)
La H. Suprema Corte de Justicia de la Nación, ha dicho que la posesión de la cosa que el vendedor otorga al comprador, mientras se paga el precio, no es en concepto de arrendamiento, sino de propietario condicional, pues únicamente para el fin de definir las consecuencias de la rescisión del contrato, es que la ley señala que tiene --

el carácter de arrendatario.

(41)

Lozano Noriega sostiene que si no se establece - bajo qué calidad quedará el comprador sujeto a condición suspensiva, sucede lo siguiente:

a) Si no se ha verificado la condición, pago del precio de la compraventa no existe, solo el arrendamiento.

b) Cuando se cumple la condición, la compraventa se perfecciona y el arrendamiento que está sujeto resolutoria, se destruye retroactivamente. Fatalmente, en ambos casos, uno de los dos contratos subsistirá.

XI- LOS RIESGOS DE LA COSA. EN LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

Respecto de los riesgos de la cosa, de la cual no se ha transferido la propiedad, podemos hacer notar lo siguiente:

1.- La Regla General es que como se ha diferido - la transmisión de la propiedad de la cosa al comprador -- hasta el pago total del precio, los riesgos corren a cargo del vendedor.

2.- Empero, si al momento de la celebración del contrato, la posesión de la cosa la tiene el comprador, - por equidad y justicia, aunque no le ha sido transmitida la propiedad, los riesgos de la cosa deben ser por su -- cuenta.

Puede pactarse válidamente al momento de la cele-

bración del contrato que los riesgos de la cosa correrán a cargo del comprador, aunque éste no reciba la cosa, ni el dominio de la misma.

(42)

Dice al respecto Luis Muñoz:

"Pagada la última cuota del precio por el comprador, la reserva de propiedad cae automáticamente sin que sea preciso ulterior declaración de contenido volitivo -- del vendedor, adquiriendo también automáticamente el comprador la propiedad. El comprador debe asumir los riesgos de la cosa hasta el momento de la entrega, esto es, antes de ser propietario de ella".

Respecto de las partes también podemos agregar -- que de conformidad con lo establecido por el Artículo --- 2314 del Código Civil, que si el comprador no pagó la totalidad del precio, el vendedor podrá recoger la cosa venida (si la entregó previamente) aplicándose lo que dispone el Artículo 2311 del mismo ordenamiento. Es decir, se rescindirá la venta y vendedor y comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; y el vendedor podrá exigir del comprador, por el uso de la cosa, el pago de un alquiler o renta que será fijado por peritos -- por el deterioro que haya sufrido la cosa.

Por lo que respecta al comprador, si pagó parte-

(42) Luis Muñoz. "La Compraventa". Primera Edición, Cárdenas Editor y distribuidor, México, D.F., Pág. 365.

del precio, tiene derecho a cobrar los intereses legales de la cantidad que entregó.

b) RESPECTO DE LOS TERCEROS.

Cuando los bienes vendidos sean inmuebles o muebles susceptibles de identificarse de manera indubitable, el pacto de reserva de dominio produce efectos contra ter cero si se inscribe en el Registro Público de la Propie--dad; cuando se trata de cosas muebles que no son susceptiu bles de una identificación indubitable, entonces el terce ro puede válidamente adquirir la propiedad de la cosa del vendedor, porque no hay esa limitación al dominio del venu dedor, ya que la cosa no es susceptible de una identificau ción indubitable, plena. Artículo 2312 párrafo segundo -- del Código Civil.

CAPITULO III

LA CONDICION SUSPENSIVA

I.- INTRODUCCION

Conviene, antes de exponer el funcionamiento de la condición suspensiva, poner de manifiesto que esta figura normalmente es establecida en los negocios jurídicos por la voluntad de las partes; que existen negocios o actos jurídicos que no la admiten, y que en contadas veces son establecidas por la ley. Por ello, pues, considero necesario hacer la aclaración de que lo normal es que las obligaciones surjan de una manera pura y simple; es decir, que la obligación no se encuentre sujeta a circunstancia alguna susceptible de limitar sus efectos; o como dice el Maestro Borja Soriano⁽⁴³⁾.

"La obligación es pura y simple cuando no está -- sujeta a una modalidad, ya consista en plazo, con condición o carga o en pluralidad de sujetos o de objetos".

Lo anterior quiere decir que existen obligaciones sin ninguna restricción en cuanto a su existencia, a los sujetos y objetos, y obligaciones que sí tienen esas restricciones. Con lo anterior queremos hacer notar la forma en que surge la condición suspensiva.

II.- MODALIDADES DE LA OBLIGACION

El Código Civil para el Distrito Federal regula como modalidad de la obligación a la condición y al plazo, y además a la alternativa, a la conjuntividad, a la facultatividad, a la manco munidad,

(43) Manuel Borja Soriano, Teoría General de las Obligaciones, Tomo II, Cuarta Edición, Editorial Porrúa, S.A. México 1964 Pág. 63.

a la indivisibilidad, a la solidaridad y a la disyuntividad.

Lo anterior quiere decir que existen obligaciones sin ninguna restricción en cuanto a su existencia, a los sujetos y objetos, y obligaciones que sí tienen esas restricciones.

(44)

El Maestro Gutiérrez y González considera como modalidades de las obligaciones solamente al término o plazo y a la condición y a las demás mencionadas, solo las considera "formas" de las obligaciones, porque no reúnen los requisitos - que se requieren para ser una modalidad.

Poniendo en orden estas figuras, este autor sostiene que estas formas y modalidades de la obligación afectan al negocio jurídico de la siguiente forma:

a) El objeto puede ser afectado por la conjuntividad, la alternatividad y la facultatividad.

b) Los sujetos, Artículos 1961 y 1962 del Código Civil, pueden ser afectados por las "formas" mancomunidad y dentro de ésta por la solidaridad y disyuntividad, y por la indivisibilidad. Artículos 1984, 1987, 1997, 2003 y 2005 del Código Civil para el Distrito Federal.

c) La relación jurídica puede ser afectada por las "modalidades" condición y plazo. Artículos 1938 y 1953 del Código Civil para el Distrito Federal.

Como en la presente investigación solo nos interesa el funcionamiento de la condición suspensiva, exclusivamente

(44) Ernesto Gutiérrez y González, Derecho de las Obligaciones, Editorial Cagica, Tercera Edición, Puebla, Puebla, México - 1968, Pág. 675.

nos evocaremos a ésta, exponiendo la idea de modalidad, que es la naturaleza que se le imputa.

III.- CONCEPTO DE MODALIDAD

(45)

El Maestro Raúl Ortiz Urquidí proporciona el siguiente concepto de modalidad:

"La modalidad del negocio jurídico son las restricciones fijadas éste por el autor o las partes, bien para que no produzcan desde luego todos los efectos del negocio, o bien para que los mismos no se extingan de inmediato (la Ley puede también fijar, en situaciones especiales dichas modalidades, como en el caso de las Leyes de Moratoria)."

Este autor sostiene que a las modalidades se -- les llama también Elementos Accidentales, para distinguir-- los de los elementos esenciales, que por el contrario nunca pueden faltar en el negocio jurídico, ya que si faltan originan la inexistencia de éste, y para distinguirla también-- de los elementos de validez que aunque no produzcan la inexistencia como las esenciales si originan la nulidad del ne gocio. Inexistencia y nulidad que jamás toman su origen en la sola falta de ninguna de las antes citadas modalidades - del negocio jurídico.

Rugiero sostiene que a virtud de la voluntad, a la que la Ley le reconoce autonomía, se pueden restringir - los efectos normales del negocio y hasta excluyen la exis-- tencia del mismo. Sostiene este autor que los elementos ac cidentales, como la condición, el término y el modo, son elemen-- tos

(45) Raúl Ortiz Urquidí, Derecho Civil. Parte General. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1977, Pág. 473.

(46) Roberto de Ruggiero, Instituciones de Derecho Civil, - Tomo I. Instituto Editorial Reus, Centro de Enseñanza y Publicaciones, S.A. Madrid, Págs. 288 y 289.

accidentales respecto al tipo normal, es decir, cuando la voluntad es pura, pero que cuando se emplean se convierten en esencias en el negocio concreto, imprimiéndole un carácter particular y que éstos elementos modifican la normal eficiencia del negocio.

(47)

El Maestro Gutiérrez y González proporciona la siguiente definición de modalidad:

"Modalidad es cualquier circunstancia, calidad o requisito que en forma genérica pueden ir unidos a la substancia, sin modificarla, de cualquier hecho o acto jurídico".

Este autor sostiene que las características que debe revestir la modalidad son:

a) Generalidad. Debe ser "general" y con ello quiere decir que debe poder aplicarse a cualquier clase de hecho o acto jurídico, dice que si falta este requisito en la modalidad, ésta no lo será en verdad, sino solo una "forma" especial de la institución en que se encuentre regulada.

b) Va unida a un elemento substancial. La modalidad debe afectar a las partes esenciales del hecho o acto, pero sin modificarlo, pues entonces ya no sería modalidad, sino modificación. Proporciona el autor en comentario el siguiente ejemplo:

"La modalidad "plazo", afecta a la esencia misma de la figura jurídica a la que vaya unida, pero en nada la

(47) Gutiérrez y González, obra citada, Pág. 679.

modifica; únicamente marca límite a la existencia de la figura jurídica o dice hasta cuando empezará a surtir sus efectos". En nuestro Código Civil no existe un capítulo especial en el que contemplen las obligaciones puras y simples; solo existe un capítulo, en el título segundo que habla de: "Modalidades de las obligaciones" y en el cual se comprenden a la condición, a las obligaciones a plazo, las obligaciones conjuntivas y alternativas, a las obligaciones mancomunadas, a la solidaridad, a las obligaciones de dar, y a las obligaciones de hacer y no hacer.

Desde luego, como podrá observarse de los conceptos vertidos por los autores citados con anterioridad, de lo que se entiende por modalidad, encontramos que existe una deficiencia en nuestra regulación a virtud de que no encajan dentro del concepto evidentemente las obligaciones de dar y de hacer y no hacer; con cierta discusión las obligaciones conjuntivas y alternativas, mancomunadas y solidarias.

Como la opinión general de la doctrina es que la condición es una modalidad de las obligaciones, así la consideramos también nosotros, y en el tema en estudio, nos avocamos a la investigación de esta modalidad.

IV.- LA CONDICION.

C O N C E P T O

Antes de proporcionar un concepto de la condición en términos generales, y de la especie Condición Suspensiva, es preciso aclarar que existen, como ya es conocimiento, diversas corrientes acerca de los efectos de la condición, y es

en base a esos criterios como los autores definen a la condición. Así, existen autores que hacen depender de la realización de la condición la existencia misma de la voluntad, otros sostienen que de la condición dependen los efectos del negocio jurídico, y los que opinan que una vez realizado un negocio condicional no solamente nace éste, sino también produce su efecto normal de crear derechos y obligaciones, quedando solo en suspenso la eficacia o exigibilidad de la obligación.

Desde luego, como el objetivo de la presente investigación es analizar los efectos del Contrato y de la Condición Suspensiva, tomando como contrato base la compraventa con reserva de dominio, solamente nos evocamos a puntualizar el funcionamiento de la condición suspensiva para concluir en el capítulo siguiente, en las fases de ésta, la forma en que operan, sus efectos en la compraventa, por ello, consideramos pertinente proporcionar alguna definición que dan algunos autores para observar lo antes expuesto, acerca de sus efectos.

(48)

A. Vont Tuhr. Opina lo siguiente de la condición:

"Si el momento en que ha de cumplirse la obligación se determina mediante un suceso futuro e incierto (DIES INCERTUS AN), éste suceso constituye, por regla general, condición".

Agrega este autor que si a lo que aspiran las partes es a que la prestación se lleve a cabo a todo trance, aunque el suceso no se produzca, el crédito no tendrá carácter condicional, y lo aplazado será sencillamente su vencimiento. Comenta

(48) A Vont Tuhr, Tratado de las Obligaciones, Tomo II, Primera Edición, Editorial Reus, S.A. Madrid. 1934, Pág. 215.

el autor en cuestión. que la condición puede incorporarse expresamente al Contrato, en cuyo caso lo más correcto es emplear "si", aunque no es necesario que conste ésta, pues pueden emplearse otros términos de análogo sentido; así, por ejemplo, existe condición cuando el Contrato se celebra "bajo el supuesto" de un suceso futuro. Sostiene que la condición puede inferirse también de las circunstancias como TACITAMENTE QUERIDA, siempre y cuando se compruebe que la voluntad de las partes era subordinar la eficacia jurídica del acto a la concurrencia de un suceso futuro. Para ello es necesario que las partes consideren el suceso futuro como incierto, pidiendo contar, por tanto, con la eventualidad de que no llegue a ocurrir.

También suele llamarse condiciones a las cláusulas que forman el contenido de un contrato, así por ejemplo, cuando se habla de "las condiciones" de un Contrato de Venta, se alude a lo convenido acerca de la cuantía del precio, lugar de pago, momento de ejecución, etc., pero no deben confundirse esas "condiciones" con el acontecimiento futuro e incierto o condición como modalidad.

(49)

Castán Tobeñas, define así a la condición:

"Es una disposición contenida en un negocio jurídico por medio de la cual se hace depender la existencia o la resolución del negocio, de la producción o no producción de un evento futuro e incierto".

Sujeta la existencia del negocio jurídico a la producción o no producción del acontecimiento futuro e incierto.

(50)

El Maestro Borja Soriano define así a la Condición:

"Es el acontecimiento futuro e incierto del cual depende la existencia, o la resolución de una obligación".

En el primer caso se llama Suspensiva y en el segundo, Resolutoria.

Considera este autor que es la obligación la que está en posibilidad de existir, si se verifica el acontecimiento o no.

(51)

El - - - - - Tratadista mexicano Rojina Villegas define así a la Condición:

"La condición es un acontecimiento futuro e incierto de cuya realización depende el nacimiento de una obligación o su extinción". Es suspensiva en el primer caso y resolutoria en el segundo.

Considera este autor que los Artículos 1928 y 1940 definen correctamente esta modalidad.

Este autor considera que la condición afecta la existencia misma de la obligación.

(52)

El Maestro Gutiérrez y González considera que el concepto clásico de condición que es:

"Un acontecimiento futuro, del cual depende el NACIMIENTO o la resolución de derechos y obligaciones".

Es un concepto equivocado y que el correcto debe ser:

"Condición es el acontecimiento futuro de realización incierta, del cual depende la eficacia o la resolución de derechos y obligaciones".

(50) Manuel Borja Soriano. obra citada, Pág. 394.

(51) Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil, Tomo III, Editorial Porrúa, S. A. México, D.F. 1980, Págs. 498 y 499.

(52) Ernesto Gutiérrez y González. Obra citada. Pág. 680.

Y al definir a la condición suspensiva establece las causas del porqué el concepto clásico de la condición está equivocado, como se verá más adelante.

(53)

El Maestro Raúl Ortiz Urquidi, define así a la condición:

"Es un acontecimiento futuro e incierto de cuya realización depende que tenga lugar plenamente o que extinga los efectos de un negocio jurídico".

Regresando con la polémica que crea la definición de la condición en el sentido de si al insertarse en algún negocio suspende el nacimiento o la resolución de derechos y obligaciones (según sea suspensiva o resolutoria) o bien solo suspende la eficacia o la resolución de obligaciones. Esta posición del Maestro Gutiérrez y González la argumenta y funda en el punto de que el negocio al ser sometido a un condición ya sea suspensiva o resolutoria, ya nació, y solo está en suspenso su exigibilidad. Cite el siguiente ejemplo:

"Procopio vende a Facundo su casa pero se pacta, que la obligación solo será exigible en el supuesto futuro de incierto, de que para el fin de año caiga nieve sobre la Ciudad de México".

Dice que aquí el negocio ya nació, y solo está en suspenso su exigibilidad.

(54)

Desde luego el Jurista Manuel Borja Martínez en el estudio que provocó en el suscrito la investigación de la presente Tesis, analiza los criterios más importantes acerca de los efectos que produce la condición suspensiva en los negocios jurídicos y llega a las siguientes conclusiones:

(53) Raúl Ortiz Urquidi. Obra citada. Pág. 490.

(54) Manuel Borja Martínez. Estudios en Homenaje a Manuel Borja Soriano que presenta la Universidad Iberoamericana. Editorial Porrúa, S.A. México 1969, Págs. 205 a la 251.

nes:

"Si enfocamos la solución a través del negocio jurídico, debemos afirmar que éste existe, aún cuando no produce de momento sus efectos propios, brevemente no es eficaz".

"Si se analiza la cuestión desde el punto de vista de la obligación - que es el efecto del negocio jurídico - debe afirmarse que éste no existe de manera perfecta, sino hasta que se realiza la condición".

"Borja Soriano planteándose el problema desde el ángulo de la obligación, sostiene en consecuencia y con absoluta razón, que ésta no nace de manera perfecta sino hasta que la condición se cumple".

"Del negocio jurídico condicionado nace un derecho eventual, tal y como lo enseña Borja Soriano, y para proteger este derecho eventual, surgen derechos y obligaciones, puras y simples, pero de contenido diverso al de la obligación condicionada, derechos autónomos que encuentran su fuente en el negocio jurídico ya existente".

Nosotros nos quedamos con la definición que proporciona el Maestro Rojina Villegas y que es la que establece el Artículo 1938 del Código Civil; en el sentido de que la condición es el acontecimiento futuro e incierto de cuya realización depende la existencia o la resolución de la obligación; (lo primero sería Condición Suspensiva y lo segundo la Condición resolutoria), pero la existencia de la obligación principal, porque como ya vimos del Contrato nacen diversas obligaciones, unas vitales y otras secunda-

rias. Así en la compraventa la obligación principal es por parte del vendedor transferir el dominio y la titularidad-- de la cosa, y por el comprador es recibirla, y existen otras obligaciones secundarias en el Contrato, como obligar se el vendedor al saneamiento para el caso de evicción, responder de vicios ocultos, etc., y por el comprador, recibir la cosa, pagar por mitad los gastos de registro y escritura.

V.- DEFINICION DE CONDICION SUSPENSIVA:

En realidad la definición de lo que significa o es la condición suspensiva ya fué proporcionado al definir la condición en general en el punto inmediato anterior, solo que en ellas va incluida la condición resolutoria. Procuraremos dar algunas definiciones en donde solo comprende la condición suspensiva.

(55)

Ripert la define así;

"La condición es suspensiva cuando la formación de la obligación depende del acontecimiento".

(56)

El Maestro Raúl Ortiz Urquidí la define así:

"Es suspensiva cuando de su realización depende que se produzcan plenamente los efectos del negocio jurídico".

Nuestro Código Civil en su Artículo 1939, define así a la condición suspensiva:

(55) Georges Ripert y Jean Boulenger, Tratado de Derecho Civil. Tomo V, Editorial La Ley, Buenos Aires, Argentina 1965. Pág. 295.

(56) Raúl Ortiz Urquidí. Obra citada. Pág. 492.

"Art. 1339.- La condición es suspensiva cuando de su cumplimiento depende la existencia de la obligación".

Como se podrá observar de las anteriores ideas de los autores citados y de nuestra Ley, son polémicas los efectos de la condición suspensiva.

(57)
Ruggiero opina lo siguiente de la condición suspensiva y resolutoria:

"Dice que existen condiciones que suspenden el procedimiento del negocio jurídico en cuanto del hecho previsto depende la constitución de la relación (condición suspensiva) y condición que tienden a resolver el negocio constituido en cuanto que la eficacia de éste cesa, y cesa retroactivamente, cuando el hecho se verifica (condición resolutoria)".

Cabe observar que no existe diferencia alguna entre condición y condición suspensiva, y que las mismas ideas expuestas para la primera le son aplicables a la segunda.

La condición es el género y la condición suspensiva y resolutoria son sus especies; solo que una y otra producen efectos distintos, mientras en la condición suspensiva la existencia de obligación o del negocio jurídico está sujeto a la verificación o realización del acontecimiento futuro e incierto para que pueda producir efectos,

(57) Roberto de Ruggiero. Obra citada. Pág. 291.

en la resolutoria el negocio jurídico ya nació; puro y simple, y solo la realización del acontecimiento futuro e incierto hará que desaparezca como si no hubiere nacido. Por ello, las ideas expuestas con anterioridad acerca de los efectos de la condición le son aplicables a la suspensiva.

VI.- ELEMENTOS DE LA CONDICION

SE CONSIDERAN COMO ELEMENTOS DE LA CONDICION:

- a) Un acontecimiento futuro.
- b) Incertidumbre.
- c) Posibilidad física y jurídica.
- d) Lícito.

a) Un acontecimiento futuro.- Se entiende por acontecimiento futuro lo que puede venir, más no lo que ⁽⁵⁸⁾ ya sucedió; dice Ruggiero, que falta la INCERTEZA OBJETIVA cuando el hecho pertenece al pasado o al presente; hay solo una certeza subjetiva, que por si no basta a suspender el momento de la perfección del negocio, porque ningún elemento falta en el momento en que la voluntad es declarada.

Nuestro Código Civil de 1870 admitía como supuesto de una condición, un acontecimiento pasado, pero desconocido por las partes, Art. 1446. (CONDITIO IN PRAETERITUM DEL PRAESENS RELATA).

(58) Roberto de Ruggiero, Obra Citada. Pág. 292.

El actual Código Civil suprimió ésta posibilidad quedando la excepción a que alude el Artículo 1948, que textualmente dice:

Art. 1948.- "La disposición testamentaria que contenga la condición de suceso pasado o presente desconocidos no caduca aunque la noticia del hecho se adquiriera después de la muerte del heredero o legatario, cuyos derechos se transmiten a sus respectivos herederos".

Este elemento se desprende de la definición del Artículo 1938 del Código Civil, y de la esencia misma de la condición.

(59)

b) Incertidumbre.- Dice Messinico que el acontecimiento en la condición debe ser objetivamente incierto; si fuese cierto, aún cuando de tal certeza no sean conocedoras las partes, tendríamos algo que solamente en sentido impropio sería una condición.

(60)

Gutiérrez y González considera que la incertidumbre es la posibilidad de que se realice o no el hecho futuro; esa posibilidad debe ser susceptible de llegar o no, pero no en cuanto al estado de ánimo de los que la pactan, sino con la naturaleza misma de los hechos.

c) Posibilidad Física y Jurídica.- Sostiene Ruggiero, refiriéndose a este elemento de la condición:

(61)

"Además, debe ser POSIBLE, y puesto que la posibilidad es física o jurídica, son condiciones IMPROPIAS, tanto las condiciones físicamente imposibles (SI DIGITO -CAELUM TESTILVERIS) como las imposibles jurídicamente (SI FORUM .AUT

(59) Francesco Messinico. Manual de Derecho Civil y Comercial. Traducción de Santiago Sentis Melendo, Tomo II, Ediciones Jurídicas Europa-América, Chile 1970, Buenos Aires. Pág. 460.

(60) Ernesto Gutiérrez y González. Obra citada. Pág. 682.

(61) Roberto de Ruggiero. Obra citada. Págs. 293 y 294.

BASILEAM VENDIDERIT); que la imposibilidad sea absoluta (el hecho objetivamente no es realizable) o solamente relativa (el hecho puede realizarse, pero no es una tal relación) no interesa, con tal que no sea meramente transitoria, de modo que hubiera podido preverse una futura posibilidad".

Si la condición es imposible o ilícita, la misma-
(62)
invalida y hace no válido, al menos de ordinario, el negocio.

La imposibilidad física implica que existen obstáculos insuperables por una Ley de la naturaleza - Ejemplo: Que el acontecimiento futuro e incierto fuese el hecho de adquirir la inmortalidad.

La imposibilidad jurídica implica como obstáculo insuperable la existencia de una norma jurídica que impida su verificación; ejemplo: Que el acontecimiento futuro e incierto estriba en adquirir en compraventa el Palacio de Bellas Artes. Según el Artículo 1943, esta obligación sería nula. Algunos autores hablan de que sería inexistencia.

Este elemento de la condición está contemplado en el Artículo 1943 del Código Civil.

d) Licitud.- La condición no debe ser ilícita, y lo es por las mismas razones por las cuales es ilícito el objeto, motivo o fin del Contrato; es decir, cuando la condición sea contraria a normas imperativas, prohibitivas al orden público u a las buenas costumbres; ejemplo: En una donación, la condición es que el donatario cometa un hecho ilícito. La obligación es nula.

Concretando las ideas expuestas en este punto, se concluye que cualquiera que sea el hecho y de quien quiera que dependa, debe ser siempre futuro, incierto, posible, lícito y arbitrariamente querido por el declarante. Son estos los elementos que determinan la objetiva incerteza en que consiste, la esencia misma del negocio condicional; por eso, con razón, la doctrina llama impropias a las condiciones que no reúnen los citados requisitos.

VII.- PRUEBA DEL CARACTER CONDICIONAL DE UN NEGOCIO JURIDICO

(63)

A Von Tuhr nos cubre este punto diciendo:

"En los casos en que se discute si un negocio jurídico se ha celebrado incondicionalmente o bajo condición suspensiva, quien afirme lo primero deberá probarlo. Si por ejemplo, el demandado reconoce que celebró, en efecto, el Contrato de Compra que el demandante alega pero bajo una condición que él no aduce, con ello negará las obligaciones del demandante, obligándose se a probar los hechos por él afirmados. Es esta (la llamada Teoría de la negación) la doctrina que parece prevalecer tanto en Suiza como en Alemania, a diferencia de la Teoría de la objeción que concibe la condición como hecho jurídico conciliatorio que el demandado incumbe probar. A favor de la primera Teoría, habla a nuestro juicio, la razón de que el demandado no va a recibir peor trato jurídico si honradamente confiesa la celebración del Contrato, pero alegando una condición silenciada por demandante que si niega ensandando las objeciones de éste, obligándose con ello a probar el hecho de la celebración del Contrato tal como lo afirma. Si el demandado sostiene que después de celebrarse el Contrato se pactó una condición, deberá por supuesto probar ésta modificación del contrato que alega. La condición resolutoria, como hecho jurídico conciliatorio que es, ha de ser probado siempre por el demandado".

En nuestra legislación civil, no establece que la condición suspensiva deba ser establecida por los contra-

tantes en forma escrita, aún más, de los Artículos 1938 y 1939, se interpreta que puede existir negocio condicional tácito. Nosotros pensamos que en caso de duda de si se celebró o nó un negocio jurídico bajo condición suspensiva se deben aplicar las reglas de la interpretación de los Contratos, y que prevén los Artículos 1851, 1852, 1853 y demás relativos.

Desde luego, considero que difícilmente se celebraría un negocio jurídico sujeto a condición suspensiva que no fuera en forma expresa, ya que, de lo que se pretende es suspender la eficacia del negocio, o sus efectos, hasta en tanto se verifica o no el acontecimiento futuro e incierto: de hacerlo en forma tácita, habría inseguridad para las partes contratantes, porque con facilidad podrían alegar cierto hecho futuro que no fué establecido, para esquivar el cumplimiento de la obligación.

VIII.- NEGOCIOS QUE NO ADMITEN CONDICION.

(63)

A Von Tuhr, sostiene que por regla general, las condiciones no tienen circunscrito su radio de acción de los Contratos, sino que puede funcionar también en las convenciones creadoras de otros derechos y en los demás negocios jurídicos. Dice, que no solo existen obligaciones condicionales, sino también actos condiciones de disposición. Así por ejemplo un crédito puede ser condicionalmente remitido, y cederse también bajo condición.

Sigue diciendo que POR EXCEPCION hay ciertos

negocios INCOMPATIBLES con toda condición, de tal modo que el hecho de sujetarlos a una condición determina su nulidad. Tal acontece con la mayoría de los negocios del derecho DE FAMILIA y con algunos del derecho hereditario, principalmente con la repudiación de la herencia.

(64)

Messineo sostiene que son los siguientes:

El matrimonio, el reconocimiento de hijo, la adopción, la aceptación o la renuncia a la herencia, la institución de heredero y, a veces, la disposición de legado; la declaración cambiaria y la declaración de cheque; la aceptación de letra de cambio, el cheque.

(65)

El Maestro Ortiz Urquidí opina que en principio todos los negocios jurídicos admiten modalidades, pero que, ya sea por su propia naturaleza o bien por disposición de la ley, los hay que no admiten ninguna o por lo menos alguna de ellas; así, por ejemplo dice: Los onerosos por regla general no admiten el modo. El matrimonio y el reconocimiento de hijos no pueden admitir ni admiten el término o la condición, y que además el Artículo 147 del Código Civil, establece que cualquier condición cambiaria a la perpetuación de la especie o a la ayuda mutua que se deben los cónyuges, se tendrá por no puesta.- Sigue diciendo este autor que en cuanto a los negocios jurídicos que admiten solo la condición, pero no el término, tenemos la institución de herederos, (Arts. 1344

(64) Messineo, Obra Citada. Pág. 460

(65) Raúl Ortiz Urquidí. Obra citada. Pág. 477

y 1300 del Código Civil) y no así el legado, que además de la condición, también admite el término.

IX. - CLASES DE CONDICION.

1.- La condición ya sea suspensiva o resolutoria, se puede clasificar de la siguiente forma:

A) Causal, Potestativa y Mixta.

B) Positiva y Negativa.

C) Imposible e Ilícita.

A) CONDICION CASUAL POTESTATIVA O MIXTA.

Condición casual.- Nuestro Código Civil actual no las define, pero si se refiere a ellas en su Artículo 1356 al establecer:

"Cuando la condición fuere CASUAL o MIXTA, bastará que se realice en cualquier tiempo, vivo o muerto al testador, si éste no hubiere dispuesto otra cosa".

El Código Civil de 1870 y de 1884 definen así a la condición casual en sus Artículos 1449 y 1333 respectivamente:

"La condición es CASUAL, cuando depende enteramente del acaso, o de la voluntad de un tercero no interesado en el Contrato".

(66)
El Tratadista mexicano Rojina Villegas define así a la Condición Casual:

"Son aquellas cuya realización se deja exclusivamente al acaso".

Ejemplo de condición casual: Si tu padre muere antes que tú, te daré una pensión para que puedas continuar tus estudios.

(66) Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil, Tomo III, Editorial Porrúa, S. A. México, D. F. 1980, --- Páq. 509.

Condición Potestativa.-

Este mismo autor nos define así a la condición potestativa:

"La condición es potestativa cuando depende en parte de la voluntad del obligado y en parte de un hecho ajeno a él, que puede ser casual o de tercero".

El Código Civil de 1870 en su Artículo 1450 y el Código Civil de 1884 en su Artículo 1334 definen así a la Condición Potestativa:

"Es Potestativa o Voluntaria cuando depende puramente de la voluntad de una de las partes".

(67)

Rojina Villegas sostiene que estas condiciones se admiten en derecho porque si bien es cierto que en parte, la obligación depende de la voluntad del deudor, no queda el vínculo a su arbitrio. Si así fuere, se violaría el principio general que previene que la validez y el cumplimiento de los Contratos no debe dejarse al arbitrio de uno de los contratantes.

Dice que las condiciones PURAMENTE POTESTATIVAS no son admitidas en derecho ya que en éstas, el acontecimiento futuro e incierto depende exclusivamente de la voluntad del deudor, y lógicamente la existencia o la resolución de la obligación quedará a su arbitrio.

Nuestro Código Civil actual, Artículo 1944 establece:

"Cuando el cumplimiento de la condición depende de la exclusiva voluntad del deudor, la obligación condicional será nula".

(67) Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil, Tomo III, Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1980, Págs. 503 y 504.

Existe un caso de excepción de admisión de la condición puramente potestativa, que es el que prevé el Artículo 1352 de Nuestro Código Civil que establece:

"Si la condición es PURAMENTE POTESTATIVA de dar o hacer alguna cosa, y el que ha sido gravado con ella ofrece cumplirla, pero aquél a cuyo favor se estableció renusa aceptar la cosa o el hecho, la condición se tiene por cumplida".

Condición Mixta.-

Igualesmente a las anteriores nuestro Código Civil vigente no la define.

(58)
Messineo la define así:

"Es la condición que depende de un evento fortuito (o de un hecho de tercero extraño al negocio) y, al mismo tiempo, de la voluntad del sujeto".

Nuestros Códigos Civiles anteriores de 1870 y 1884 definen así a la condición mixta :

"... y Mixta cuando depende juntamente de un acontecimiento ajeno de la voluntad de las partes y de la voluntad de uno de ellos".

Ejemplo:

Te vendo mi casa, si mañana tu vecina María sale vestida de azul.

B.- CONDICIONES POSITIVAS Y NEGATIVAS:

La Condición es Positiva o Afirmativa, cuando consisten en el caso de que un acontecimiento llegará:

Es Negativa.- Cuando consiste en el caso en que un acontecimiento no llegará.
(69)

Esta clasificación no se encuentra expresamente

(58) Francesco Messineo. Obra citada, Pág. 462.

(69) Manuel Borja Soriano.-Obra citada. Pág. 405.

regulada en el Código Civil actual, pero aluden a ella los Artículos 1946 y 1947 del Código Civil.

C) CONDICIONES IMPOSIBLES E ILICITAS .

a) Condición Imposible.-

Es aquella de la cual se puede de antemano negar la llegada con certidumbre. Si es imposible no será condición. Supone un acontecimiento que no puede realizarse porque es contrario a las Leyes de la naturaleza, o a una norma de derecho que necesariamente debe regirlo. De ello resulta que la condición puede ser: físicamente imposible y jurídicamente imposible, y que ya vimos con anterioridad al estudiar el tema, los elementos de la condición.

Nuestro Código Civil las define así:

"El Artículo 1943.- Las condiciones imposibles de dar o hacer, anulan la obligación que de ellas dependa. La condición de NO HACER una cosa imposible se tiene por no puesta".

(70)

El Maestro Borja Soriano transcribe en su libro, un acontecimiento que hace Bertin en su libro "Theorie Conditions" de la condición imposible que nos parece importante hacerlo notar íntegro. Dice:

"La condición IMPOSIBLE es aquella de la cual se puede de antemano negar la llegada con certidumbre".

A decir verdad, una condición de éste género no es condición. Carece en efecto de los caracteres esenciales que distinguen a toda condición. No consiste en un acontecimiento futuro, puesto que no podrá producirse jamás.

no consiste tampoco, y por la misma razón en un acontecimiento incierto. Si pues, se le da el nombre de condición, esto se debe a que, en la obligación a la que acompaña, las partes se sirven, para expresarlo, de la forma condicional: ¿Me promete usted dar mil pesos, si yo toco el cielo con el dedo?. Se entiende por condición necesaria una condición que debe necesariamente llegar, por ejemplo, la condición inversa de la que acabo de suponer: ¿Me promete usted mil pesos si yo no toco el cielo con el dedo? Esta condición no afecta de manera alguna a la obligación que la contiene: ella la hace pura y simple porque queda necesariamente cumplida en el mismo momento en que se emite. Todo esto no concierne sino a la condición suspensiva. Pero es fácil aplicar la noción de imposibilidad a la condición resolutoria de la cual se puede decir a PRIORI que no llegará jamás; deja pues, pura y simple la obligación que afecta. Ejemplo: os doy mil pesos, pero la donación será resuelta, si tocáis el cielo con el dedo. He aquí una resolución que no se producirá jamás. Es una condición resolutoria imposible que desempeña un papel idéntico al de la condición suspensiva necesaria. La condición suspensiva necesaria transforma a la obligación que afecta en una obligación pura y simple. Sucede lo mismo con la condición resolutoria necesaria es compañera de la Condición Suspensiva imposible: Le doy a usted mil pesos, pero la donación será resuelta si usted no toca el cielo con el dedo. Aquí la condición resolutoria tiende a determinar la llegada de un hecho imposible; es una condición re

solutoria necesaria.

(71)

Rojina Villegas al comentar el Artículo 1943 del Código Civil, que regula a la condición imposible y que establece anular la obligación que de ellas dependa, sostiene que correctamente debe decirse que la condición suspensiva debe originar la INEXISTENCIA de la obligación.

b) Condiciones Ilícitas.

Son aquellas contrarias a las leyes de orden público o a las buenas costumbres. ⁽⁷²⁾ Rojina Villegas sostiene que debe aplicarse el mismo concepto de ilicitud que se da para el objeto, cuando es contrario a las normas de interés público o a las buenas costumbres. Según el Artículo 1830 del Código Civil; en consecuencia, las condiciones ilícitas si originan, como dice el Artículo 1943 LA NULIDAD DE LAS OBLIGACIONES. Se tratade una nulidad absoluta, excepto que la ley la caracteriza como relativa.

Dice el Artículo 2225:

"La ilicitud es el objeto, en el fin o en la condición del acto produce su nulidad, ya absoluta, ya relativa, según lo disponga la Ley".

Lo ilícito de la condición no es la naturaleza del hecho, cuyo cumplimiento o no cumplimiento forma el objeto de la condición en la que hay que fijarse para saber si ella es contraria a las leyes o a las costumbres, ES EN EL FIN PERSEGUIDO por la parte que ha impuesto la condición.
(73)

(71) Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil, Tomo III, Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1980 Pág. 503.

(72) Rafael Rojina Villegas. Compendio de Derecho Civil, Tomo III, Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1980 Pág. 503.

(73) Manuel Borja Soriano. Obra citada. Pág. 407.

X.- OTRAS CLASIFICACIONES DE LA CONDICION.

(74)

El Maestro Raúl Ortiz Urquidí cita que a las anteriores clasificaciones de la condición, que son las más generalizadas, existen otras que agrega Don Felipe Sánchez Román y que son:

- 1.- Divisibles e Indivisibles.
- 2.- Conjuntas y Alternativas.
- 3.- Expresas y Tácitas.
- 1.- Divisibles e Indivisibles.

Serían divisibles las que pueden realizarse parcialmente, e indivisibles las que no admiten esa posibilidad.

2.- Conjuntas y Alternativas.-

Las primeras son aquellas que afectando a una sola relación, van unidas de tal modo que es preciso que se cumplan todas, para que se produzcan plenamente o se extingan los efectos de un negocio jurídico, y las segundas son aquellas que refiriéndose a una misma relación basta con cumplir alguno de ellos para que surtan los antes indicados efectos.

3.- Expresas y Tácitas.

Las expresas son las establecidas con palabras claras y terminantes, y las tácitas las que se desprenden de la naturaleza del negocio, de sus cláusulas o de la Ley.

XI.- LA CONDICIO JURIS

(75)

Sostiene A Von Tuhr que no constituyen condición

(74) Raúl Ortiz Urquidí. Obra citada. Pág. 495.

(75) A Von Tuhr. Obra citada. Págs. 218 y 219.

en el sentido de los Artículos 151 y siguientes, (De la Ley Civil Alemana). los hechos que han de ocurrir por imperio de la Ley con las declaraciones de voluntad de las partes, para completar los factores de hecho de un Contrato o de otro negocio jurídico cualquiera. Estos requisitos del Contrato que no respondan a la voluntad de las partes, sino a la exigencia de la Ley, suelen denominarse **CONDICIONES JURIDICAS**. (**CONDITIO JURIS**) así, por ejemplo, todo acto de disposición, exige capacidad para disponer del derecho objeto del acto que se realiza, la suscripción de acciones, fuente de créditos de la Sociedad Anónima contra los suscritores, no puede realizarse antes de constituirse la sociedad. En cambio, será condicional el negocio que se celebre cuando las partes pongan por requisito para la validez del Contrato un hecho que trasciende de los requisitos señalados por la Ley, como ocurre, cuando el representante apoderado contrata con la reserva de que el contrato sea ratificado por la persona a quien representa. Esto porque la ley no exige la ratificación.

XII- PERIODOS DE LA CONDICION .

Un gran número de connotados autores señalan tres fases o momentos en que se puede encontrar la condición suspensiva, y dicen que son:

- A) La Pendencia.
- B) La Realización.
- C) La Falta.

A) PENDENCIA DE LA CONDICION SUSPENSIVA.

La condición pende, mientras no se haya verificado todavía el evento y se ignore si se verificará nó; es

esta la fase que siempre sigue inmediatamente a la estipulación del negocio condicionado. ⁽⁷⁶⁾

Este mismo Autor, agrega que si el negocio está sujeto a condición suspensiva (in pendentis), de momento carece de eficacia (eficacia suspendida) en aquello que es el contenido del mismo y se tiene por contenido la adquisición de un derecho, ese derecho está igualmente condicionado: El titular del derecho condicionado, aún siendo tal y no simplemente investido de una expectativa, no puede ejercitar el derecho. Sin embargo, está habilitado para realizar actos conservativos, en vista de lo eventual verificación de la condición (la denominada EFICACIA PRELIMINAR O PRODRÓMICA, del negocio suspensivamente condicionado) (Artículo 1356 primer apartado).

En la pendencia, como la condición es un suceso incierto, se produce por el momento un estado de interinidad. Cada una de las partes adquiere, como efecto anticipado ⁽⁷⁷⁾ lo que VON TUHR llama expectativa de derecho. Este autor sostiene que la promesa de deuda condicional engendra una obligación, pero no hace nacer todavía, por el momento, un crédito, ni por tanto un derecho exigible a favor del acreedor ni una deuda a cargo del deudor. El acreedor no puede ejercitar su derecho condicional ni extrajudicialmente (mediante demanda), lo único que puede hacer es entablar una acción pidiendo que se defina la existencia del crédito condicional.

(76) Francesco Messineo. Obra citada. Pág. 463.

(77) A Von Tuhr. Obra citada, Pág. 222.

condicional.

En este período de pendencia de la condición, dice éste autor que la expectativa tiene un valor patrimonial y que ese valor depende de la mayor o menor probabilidad de una realización. Asimismo el derecho condicional es TRANSMISIBLE hereditariamente; por tanto, si el titular de la expectativa no sobrevive al momento de cumplirse la condición, el derecho se consolida plenamente en la cabeza de su heredero. También puede enajenarse.

(78)

Ruggiero sostiene que la condición se haya en pendencia en tanto el hecho no se haya verificado, pero sea posible el que se verifique.

Dice que si es SUSPENSIVA la situación jurídica que se produce es algo intermedio entre la existencia del negocio y su perfección; no puede decirse, - sostiene - que el negocio no haya aún surgido, porque existe ya y solo precisa para conseguir su plena eficacia, que el hecho se verifique, pero tampoco puede decirse que los hechos todos que de él derivan hayan sido adquiridos por el titular y que solo su ejercicio se haya en suspenso, porque la causa de la adquisición (hecho jurídico complejo), está aún en formación.

(79)

En México, el Maestro Raúl Ortiz Urquidí opina que la condición suspensiva pendiente impide, no el nacimiento del negocio ni tampoco el de todos los efectos de éste, sino solo el de uno, el del "efecto querido", que es nada

(78) Roberto de Puggiero. Obra citada. Pág. 297.

(79) Raúl Ortiz Urquidí, Obra Citada. Pág. 498.

menos que la obligación principal, transcribe la opinión de Ennecerus que dice:

"En tanto pende la condición.- claro la SUSPENSIVA NO SURGE TODAVIA EL EFECTO QUERIDO", no obstante el negocio condicional es ya vinculante no es susceptible de revocación, del mismo lado que no lo sería en el caso de no estar sujeto a condición".

(80)

El Tratadista Borja Soriano considera que en esta fase de la condición, se puede conservar el derecho antes de que ésta se cumpla, como lo prevé el Artículo 1942 del Código Civil que textualmente dice:

"El acreedor puede, antes de que la condición se cumpla, ejercitar todos los actos conservatorios de su derecho".

Lo que en materia procesal conocemos como las Providencias Precautorias y que claramente comenta el

(81)

procesalista mexicano Rafael Pérez Palma, y dice en relación a este tópico:

En las obligaciones bajo condición suspensiva, el Artículo 1942 del propio Código Civil, dispone que el acreedor puede, antes de que la condición se cumpla, ejercitar todos los actos conservatorios de su derecho. Del contenido de estos preceptos debe desprenderse que en estos casos, el acreedor puede solicitar la providencia precautoria, sin tener necesidad de esperar el vencimiento de la obligación, o la realización de la condición; pero deberá acreditar, como lo previene el Artículo 239, el Derecho que tiene para ejercerla y demostrar las causas que mantienen la exigibilidad anticipada de la obligación".

Dice que en este caso la prueba del derecho de gestionar y de la necesidad de la medida, no debe confundirse con la del derecho de exigir anticipadamente el cumpli-

(80) Manuel Borja Soriano, Obra Citada.

(81) Rafael Pérez Palma. Guía de Derecho Procesal Civil, Segunda Edición, Editorial Cárdenas Editor y Distribuidor. México, 1970, Pág. 235.

miento de la prestación, que requerirá de prueba especial, tanto dentro de la providencia, como dentro del juicio, ya que podrá ser materia de excepción.

El precepto admite, para acreditar el derecho que se tiene para gestionar o para probar la nulidad de la medida prueba testimonial, pero exige que los testigos sean idóneos.

Desde luego nosotros consideramos que se trata de dos derechos distintos; uno subjetivo, que se tiene a virtud del negocio jurídico celebrado y sujeto al acontecimiento futuro e incierto, y el otro adjetivo, que protege y regula el Código Adjetivo, el Código de Procedimientos Civiles y que es de carácter distinto al primero, ya que éste sirve para proteger el derecho substantivo adquirido por el acreedor, mediante la providencia precautoria, que puede ser: El embargo précautorio o el arraigo de personas; Previstas por los Artículos 235, 236, 237, 238 y demás relativos del Código de Procedimientos Civiles.

En este periodo de pendencia de la condición puede suceder que el deudor pague la deuda sujeta a condición. En este caso existe PAGO DE LO INDEBIDO y que resuelve el Artículo 1883 que dice:

"Cuando se reciba alguna cosa que no se tenía derecho de exigir y que por error ha sido indebidamente pagada, se tiene obligación de restituirla".

Si la condición es resolutoria, en la pendencia, permite que el negocio produzca plenamente sus efectos,

como si la condición no existiera, como si se tratara de un negocio puro y simple.

B) .- REALIZACION DE LA CONDICION SUSPENSIVA

En la fase decisiva de la condición, hay verificación de la condición cuando el evento (positivo o negativo) haya sobrevenido, y haya sobrevenido enteramente.

Cuando el evento se verifica, el negocio, si la condición es suspensiva, se convierte en pura y simple (se "purifica"), esto es, ocurre como si nunca hubiese estado subordinada a condición, y se hace eficaz; si la condición es resolutoria, se desvanecen todos sus efectos. ⁽⁸²⁾

El estado de incertidumbre cesa al decidirse la -- condición (cumpliéndose o frustrándose). La condición positiva se cumple al realizarse (en toda su extensión) el suceso condicional, y se frustra cuando este suceso no se produce. Por el contrario, la condición NEGATIVA se cumple cuando el suceso condicional no se presenta (o, a lo menos, no se presente en toda su extensión); y se frustra, cuando ocurre lo contrario, cuando se produce el suceso que no se debía realizar. El cumplimiento e incumplimiento de la condición son hechos que debe probar la parte que deriva de ellos ciertos derechos o ventajas jurídicas. ⁽⁸³⁾

Si la condición es casual, potestativa y mixta la verificación depende de la casualidad o de la voluntad del sujeto, o de la una y de la otra.

(82) Franceso Messineo. Obra citada. Pág. 465.

(83) A Von Tuhr. Obra citada. Pág. 229.

(84)

En México, el Maestro Gutiérrez y González considera que si la condición se cumple, la obligación se vuelve exigible y conforme al Artículo 1941 su efecto se retrotrae al tiempo en que la obligación fué formada, a menos que el efecto de ésta por la voluntad de las partes, o por la naturaleza del acto no lo permitan.

(85)

El Maestro Borja Soriano opina:

"A la llegada de la condición suspensiva, la obligación llega a ser perfecta. El acreedor puede demandar su ejecución (Bandy-Lacontinierie al Borde, T.XIII, Núm. 847)."

"Las cosas van a pasar como si la obligación hubiera sido pura y simple desde el principio" (HEMARD T. II. Núm. 629).

(86)

El Maestro Ortiz Urquidi considera, si la condición es suspensiva y ésta se realiza, se produce plenamente los efectos del negocio sujeto a ella. Y si la condición es resolutoria y ésta se realiza, su efecto es el de extinguir los derechos y obligaciones supeditados a ella. Cumplida la condición suspensiva, el negocio se considera creado y sus efectos producidos desde el principio como si la voluntad no hubiera sido condicional; se confirman los actos de disposición realizados Medio Tempore por el derecho habiente condicional y se anulan los realizados en el mismo

(84) Ernesto Gutiérrez y González. Obra citada, Pág. 690.

(85) Manuel Borja Soriano. Obra citada. Pág. 398.

(86) Raúl Ortiz Urquidi. Obra citada. Pág. 509.

período por quien había enajenado condicionalmente.

Cuando el hecho futuro e incierto se verifica su efecto, opera retroactivamente de modo absoluto, pero si las partes convienen que los efectos se refieran a una fecha diferente será válido o bien por la naturaleza del negocio. Artículo 1941 del Código Civil.

La regla de la retroactividad no concierne a los Contratos sucesivos, es decir, a aquellos cuya ejecución tiene lugar por periodos tales como el arrendamiento.

En cambio, el término no produce sus efectos retroactivamente, sino a partir de su vencimiento.

a) La retroactividad de la condición, y perecimiento de la cosa.

El Artículo 1948 establece las reglas a seguir para el caso de que las obligaciones se hayan contraído bajo condición suspensiva y, pendiente está si perdiese, deteriorase, o bien se mejora la cosa:

I.- Si la cosa se pierde sin culpa del deudor, que dará extinguida la obligación.

II.- Si la cosa se pierde por culpa del deudor, éste queda obligado al resarcimiento de daños y perjuicios. Entendiéndose que la cosa se pierde cuando se encuentra en alguno de los casos mencionados en el Artículo 2021.

II.- Cuando la cosa se deteriore sin culpa del deudor, éste cumple su obligación entregando la cosa al acreedor en el estado en que se encuentre al cumplirse la condición.

IV.- Deteriorándose por culpa del deudor, el

acreedor podrá optar entre la resolución de la obligación o su cumplimiento, con la indemnización de daños y perjuicios en ambos casos.

V.- Si la cosa se mejora por su naturaleza o por el tiempo, las mejoras ceden a favor del acreedor.

VI.- Si se mejora a expensas del deudor, no tendrá otro derecho que el concedido al usufructuario.

b) Casos en que deberá tenerse por cumplida la condición.

Lo prevé el Artículo 1945 del Código Civil que dice:

"Art. 1945.- Se tendrá por cumplida la condición cuando el obligado impidiese voluntariamente su cumplimiento". Y,

"Art. 1947.- La obligación contraída bajo la condición de que un acontecimiento no se verifique en un tiempo fijo, será exigible si pasa el tiempo sin verificarse. Si no hubiere tiempo fijado, la condición deberá reputarse cumplida transcurrido" el que verosimilmente se hubiere querido señalar, atenta la naturaleza de la obligación".

c) Casos en que no deberá de tenerse por cumplida la condición.

Lo prevén los Artículos 1946 y 1952 del ACTUAL Código Civil.

"Art. 1946.- La obligación contraída bajo la condición de que un acontecimiento sucede en un tiempo fijo, caduca si pasa el término sin realizarse, o desde que sea indudable que la condición no pueda cumplirse".

El Artículo 1952.- Si la rescisión del Contrato dependiere de un tercero y éste fuese dolosamente inducido a rescindirle, se tendrá por no rescindido".

d) ¿Cómo debe cumplirse la condición?

Se debe cumplir como haya sido la voluntad de las partes, sobre el particular para lo cual hay que aplicar los reglas relativas sobre interpretación.

C).- FALTA O NO REALIZACION DE LA CONDICION SUSPENSIVA

Si el evento deducido en condición llegue a fallar (no se ha verificado o no podrá verificarse ya), LA CONDICION SUSPENSIVA puede considerarse como si quedase perpetuamente en pendencia, y el negocio no podrá ya ser eficaz; la condición resolutoria, debe tenerse como no puesta nunca al negocio y éste deberá considerarse como PURO Y SIMPLE; los efectos del negocio perduran mientras el contenido del negocio los comporte.
(87)

Por su parte el - - - - - Jurista Ruggiero comenta:

"Falta la condición cuando el hecho no se ha verificado o se tiene la certeza de que ya no se verificará".

Si es suspensiva, el negocio se considera como jamás existente; si el resolutoria, el negocio continuará produciendo sus efectos y ya producidos se consideran definitivos, habiendo cesado ya la amenaza de su revocación.

(88)

En México, el Maestro Borja Soriano, cita un comentario muy interesante de Baudry Lascontenierie-

(87) Francesco Messineo. Obra citada, Pág. 465.

(88) Manuel Borja Soriano. Obra citada. Págs. 398 y 399.

que dice:

"Cuando una obligación está afectada por una CONDICION SUSPENSIVA, su plena existencia está subordinada a la llegada del acontecimiento previsto. De aquí se sigue que, si la condición falta, no hay obligación. Si, como sucede con más frecuencia, la prestación debida condicionalmente no se ha cumplido estando pendiente la condición, la situación es muy sencilla. Todo el efecto de la no realización del acontecimiento previsto conduce a ésta PROPOSICION; la ejecución de la obligación no podrá demandarse. Pero si, lo que no es ordinario, la cosa debida bajo condición se ha entregado al acreedor durante el periodo de incertidumbre, el deudor condicional tiene el derecho de exigir que se le devuelva".

(Caudry-Lacantinerie-et Border, T. XIII, Núm.-

849).

(89)

Gutiérrez y González estima que si la condición no se cumple, lo Unico que sucede es que la obligación no se vuelva exigible, (no es eficaz) y ésta es la conclusión lógica a que se debe llegar, visto que la modalidad como se demostró, solo suspende la eficacia más no el nacimiento de la obligación, sostiene el citado autor.

CAPITULO IV

LOS EFECTOS DE LOS CONTRATOS Y DE LA CONDICION SUSPENSIVA EN LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

Corresponde en este capítulo analizar los efectos más importantes que producen los Contratos en general, y que ya vimos en el capítulo primero de la presente investigación y que son la obligatoriedad, la intangibilidad, la relatividad, la seguridad y la oponibilidad durante los períodos que observa la Condición Suspensiva y que son la pendencia, el cumplimiento y la falta de dicha modalidad.

I.- LOS EFECTOS DE LOS CONTRATOS EN LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

A) LA OBLIGATORIEDAD.-

Cuando se expuso este principio o efecto jurídico de los Contratos, se dijo que el contrato proviene de un libre y voluntario albedrío de las partes; que al celebrarlo no puede dejarse su cumplimiento al arbitrio de la voluntad de uno de los contratantes.

Se estableció el comentario de Colín y Capitán en el sentido de que las obligaciones que nacen de los Contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos; y que estos obligan no solo a lo expresamente pactado sino también a las consecuencias que según su naturaleza sean conformes a la buena fe, al uso o a la ley. Dijimos que es el conocido principio jurídico "Pacta Sunt Servanda".

Empero, también vimos que la OBLIGATORIEDAD del Contrato, no es un principio rígido, sino que sufre muchas excepciones, como es el caso de la teoría de la imprevisión que algunos ordenamientos legales en nuestro País la acogen, también el Caso Fortuito es otro caso a la obligatoriedad del Contrato, y, desde luego, el mutuo disenso de las partes para disolverlo o modificarlo.

Vimos también que el Contrato obliga porque es voluntad del deudor imponerse determinadas obligaciones: El acuerdo contractual liga en las partes, como la Ley encadena las voluntades individuales.

El Contrato obliga porque es una norma jurídica creada de acuerdo con el Ordenamiento Jurídico vigente en un Estado determinado.

Vimos también que el Contrato obliga no solo a los obligados originales; sino también a los causahabientes universales, a los causahabientes a título particular (con las excepciones vistas en su oportunidad) y en cierta forma a los acreedores del deudor contractual y hasta a los terceros.

De lo anterior se coliga, que el EFECTO OBLIGATORIEDAD del Contrato surge en el momento de la celebración del Contrato, independientemente de las modalidades que a las obligaciones del Contrato se hayan impuesto los contratantes.

A imitación de la Ley, la convención no puede disolverse sino por un procedimiento inverso al que sirvió

para formularla: POR EL ACUERDO DE LAS PARTES.

También se dijo que los Contratos válidos tienen como EFECTO INMEDIATO crear obligaciones, y el efecto de una obligación es que el deudor queda sometido a cumplir la prestación que constituye su objeto, y éste puede ser de dar, de hacer o de no hacer, y si el deudor se niega a cumplirla voluntariamente el acreedor tiene derecho a forzarlo a ello apelando a la intervención de los Tribunales y obligarlo no solo a cumplir la prestación, sino también a responder por su irresponsabilidad y a cubrir los daños y perjuicios causados.

Dijimos también en el capítulo primero de este trabajo que el Contrato produce también EFECTOS MEDIATOS, que son aquéllos que se producen como consecuencia de estipulaciones virtualmente contenidas en el Contrato; los que surgen a posteriori de la Ley, de la naturaleza del contrato o de la ocuidad. A manera de ejemplo, diremos que en el Contrato de Compraventa el efecto inmediato respecto al vendedor es transferir el dominio o la titularidad de la cosa o derecho, otorgando la escritura pública correspondiente y haciendo tradición de la misma; y es EFECTO INMEDIATO respecto al comprador el recibirla y abonar el precio. Son EFECTOS MEDIATOS respecto al vendedor, responder por la evicción y saneamiento; EL EFECTO MEDIATO respecto al comprador sería recibirla cosa, acudir ante el Notario a firmar la escritura pública correspondiente, pagar por mitad los gastos de registro y escritura, si ha recibido la cosa deberá conservarla y no transmitirla hasta que

pague la totalidad del precio. Ahora bien, del análisis de la exposición de éste principio o efecto jurídico de la obligatoriedad del Contrato, consideramos que la obligatoriedad del negocio jurídico nace en el momento de su celebración, en el momento del acuerdo de las voluntades de las partes contratantes; empero, éste efecto o principio obligatorio del Contrato no está por encima, jerárquicamente a la modalidad, Condición Suspensiva; el principio o efecto obligatorio se refiere a todo el Contrato, a todas las obligaciones surgidas para las partes, y como el acuerdo de voluntades, que como vimos es la máxima autoridad en el negocio jurídico, ha sido manifestada en el sentido de subordinar la obligación principal a la realización de un acontecimiento futuro e incierto, el efecto obligatorio queda relegado a segundo término hasta que se realice la Condición Suspensiva; y el Contrato a pesar de que ya nació, su EFECTO MEDIATO, que es el cumplimiento de la obligación principal se encuentra pendiente de realizarse.

Como se vé, ha sido la misma voluntad de las partes (que es la Ley Suprema en el negocio jurídico) la que ha sujetado la obligación principal del negocio jurídico a la condición suspensiva, y como la voluntad de las partes ata y desata el negocio jurídico, esta voluntad ha querido que la obligatoriedad del Contrato se vea limitada en cuanto a su fuerza, respecto a la obligación principal del Contrato.

Lo anterior nos lleva a la conclusión de que al celebrarse el negocio jurídico sujetándolo a una Condi-

sión suspensiva, su obligatoriedad surge también en este momento, aparecen sus EFECTOS MEDIATOS, sus obligaciones secundarias, pero su OBLIGACION PRINCIPAL se encuentra sujeta a la verificación del acontecimiento Futuro e Incierto. Este punto de vista a que he llegado es fortalecido con la opinión del Jurista Alemán Karl Larens, que al comentar el período de la pendencia de la Condición dice:

"Aunque la consecuencia jurídica que se nace de pender de la Condición se hace eficiente solo en el momento de cumplirse la condición, sería inexacto, no obstante suponer que el negocio jurídico condicional no manifestare, anteriormente efecto jurídico alguno. Antes bien, las partes que al concluir el negocio jurídico han puesto en vigor los efectos jurídicos de ese, si bien solo para el caso, aún incierto, de cumplirse la condición, están ya vinculadas al negocio en el sentido de que ninguna de ellas puede revocar unilateralmente su declaración. (ES LO QUE YA SE VIO EN LA PRESENTE TESIS COMO LA OBLIGATORIEDAD DEL CONTRATO). También su actuación durante el estado de pendencia está ya sujeta a determinadas vinculaciones jurídicas que en conjunto deben asegurar en caso de cumplimiento de la Condición se obtenga el resultado pretendido con el negocio jurídico. Se habla de "efectos previos" del negocio jurídico, esta expresión es equívoca, pues el negocio ya está concluido y solo se ha demorado el cumplimiento de los efectos principales a los que el negocio se dirige. Sería más acertado hablar de EFECTOS MEDIATOS del negocio, que ciertamente solo tienen importancia práctica en caso de que la condición se cumpla posteriormente".

B) LA INTANGIBILIDAD.-

Como se dijo al exponer este efecto del Contrato una vez concertado el negocio jurídico, se vuelve intangible, por cuanto que no puede una de las partes, por voluntad

(90) Karl Larens, Derecho Civil, Parte General, Traducción y Notas de Manuel Izquierdo y Macías, Picovea, Editorial Revista de Derecho, Madrid, España, 1978, Págs. 685 y 686.

unilateral disolverlo o modificarlo, salvo los casos específicamente señalados en el primer capítulo de este trabajo, (Art. 1797 del Código Civil), desde luego al igual que la - obligatoriedad, la intangibilidad nace también al momento de la celebración del negocio jurídico y éste efecto se ve más reforzado y se aprecia más cuando se inserta en él la modalidad Condición Suspensiva. En efecto, celebrado el negocio jurídico, como ya se vió surgen obligaciones secundarias, y la obligación principal de las partes se encuentra pendiente de verificarse, pues en ese ínterin, el negocio jurídico no puede ser alterado por las partes en forma unilateral, es INTANGIBLE, hasta que el acontecimiento futuro e incierto se realice. Hacer lo contrario, es decir, alterarlo provoca sanciones como las que prevén los Artículos 1942 y 1945 del Código Civil que textualmente dicen:

"Art. 1942.- En tanto que la condición no se --
cumpla, el deudor debe abstenerse de todo acto
que impida que la obligación pueda cumplirse -
en su oportunidad".

"Art. 1945.- Se tendrá por cumplida la condi-
ción, cuando el obligado impidiese voluntaria-
mente su cumplimiento".

Por ello el efecto de la intangibilidad del Contrato, nace también al momento de la celebración del negocio jurídico, independientemente de la modalidad impuesta; aún más, ésta lo hace resaltar más, lo hace más nítido.

Ahora bien, aplicandolo a este efecto al Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio, podemos notar su aparición cuando el Contrato es celebrado. Concertado

el Contrato de Compraventa, éste se vuelve intangible para los contratantes, no pueden alterarlo o modificarlo en forma unilateral, y la intangibilidad del Contrato la podemos apreciar también con las prohibiciones que establece el Artículo 2313 del Código Civil, que textualmente dice:

"Art. 2313.- El vendedor a que se refiere el artículo anterior, mientras no se venza el plazo para pagar el precio, no podrá enseñar la cosa vendida con reserva de propiedad. Esta limitación de dominio se anulará en la parte correspondiente".

Y esta limitación que la Ley establece para el vendedor, también existe para el comprador, cuando tiene la posesión de la cosa, según se observó de las Ejecutorias de la Suprema Corte transcritas a fojas 63 del Capítulo anterior al estudiar el Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio.

C) LA RELATIVIDAD DEL CONTRATO.-

Es el principio o efecto jurídico que establece que los Contratos solo producen efectos entre las partes contratantes; es decir, las consecuencias jurídicas que de ellos derivan, solo afectan o benefician a los contratantes.

Es el conocido Principio Romano "RES INTER ALIOS ACTA, ALIIS NEQUE NOCERE NEQUE PRODESSE POTEST".

También consideramos que éste principio o efecto jurídico surge al momento de la celebración del Contrato. Es un principio que se refiere a las personas intervinientes en el negocio jurídico.

Aplicado este principio al Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio, diremos que los derechos

y obligaciones que recaen de éste para las partes, perjudican o benefician a sus causahabientes o si así lo dispusiere, y para el caso de fallecimiento de alguna de ellas, indudablemente que afecta o beneficia el Contrato a los causahabientes en la medida que así lo dispongan o lo establezca la Ley; desde luego, tomando en cuenta las limitaciones y observaciones ya vistas en el capítulo primero de este trabajo, al exponer el estudio de este principio.

Considero oportuno aclarar que el hecho de que el Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio se encuentra pendiente de perfeccionarse, hasta el pago total del precio, ello no significa que los derechos y obligaciones surgidas de él, no puedan transmitirse a una tercera persona; se pueden transmitir en su totalidad, mediante figura de la Cesión de Derechos. artículos 2029 y 2030 del Código Civil.

D) LA OponIBILIDAD DEL CONTRATO.-

La oponibilidad del Contrato es la facultad para un contratante de prevalerse de la existencia de ese Contrato y de los efectos jurídicos que de él dependen respecto de las personas que no han sido partes en él. Por ejemplo, un adquirente opone su Contrato de Adquisición a otro adquirente del mismo bien.

La inoponibilidad es, a la inversa, la imposibilidad de prevalerse de un Contrato válido respecto de aquéllos que no han sido partes en él. La Ley subordina en muchos casos la oponibilidad a cierta publicidad destinada

(91)
a prevenir a los terceros.

La transcripción e inscripción de los actos jurídicos en la oficina del Registro Público de la Propiedad y del Comercio, sirven para posibilitar a los terceros el conocimiento de la existencia y del contenido de estos Contratos y son concebidos por la Ley como cargas, a cuya observancia está subordinado el logro de determinados resultados por parte del Contratante interesado. Indudablemente que este efecto del Contrato, trasciende con más importancia en los Contratos Constitutivos de Derechos reales, como la hipoteca, prenda, fianza, y desde luego en la Compraventa con Reserva de Dominio. Y nuestro Código Civil en forma expresa regula este efecto en sus Artículos 2312 relacionado con el 2310, que textualmente dicen:

"Art. 2312.- Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado. Cuando los bienes vendidos son de los mencionados en las Fracciones I y II del Artículo 2310, el pacto de que se trata produce efectos contra terceros si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III del Artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto en esta fracción".

"Art.- 2310.- La venta que se haga facultando al comprador para que pague el precio en abonos, se sujetará a las reglas siguientes":

I.- Si la venta es de bienes inmuebles, puede pactarse que la falta de pago de uno o varios abonos ocasionare la rescisión del Contrato. La rescisión producirá efectos contra tercero que hubiere adquirido los bienes

de que se trate, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público.

II.- Si se trata de bienes muebles que son susceptibles de identificarse de manera indubitante podrá también pactarse la cláusula rescisoria de que habla contra terceros si se inscribió en el Registro Público; y,

III.- Si se trata de bienes que no sean susceptibles de identificarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio pero esa cláusula no producirá efectos contra terceros de Buena Fe que hubiere adquirido los bienes a que ésta fracción se refiere.

De lo anterior se colige que el efecto de la OPONIBILIDAD del contrato, en la compraventa con reserva de dominio, surge en el momento de la celebración, y deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio para que el negocio jurídico sea oponible, surta efectos a los terceros.

E) LA SEGURIDAD DEL CONTRATO.-

Dijimos que este principio o efecto jurídico, significa que el negocio jurídico no puede ser revocado, nulificado, ni alterado en forma unilateral por los Contratantes. Es la aplicación de la conocida cláusula "RESUC SIC STANTIBUS". Artículo 1797 del Código Civil.

También se señaló al estudiar en su oportunidad este principio o efecto jurídico del Contrato, que en caso de cambios imprevistos de condiciones económicas generales, haya UNA INTERVENCION DIRECTA DEL LEGISLADOR Y DE

CARACTER TEMPORAL. Como se vé, al momento de la celebración del Contrato, y en especial el de la Compraventa surge la seguridad del mismo, independientemente de la condición suspensiva que se ha establecido al Contrato.

III.- LOS EFECTOS DE LA CONDICION SUSPENSIVA EN LA COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO DURANTE LOS PERIODOS DE LA :

A) PENDENCIA DE LA CONDICION.-

Ya dijimos que en el Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio, la modalidad condición suspensiva afecta a la obligación principal que tienen los Contratantes: El vendedor no transmite la propiedad de la cosa hasta que el comprador cubra la totalidad del precio de la operación.

La pendency de la condición es la fase que siempre sigue inmediatamente a la estipulación del negocio condicionado (Aquí sería la Compraventa con Reserva de Dominio).

Como ya se vió, en páginas anteriores, los efectos del Contrato ya surgieron, ya es obligatorio para las partes, es intangible, es relativo, es oponible y es seguro. Y como sostiene Karl Larenz, durante éste período aunque la obligación principal del Contrato depende de la verificación de la condición, sería inexacto suponer que el negocio jurídico no manifestáse efecto jurídico alguno, tan es así que las partes contratantes están ya vinculadas al negocio en el sentido de que ninguna de ellas puede revocar unilateralmente su declaración. La actuación de los Contratantes durante el estado de pendency esté ya sujeta a determina-

das vinculaciones jurídicas que en conjunto deben asegurar en caso de cumplimiento de la condición se obtenga el resultado pretendido con el negocio jurídico.

Durante este período el comprador viene a ser el sujeto más activo del negocio jurídico, es el que está en constante apremio, cubriendo la totalidad del precio para que pueda gozar de la titularidad de la cosa, para hacerse propietario de ella. Desde luego, si llega a incumplir con el pago, constituye un incumplimiento de la obligación, y por el ^{/ser} Contrato de Compraventa un Contrato Bilateral, siempre regirá el principio de la facultad resolutoria implícita en todo Contrato.

En este período, pues, de pendencia de la condición se está en espera de que el comprador cubra la totalidad del precio, para que su obligación principal del Contrato se vaya realizando; mientras tanto, como ya se vió, si el vendedor le ha otorgado la posesión de la cosa, no puede enajenarla, porque todavía no tiene la propiedad, no puede vender algo de lo que todavía no es dueño, si lo hiciera el vendedor podrá por su parte reivindicarla de quien la haya adquirido.

El vendedor, las obligaciones que tiene durante éste período, es conservar la propiedad de la cosa vendida, para que una vez que el comprador le cubra la totalidad del precio, se la transmita de inmediato; asimismo, si no le ha entregado la posesión de la cosa vendida al comprador, deberá conservarla, dado que en caso de perecimiento de ésta, el riesgo corre por su cuenta, porque aún no ha transmitido

la propiedad salvo pacto en contrario.

Finalmente diremos que en la pendencia, los Contratantes, sobre todo el comprador, pueden antes de que la condición se cumpla, ejercitar los actos pertinentes a conservar su derecho; como lo dispone el Artículo 1942 del Código Civil que textualmente dice:

"Art. 1942.- En tanto que la condición no se cumpla, el deudor debe abstenerse de todo acto que impida que la obligación pueda cumplirse en su oportunidad. El acreedor puede, antes de que la condición se cumpla, ejercitar todas las acciones conservatorias de su derecho".

Y como ya manifesté con anterioridad en el capítulo segundo de éste trabajo (Pág. 87), éste Artículo contempla lo que en materia procesal se le conoce como Providencias Precautorias y que sus especies son el EMBARGO, PRECAUTORIO Y EL ARRANCO DE PERSONA, y que pueden ser solicitadas por el acreedor condicional, cuando el deudor, pretende esquivar el cumplimiento de la obligación; desde luego, como dijimos, éste es un derecho de carácter adjetivo, procesal que protege la Ley, independiente y distinto al derecho sustantivo que tienen los contratantes. El acreedor que ejercita la providencia precautoria deberá acreditar, como lo previene el Artículo 229 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal, el derecho que tiene para ejercitarla y demostrar las causas que mantienen la exigibilidad anticipada de la obligación.

Durante este período de pendencia de la condición, el comprador, si recibe la cosa vendida, será considerado como arrendatario de la misma. Artículo 2315 del

Código Civil.

Sobre este punto se hace resaltar que existe discusión en la Doctrina respecto a la naturaleza de la posesión de la cosa por parte del comprador, algunos sostienen que debe considerársele como depositario, otros como arrendatario, otros como un poseedor precario, y otros como arrendatario. Como no es el objetivo de la presente Tesis ver este problema, solo lo hago notar y señalar que nuestra Legislación y la Suprema Corte de Justicia de la Nación ya ha sostenido que el comprador, mientras paga el precio es un PROPIETARIO CONDICIONAL, y únicamente para el fin de definir las consecuencias de la rescisión del Contrato es que la Ley señala que se le tenga como arrendatario.

B) DE LA REALIZACION DE LA CONDICION.-

Es la fase decisiva de la condición, hay verificación cuando el evento haya sobrevenido, (pago del precio) y haya sobrevenido enteramente.

Si el evento (pago del precio) se verifica, como estaba sujeto a una condición suspensiva, el negocio jurídico se convierte en puro y simple.

Con el estado de interinidad, y como dice el Maestro Gutiérrez y González, la obligación se vuelve exigible. Pero la obligación principal: transmitir la propiedad de la cosa al comprador por parte del vendedor.

Borja Soriano dice que cumplida la condición, la obligación llega a ser perfecta, - yo digo la obligación principal - el acreedor puede demandar su ejecución.

(92)

Karl Larens sostiene lo siguiente:

" CUMPLIMIENTO Y FALTA DE LA CONDICION.

En un negocio jurídico sujeto a condición suspensiva, el efecto que se hace depender de la condición tiene lugar con el cumplimiento de ésta". De ello resulta:

1º Los efectos jurídicos a que se dirige el negocio tienen lugar EN OTROS REQUISITOS con el cumplimiento de la condición. Para ello no se requiere una revocación de la manifestación de la voluntad - así, una confirmación del negocio jurídico - caso que las partes, en tanto no se haya convenido en un estado de revocación, están vinculadas ya en el tiempo intermedio a sus declaraciones, ninguna de las partes puede entretanto impedir que se produzca el efecto jurídico, siempre que se cumple la condición. Para los requisitos de eficacia personales del negocio, tales como capacidad jurídica, capacidad negocial, aprobación del representante legal y también la buena fe del adquirente y el conocimiento de determinados hechos y el deber de concurrencia, es relevante solo al momento de la celebración del negocio, y no del cumplimiento de la condición ni, con ello, el de su eficacia.

En nuestra Legislación Civil, artículo 1941, se prevé el cumplimiento de la condición al establecer:

Art. 1941.- Cumplida la Condición se retrotrae al tiempo que la obligación fué formada, a menos que los efectos de la obligación o su resolución, por la voluntad de las partes o por la naturaleza del acto, deben ser referidas a fecha diferente.

Consideramos que por la naturaleza del Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio, el carácter de propietario al comprador, no es posible que se retrotraiga al momento de la celebración del negocio (pues ya se le considera como arrendatario) y tendrá el carácter de propietario al momento que paga la última cuota del precio y es cancelada la reserva de propiedad en el Registro Público de la Propiedad. Al respecto dice Luis Muñoz:

"Pagada la última cuota del precio por el comprador la reserva de propiedad cae automáticamente sin que sea preciso ulterior declaración de contenido válido del vendedor, adquiriendo también automáticamente el comprador la propiedad".

B) FALTA DE LA CONDICION.-

Se entiende por falta de la condición todo evento que motiva que ya no pueda cumplirse. Falta la condición cuando el hecho no se ha verificado o si tiene la certeza de que ya no se realizará.

Como en la Compraventa con Reserva de Dominio, existe una Condición Suspensiva, el contrato no se perfecciona porque su obligación principal no se cumple, el comprador no cubre el precio y el vendedor no transmite la propiedad de la cosa vendida y como dijo, al no existir el objeto directo del Contrato de Compraventa que es transmitir el dominio de la cosa y el objeto indirecto que es la cosa y el precio, sencillamente lo que se presenta es una inexistencia del contrato por falta de su objeto directo e indirecto.

Aquí termina el estado de pendencia, ahora, es seguro que no tendrá lugar el efecto jurídico que se hizo depender de la Condición. Esto mismo debe suceder cuando ciertamente la condición aún puede cumplirse, pero ya no es efecto jurídico que de ella se hizo depender.

La Condición se considera cumplida, no obstante su no cumplimiento, cuando la parte a quien perjudicaría su cumplimiento impide éste contraviniendo la buena fe; se considera no cumplida, no obstante su cumplimiento, cuando éste haya sido producido contraviniendo la buena fe por la parte a quien el mismo beneficia (Art. 1945 del Código Civil). Se trata de una aplicación del principio general de que nadie debe poder obtener una ventaja jurídica de su propia actuación cuando ésta infrinja la buena fe.

Debemos hacer notar que si falta la condición porque el comprador no pagó la totalidad del precio, el vendedor podrá recoger la cosa vendida (si la entregó previamente) aplicándose lo que disponen los Artículos 2311 y 2314 del Código Civil. Es decir, se rescindirá la venta y vendedor y comprador se restituirán las prestaciones que se hubieren hecho; el vendedor podrá exigir del comprador por el uso de la cosa, el pago de un alquiler o renta que será fijada por peritos y una indemnización, también fijada por peritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa.

Por lo que respecta al comprador, si pagó parte del precio, tiene derecho a cobrar los intereses legales de la cantidad que entregó.

CONCLUSIONES :

- 1.- Los efectos de los Contratos son la obligatoriedad, la intangibilidad, la relatividad, la oponibilidad y la seguridad.
- 2.- No es lo mismo los efectos de los Contratos que los efectos de las obligaciones; porque los Contratos tienen como objetivo y efectos esenciales el producir obligaciones, y éstas tienen como resultado y como razón de ser el colocar al deudor en la necesidad jurídica de ejecutar la prestación prometida.
- 3.- Existen Contratos de un gran radio de acción que no solo producen efectos a las partes contratantes, sino también a terceros, tales son los casos del Contrato de Matrimonio, de las Convenciones Colectivas de Trabajo e indudablemente los Contratos Traslativos de Propiedad o Constitutivos de Derechos Reales - reserva hecha de las reglas de publicidad para estos últimos - , son ERGA OMNES.
- 4.- En relación a los Contratos o negocios jurídicos que contemplan obligaciones de carácter personal o de crédito, también se considera que estos encierran un derecho oponible, tanto a los terceros como a los obligados originarios y a sus causahabientes, salvo excepciones vistas.
- 5.- Del estudio de los efectos de los Contratos se concluye que difícilmente el Contrato pasa desapercibido para los terceros; afecta o beneficia a los causahabientes a título universal (herederos), a causahabientes a título

particular (legatarios), a los acreedores quirografarios, que sienten y observan la repercusión buena o mala de los actos que celebra el deudor común, y en general a los terceros.

6.- Lo anterior se confirma con el hecho de que las partes no intervinientes en el Contrato, como son los acreedores quirografarios de alguno de ellos, disponen de acciones legales como son la acción pauliana, la oblicua y la de simulación para anular los actos celebrados en su perjuicio.

7.- El Contrato produce EFECTOS INMEDIATOS Y MEDIATOS. El efecto inmediato de un negocio jurídico es crear obligaciones, y el efecto de una obligación, es que el deudor queda sometido a cumplir la prestación que constituye su objeto; y éste puede ser de dar, hacer, o de no hacer; EL EFECTO MEDIATO del negocio jurídico, son las obligaciones que surgen a posteriori de la Ley, de la naturaleza del Contrato o de la equidad.

8.- Los efectos generales de los Contratos, surgen al momento de la celebración del Contrato, independientemente de las modalidades que a las obligaciones del mismo se hayan impuesto los contratantes.

9.- Los efectos generales de los Contratos no están por encima, jerárquicamente de la modalidad Condición Suspensiva que los contratantes hubieren establecido al negocio jurídico.

- 10.- La reserva de dominio es una modalidad del Contrato de Compraventa, de las conocidas como Condición Suspensiva, que afecta a las obligaciones principales de los Contratantes: del vendedor, transmitir el dominio de la cosa o la titularidad del derecho, y del comprador, el pago del precio.
- 11.- El Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio está sujeto a una Condición Suspensiva; cuyo acontecimiento futuro e incierto es el pago del precio por parte del comprador.
- 12.- La Reserva de Dominio en el Contrato de Compraventa, es una modalidad que de establecerse crea una excepción a la regla general de que la transmisión de la propiedad se verifica al momento de la celebración del Contrato.
- 13.- El Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio a pesar de estar sujeto a Condición Suspensiva, ya nació, y existen obligaciones secundarias que están en funcionamiento.
- 14.- El objeto directo del Contrato de Compraventa es transmitir las obligaciones, y entre ellas el dominio de la cosa al comprador por parte del vendedor, y el objeto indirecto son la cosa y el precio; si ambos faltan el Contrato será inexistente.
- 15.- En la Compraventa con Reserva de Dominio la condición que se presenta es de la clase conocida como Potestativa, que no vuelve nula la obligación principal del Contrato porque el cumplimiento no le es indiferente al comprador,

y además, en este Contrato, existen dos deudores, el comprador debe pagar el precio y el vendedor transmitir el dominio de la cosa.

16.- Nuestra regulación legal contempla y tutela dos tipos de derechos en los negocios jurídicos sujetos a Condición Suspensiva; uno de carácter subjetivo que va implícito en los derechos y obligaciones del Contrato, y otro de carácter procesal, adjetivo, que previene que las partes impidan el acaecimiento del acontecimiento futuro e incierto.

17.- Cumplida la Condición Suspensiva - pago del precio - en el Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio, las obligaciones principales del Contrato se perfeccionan, pues el comprador se hace dueño, y la reserva de dominio desaparece.

BIBLIOGRAFIA :

- A. VON, Thur: Tratado de las Obligaciones, traducido al Alemán y concordado por W. Rocas, Tomo II, Primera Edición, Madrid España, Editorial Reus, S.A., 1934, p.p. 361
- BORJA MARTINEZ, Manuel: Estudios Jurídicos que en Homenaje a Manuel Borja Soriano presenta la Universidad Iberoamericana, México, D.F. 1969. Editorial Porrúa, --- S.A.
- BORJA SORIANO, Manuel: Teoría General de las Obligaciones, Cuarta Edición, México, D.F. 1964, Editorial Porrúa, - S. A.
- CASTAN TOBEÑAS, José: Derecho Civil Español, Común y Foral, Tomo Tercero, Derecho de las Obligaciones, la Obligación y el Contrato en General, Undécima Edición, Madrid, España, Editorial Reus, S.A. 1974.
- CASTAN TOBEÑAS, José: Derecho Civil Español, Común y Foral, Tomo Cuarto, Derecho de las Obligaciones, Las Particulares Relaciones Obligatorias, Madrid, España, Décima Edición 1977.
- COLIN, Ambroise y CAPITAN HENRY: Curso Elemental de Derecho Civil, Tomo III, Teoría General de las Obligaciones, Centro de Enseñanza y Publicaciones, Cuarta Edición, Editorial Reus, S.A. Madrid, España 1960.
- DE PINA, Rafael: Derecho Civil Mexicano, Volumen III, Cuarta Edición, Editorial Porrúa, S.A. México, 1977.
- DE RUGGIERO, Roberto: Instituciones de Derecho Civil. Traducción de la Cuarta Edición Italiana anotada y concordada con la Legislación Española por Ramón Serrano y José Santacruz Tejeiro, Tomo I, Instituto Editorial-Reus, Centro de Enseñanza y Publicaciones, S. A. - Madrid, España, sin año de publicación.
- DEGNI, Francisco: La Compraventa, traducida por Francisco Bonet-Ramón, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid España, 1917.
- GUTIERREZ Y GONZALEZ, Ernesto: Derecho de las Obligaciones, Editorial Cagica, Tercera Edición, Puebla, México, -- 1968.
- JOSSERAND, Louis: Derecho Civil, Tomo II, Volumen I, Teoría General de las Obligaciones, Traducción de Santiago -- Cunchillos y Manterola, Ediciones Jurídicas Europa-América, Bosch y Cia., Editores, Buenos Aires, Argentina. 1951.

- LANGLE Y RUBIO, Emilio: El Contrato de Compraventa Mercantil, Barce-
lona, España, Bosch, Casa Editorial, 1958.
- LARENS, Karl: Derecho Civil, Parte General, Traducción y Notas de -
Miguel Izquierdo y Macías - Picouea, Madrid,
España, Editorial Revista de Derecho Privado,
Editoriales de Derecho Reunidas. 1978.
- LOZANO NORIEGA, Francisco: Cuarto Curso de Derecho Civil, Contra-
tos, Editada por Asociación Nacional del No-
tariado Mexicano, A.C. México, 1982.
- MAZEAUD, Henry y León y Jean MASEAUD: Lecciones de Derecho Civil, -
Segunda Parte, Vol. III, Cumplimiento, Ex-
tinción y Transmisión de las Obligaciones -
Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos-
Aires, Argentina.
- MESSINEO, Francesco: Manuel de Derecho Civil y Comercial, Traduc-
ción de Santiago Sentis Melendo, Tomo II, --
Ediciones.
- MUÑOZ, Luis: Teoría General del Contrato, Primera Edición, Editorial
Cárdenas Editor y Distribuidor, México 1973.
- OLVERA LUNA, Omar: Contratos Mercantiles, Editorial Porrúa, S.A., -
México 1982.
- ORTIZ URQUIDI, Raúl: Derecho Civil, Parte General, Editorial Porrúa
S.A. México 1977.
- PEREZ PALMA, Rafael: Guía de Derecho Procesal Civil, Segunda Edi-
ción, Editorial Cárdenas Editor y Distribui-
dor, México, 1970.
- POTHIER, R.J.: Tratado de las Obligaciones, Editorial Heliasta, ---
S.R.L. Argentina, 1978.
- RIPERT, Georges y Jean Boulanger: Tratado de Derecho Civil, Según el
Tratado de Planel, Tomo V y VIII, Obliga-
ciones (Segunda Parte), Editorial La Ley, -
S.A., Buenos Aires, Mayo de 1965.
- ROJINA VILLEGAS, Rafael: Compendio de Derecho Civil, Tomo III, Edi-
torial Porrúa, S.A. México, D.F. 1980.
- ROJINA VILLEGAS, Rafael: Compendio de Derecho Civil, Tomo IV, Contra-
tos, Décima Primera Edición, Editorial Por-
rúa, S.A. México, D.F. 1979.
- SANCHEZ MEDAL, Ramón: De los Contratos Civiles, Teoría General del-
Contrato, Quinta Edición, Editorial Porrúa,
S.A. México 1980.