



**UNIVERSIDAD LAICA  
VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
ABOGADA DE LOS JUZGADOS Y TRIBUNALES DE LA REPÚBLICA**

**TÍTULO**

**DE LOS CONTRATOS MERCANTILES-DE LA COMPRAVENTA EN  
GENERAL**

**TUTOR**

**ABG. DAVID MIELES VELÁSQUEZ, Esp.**

**EGRESADA**

**NELLY ISABEL SOLEDISPA MORÁN**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2013 – 2014**

## **CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Guayaquil, 12 de Diciembre del 2013

**NELLY ISABEL SOLEDISPA MORÁN**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo, me corresponde totalmente y me responsabilizo de los criterios y opiniones que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normativa Institucional vigente.

**NELLY ISABEL SOLEDISPA MORÁN**

**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR / DIRECTOR DEL PROYECTO DE  
INVESTIGACIÓN**

Guayaquil, 12 de Diciembre del 2013

Certifico que el proyecto de investigación titulado, **DE LOS CONTRATOS MERCANTILES-DE LA COMPRAVENTA EN GENERAL**”ha sido elaborado por la egresada NELLY ISABEL SOLEDISPA MORÁN, bajo mi tutoría / dirección, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe para el efecto.

**ABG. DAVID MIELES VELÁSQUEZ**

## **DEDICATORIA:**

*Mí trabajo va dirigido con mucho amor y respeto a mis hijos, a mis familiares y amigos, que siempre han estado ahí dándome su apoyo incondicional, pero sobre todo a nuestro padre Dios y a la Santísima Virgen María Auxiliadora por que me han dado la fortaleza necesaria, para estar de pie cada día esforzándome sin decaer, y fortaleciéndome con su divinidad y sabiduría para alcanzar y culminar nuestra anhelada meta.*

*Nelly Isabel Soledispa Morán*

## **AGRADECIMIENTO:**

*Un agradecimiento especial es el que me conlleva a escribir estas líneas a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte porque en ella llegue a culminar con mi más anhelado propósito de verme consagrada como profesional en el Derecho, a mis queridos Docentes que día a día en estos 6 años me impartieron sus conocimientos y disiparon mis dudas, y en especial al **Abg. David Mieles Velásquez** porque supo conducirme en el rol de tutor de tesis manejándose con dedicación, profesionalismo y por sobre todo dejándome notar que es un gran ser humano siempre con disposición de ayudar al progreso de los demás.*

*Para todos mis amigos y compañeros de aula en especial a mi gran amiga Dori Vélez que siempre estuvo para aconsejarme y dándome una voz de aliento.*

*A mi hermosa familia: Mis padres **Luis e Isabel** por estar siempre conmigo en los momentos buenos y malos demostrándome que son los mejores padres que la vida pudo darme; Mis tíos, Mí amada abuelita **Emérta**, Mis hermanos **Luisa y Luis Mauricio** que han colocado en mi la confianza de defensa y solución a futuras controversias; pero en especial a mis amados hijos **Fernando y Oscar**, mi inspiración para salir adelante, mis amores, mi vida, mi todo...pilares fundamentales que no me han dejado caer por que esto es para ustedes.*

*Agradecida con Dios de haberme dado la oportunidad de ser mamá de Fernando y Oscar por haber sido ellos los más sacrificados cuando inicie esta carrera y que a pesar de las adversidades estaremos siempre juntos; que nada es fácil en esta vida pero a base de sacrificio y lucha constante se puede lograr todo lo que nos proponemos.*

*A todos ustedes mi eterno agradecimiento y que Dios siempre derrame muchas bendiciones sobre ustedes.*

*Con Mucho Cariño,  
Nelly Isabel Soledispa Morán*

## **RESUMEN**

El proyecto de investigación está enfocado hacia conocer todo lo referente a De los Contratos Mercantiles-De la Compraventa en General, temas que analizaremos dentro de la materia de Derecho Mercantil y Civil recopilando ciertos temas principales y básicos para un mejor entendimiento del mismo.

En el Capítulo I iniciare dando a conocer los antecedentes y orígenes de la Compraventa en General seguido del concepto científico legal, para esto citaremos a varios juristas y además apoyando de lo que pronuncian las diversas leyes relacionadas con el tema. Analizando de una manera concisa las causas, consecuencias y características, efectos, obligaciones contraídas en la Compraventa y en los demás Contratos Mercantiles. Nombraremos los presupuestos que la conforman, haremos un desarrollo del tema con una definición del mismo, los objetivos generales y específicos para establecer que es la Compraventa Mercantil.

En el Capítulo II analizaré de una manera amplia cada uno de los articulados que tienen correlación al tema; buscando de la manera más sencilla el medio para hacer cumplir con lo que las leyes mandan y obligan a las personas que intervienen en los diferentes Contratos Mercantiles. Llevándonos a un estudio teórico, practicidad, ciencia del conocimiento y sobre todo en el plano jurídico del planteamiento del tema ha investigar.

En este capítulo también se habla de las prohibiciones, obligaciones que incurren las partes inmersas dentro de éste tipo de contrato así también hacemos una énfasis cuando existe un incumplimiento y lo que contrae como las acciones de daños y perjuicios que puede interponer una de las partes que se sienta afectada; así como también cláusulas especiales que son empleadas y excepciones. Además presentaré los resultados de la aplicación de demás instrumentos metodológicos, tabulados, encuestas, etc., las mismas que serán utilizadas y que nos demostraran cual es la realidad y si la aplicación de ley en estos contratos es la correcta.

En el Capítulo III presentaré los resultados de los instrumentos metodológicos tabulados, dirigidos a encuestas realizadas a profesionales en libre ejercicio, personas particulares y comerciantes; las mismas que utilizaremos y que, nos mostrarán muestra realidad en la vida cotidiana comercial.

En el Capítulo IV se trata de finalizar dando mis propias conclusiones del tema que se a planteado así como recomendaciones, propuesta y la justificación de éste proyecto investigativo; con la única finalidad de aportar a que se respeten cada una de las leyes enmarcadas dentro de éste tema.

<b>INDICE</b>	<b>Páginas</b>
<b>CAPÍTULO 1</b>	<b>1</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>1.1.TEMA:DE LOS CONTRATOS MERCANTILES-DE LA COMPRAVENTA EN GENERAL</b>	
1.1.1. ANTECEDENTES DE LA COMPRAVENTA EN GENERAL	2
1.1.2. DEFINICIÓN	4
1.1.3. DENOMINACIÓN JURÍDICA DE LAS PARTES	5
1.1.4. IMPORTANCIA	5
1.1.5.CARACTERES	6
1.1.6.ELEMENTOS QUE LA INTEGRAN (LA COMPRAVENTA)	8
1.1.7.SUJETOS DEL CONTRATO	12
1.1.8.REQUISITOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA	14
1.1.9.FUNCIÓN JURÍDICA-ECONÓMICA DE LA COMPRAVENTA	20
1.1.10. JUSTIFICACIÓN	21
1.1.11. OBJETOS GENERALES Y ESPECÍFICOS	22
1.1.12. INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.1.13. HIPÓTESIS	23
1.1.14. VARIABLES E INDICADORES	24
<b>CAPITULO II</b>	<b>25</b>
<b>2. MARCO TEÓRICO</b>	<b>26</b>
2.1. RELACIÓN CON LA COMPRAVENTA	27
2.2. RELACIÓN CON EL CONTRATO DE COMISIÓN O CONSIGNACIÓN	27
2.2.1 RELACIÓN CON LA PERMUTA	28
2.2.2. RELACIÓN CON EL CONTRATO DE SOCIEDAD	29
2.2.3. LA COMPRAVENTA CONTRA DOCUMENTOS	29
2.2.4. COMPRAVENTA DE PLAZA A PLAZA	32
	8

2.2.5. COMPRAVENTA BURSÁTIL	33
2.2.6. COMPRAVENTAS DE COSAS INMUEBLES	35
2.2.7. COMPRAVENTAS ESPECIALES	36
2.2.8. COMPRAVENTAS INTERNACIONALES	37
2.2.9. PRUEBA DEL CONTRATO	40
2.2.10. LAS PROHIBICIONES	40
2.2.11. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR	41
2.2.12. INCUMPLIMIENTO DE LAS PARTES	47
2.2.13. ACCIONES Y EXCEPCIONES-REQUISITOS PARA SU EJERCICIO, COMPETENCIA JUDICIAL, ACCIONES EN PARTICULAR ACCIÓN DE NULIDAD, ACCIÓN REDHIBITORIA, REIVINDICATORIA	47
2.2.14. DAÑOS Y PERJUICIOS	53
2.2.15. RIESGOS DE LA COSA VENDIDA	54
2.2.16. PRESCRIPCIÓN DE LA COMPRAVENTA	55
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>57</b>
<b>3. METODOLOGÍA</b>	<b>57</b>
3.1. ENFOQUE DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	57
3.1.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	57
3.2. LA POBLACIÓN Y MUESTRA	57
3.2.1. LA POBLACIÓN	58
3.2.2. LA MUESTRA	58
3.3. TÉCNICA E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	58
3.3.1. RECURSOS: FUENTES PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS	59
3.4. TRATAMIENTO A LA INFORMACIÓN: PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE CRITERIO PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA	59
3.5. RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA	60
3.6. ANÁLISIS DE RESULTADOS	60

## **CAPÍTULO VI**

<b>4. INFORME TÉCNICO</b>	68
4.1. CONCLUSIONES	68
4.2. RECOMENDACIONES	69
4.3. PROPUESTA	70
4.3.1 JUSTIFICACIÓN DE NUESTRA PROPUESTA	71
<b>5. BIBLIOGRAFÍA</b>	72
<b>6. ANEXOS</b>	73

## **CAPÍTULO I**

### **1.-INTRODUCCIÓN**

De una manera general hablaré que cuando se llega al acuerdo total sobre las respectivas posiciones de las partes (oferta y aceptación) tendrá lugar el consentimiento y, desde entonces, nace o se perfecciona el contrato.

Este tema es muy importante ya que éste tipo de contrato es uno de los más utilizados en la actualidad y a través del tiempo; éste contrato se ha convertido en el más de los representativos actos de comercio y por ende la principal fuente de las obligaciones. El Contrato de Compraventa es uno de los más conocidos por su fuente primordial de circulación, decisiva e importante en la actividad económica cotidiana por lo que es necesario conocer por que es una base en tráfico comercial donde el comerciar es fundamentalmente comprar y vender lógicamente sacando un lucro de aquel ejercicio mercantil.

Este trabajo, titulado De Los Contratos Mercantiles-De la Compraventa en General, viene a llenar un vacío que en materia de Derecho Mercantil no ha sido tratado en éstos parámetros. Aquí se trata de reunir todos los temas básicos que constituyen éste contrato mercantil, así, usando el sistema de investigación inductivo, se parte de los conceptos generales que nos servirán para establecer qué es la Compraventa Mercantil, cuales son sus elementos, sus caracteres, sus requisitos, etc., hasta concluir con los aspectos especiales que ésta contiene como son: Las obligaciones de las partes, las cláusulas especiales, las acciones que se pueden seguir, las prescripciones, etc.

Daré a conocer como éste tipo de contrato da lugar a derechos y obligaciones recíprocos; por lo cual, La perfección del contrato de compraventa genera unas consecuencias inmediatas para las partes contratantes.

Expondré de manera global éste tipo de contrato mercantil, para lo cual ha sido necesario omitir ciertos temas de menor importancia los cuales hubiese querido exponerlos.

## **1.1. TEMA**

### **DE LOS CONTRATOS MERCANTILES- DE LA COMPRAVENTA EN GENERAL**

#### **1.1.1. ANTECEDENTES DE LA COMPRAVENTA EN GENERAL**

Contextualización

#### **ANTECEDENTES**

La Compraventa nace con la aparición de la moneda, ya que esta moneda sirvió como instrumento de pago lo cual permitió que se aboliera el llamado trueque. La Compraventa en sus inicios directamente se hacía con una transferencia de la propiedad ya que hasta ese entonces no existía la moneda por lo cual debían buscar algún modo que se pueda efectivizar a través de la concertación de actos materiales que puedan ellos de alguna manera comerciar para su sustento, tal como lo era la mancipatio, la in jure cessio y la traditio.

Tanto el Mancipatio como In Jure Cessio fueron actos formales que se crearon para celebrar actos de comercio en la antigüedad; en el primer caso se lo hacía en presencia de 5 testigos como mínimo lo que implicaba la presencia de un objeto que represente el bien materia de contrato y un pedaso de cobre, el cual simbolizaba el pago a todo ello, debían pronunciarse formulas rituales que se permitiera que se entendiese materializada la adquisición dando fin al acto de comercio. En el In Jure Cessio en cambio que también era un acto formal se lo celebraba en presencia del pretor e implicaba una reivindicación simulada, en la que una de las partes alegaba la propiedad del bien ante el pretor. En cambio en el Traditio se efectuaba el acto de comercio formal con la entrega física del bien que se enajenaba, la misma que se daba de común acuerdo entre el que lo entregaba y el que recibía aquel bien.

En este sentido, mediante el contrato de Compraventa, solo generaba una "obligación de transferir", pero de ninguna manera determinaba "transferencia". Posteriormente, a partir del siglo XVIII, mediante el contrato de Compraventa, se confería al comprador, no solo el título o acreencia, sino también se <sup>1</sup>transfería el dominio de la cosa vendida. Esta evolución de la Compraventa se consolidó a través de los juristas que redactaron el Código Civil Francés, quienes propugnaron "la unidad del contrato" aduciendo que la propiedad se transmite por la vía consensual, ya que la compra venta es perfecta entre las partes y la propiedad se adquiere por el comprador solo desde que hay acuerdo sobre la cosas y el precio.

Se adopta una posición mixta por que oscila entre la consensualidad y la tradición o entrega según se refiera a la Compraventa de bienes muebles o inmuebles respectivamente. En el primer caso (Compraventa de bienes muebles), la transferencia se efectúa por tradición a su acreedor. En el segundo caso (Compraventa de bienes inmuebles) la transferencia se lleva a cabo aplicando la regla de la consensualidad, toda vez que "la sola obligación de enajenar un inmueble hace al acreedor propietario de el, salvo disposición legal diferente o pacto en contrario".

Cronológicamente, la compraventa no es el más antiguo o el primero de los contratos pero si es el más importante y el que con más frecuencia se lo utiliza, ya que es el mecanismo ágil y sencillo para adquirir y disponer de las cosas, amparados en un vínculo jurídico.

No se va a entrar en análisis de cada una de las partes que componen la definición antes señalada y que nos trae el Código Civil ya que sería engorroso y extenso estudiar como por ejemplo: que es el dinero; que significa la expresión dar, etc. Hay que señalar que se puede transmitir la propiedad de las cosas o bienes sean estos corporales o incorporales como por ejemplo: la

---

<sup>1</sup> JORGE BECERRA GRAF, Estudio del Derecho Mercantil, MEXICO, 1958

constitución o transmisión de derechos reales o personales como el de una servidumbre, el de un usufructo, de un crédito, el derecho de un autor., por medio de la Compraventa.

La palabra Compraventa, se deriva de la voz latina “Empitio Venditio”. Empitio que significa compra y Venditio que significa venta, el término castizo español es de contrato de compra y venta; el objeto de la obligación del comprador se conoce con el nombre de precio, lo que en Roma era Pretium, y el objeto de la obligación del vendedor se denomina la cosa vendida, lo que en Roma se conocía como Merx (solo intervenían las cosas muebles, menos los esclavos).

### **1.1.2. DEFINICIÓN**

Nuestro Código Civil, en el Art. 1732 define a La Compraventa como “Un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa, y la otra a pagarla en dinero” este mismo artículo, hace una explicación y dice “El que contrae la obligación de pagar el dinero se llama comprador y el que se obliga a entregar la cosa es vendedor. El dinero que el comprador se obliga a dar por la cosa vendida se llama precio “ hay que hacer una aclaración en el sentido de que, el Código de Comercio el cual es el encargado de regular lo referente a éste tipo de contrato, en el ámbito que más se lo practica, esto es en el mercantil o comercial, no define lo que es la compraventa o lo que comúnmente sería el contrato de Compra o de Venta; en todo caso es válida la definición un tanto restringida que hemos expuesto, ya que sería difícil establecer cuando es la compraventa civil y cuando es la compraventa mercantil. (Asamblea Nacional, 2005)

En virtud al concepto antes señalado, el contrato de Compraventa no puede ser confundido con la traslación de dominio y nada impide que dicha traslación de dominio se pueda dar en un momento distinto, conforme sucede con la tradición o entrega posterior de los bienes muebles o con la compra venta de inmuebles con "pacto de reserva de propiedad".

Una definición más explícita es la que nos trae el Código de Comercio Argentino, la misma que dice: La compraventa mercantil es un contrato por el cual una persona sea o no propietaria o poseedora de la cosa objeto de la convención, se obliga a entregarla o a hacerla adquirir en propiedad a otra persona, que se obliga por su parte a pagar un precio convenido y la compra<sup>2</sup> para revenderla o alquilar su uso. Esta definición trata de ser amplia y<sup>3</sup> completa, pero no es así, ya que sólo se refiere a la compra comercial o mercantil y no a la venta la misma que pudo haber servido de antecedente.

También hay expresiones innecesarias como por ejemplo: los vocablos “sea o no propietario”, etc. Como se había señalado, no existe precepto legal alguno que permita catalogar de mercantil o de civil ciertas compraventas, en todo caso siempre habrá en rasgo mercantil dado por lo menos por uno de sus elementos o sujetos que intervienen en el contrato. Por todo lo expuesto, puedo concluir diciendo, que la compraventa es un contrato en virtud del cual, una persona se obliga a transmitir a otra un derecho patrimonial a cambio de dinero.

### **1.1.3. DENOMINACIÓN JURIDICA DE LAS PARTES**

Los sujetos que intervienen en la compraventa se denominan vendedor, el que transmite el dominio de una cosa o un derecho; y comprador el que paga el precio cierto y en dinero. Cuando se refiere a la acción de enajenar en sentido genérico, se denomina enajenante y adquirente.

En relación a la materia que reglamenta el contrato se clasifica en compraventa civil y compraventa mercantil.

En cuanto a la intervención del juez para hacer efectivo el cumplimiento forzoso de la obligación, se clasifica en venta forzosa y venta judicial.

### **1.1.4. IMPORTANCIA**

---

<sup>2</sup> MANUEL BROSETA PONT, Manual de Derecho Mercantil, MADRID-ESPAÑA, 1978

<sup>3</sup> Código de Comercio de la República de Argentina

La inmensa circulación de riquezas de la actividad mercantil moderna, interna y externa que se realiza a través de una serie infinita de compras y ventas da la pauta de la enorme importancia del contrato de compraventa dentro de la actividad mercantil. Dentro de la actividad económica moderna su función es poderosa ya que si se considera que la mayoría de la producción tiene por objeto satisfacer las necesidades y demandas del consumidor o del intermediario, dentro de una sociedad moderna que se la ha catalogado como “de consumo”, se realiza por medio de la compraventa por lo que se llegado a considerar como el más ágil, sencillo y práctico para adquirir de pleno derecho el dominio de cualquier satisfactor.

La Compraventa es el acto de comercio por excelencia, tiene su importancia práctica, esto es la de traducir fielmente la naturaleza del negocio; es la expresión más acertada para señalar y concretar operaciones mercantiles, entendida así; los legisladores las han plasmado en los diferentes códigos de comercio del mundo.

#### **1.1.5. CARACTERES.-**

El contrato de compraventa tiene caracteres que se derivan de la naturaleza misma del acto jurídico que se realiza; entre las principales características podemos señalar cinco, como el ser un contrato consensual, bilateral o sinalagmático, conmutativo, oneroso y principal. Existen otros caracteres de menor importancia como por ejemplo: el ser un contrato de ejecución instantánea; de poder celebrarse por adhesión; el de ser de libre discusión y el de ser solemne en determinados casos.

La compraventa no obedece a reglas uniformes. En realidad, no hay un contrato de compraventa, sino contratos de compraventa, distintos los unos de los otros. Las diferencias proceden del objeto de la venta, de la intención de los contratantes, de los procedimientos utilizados y también de las modalidades de las obligaciones del comprador y del vendedor.

1. **Es Consensual.**- La Compraventa se perfecciona y se refuta perfecta desde el momento en que las partes han convenido en la obligación de transferir la propiedad o dominio de la cosa por una parte (el vendedor) y la otra parte se ha obligado a recibirla y pagar un precio cierto en dinero; en conclusión los efectos surgen desde el momento mismo en que se perfecciona este consentimiento contractual y no contrato real, pero, para su perfección si es necesario la entrega de la cosa objeto de la obligación o cosa vendida.<sup>4</sup>
  
2. **Es Bilateral o Sinalagmático.**- En la Compraventa se obligan mutuamente los dos contratantes, esto es, que el contrato genera obligaciones y derechos recíprocos para ambas partes desde su formación; cada contratante se obliga en relación a la correlativa contraprestación del otro, estas obligaciones y derechos son como por ejemplo: que el vendedor se obliga a entregar o transferir la propiedad o dominio de la cosa vendida, y el comprador tiene la obligación de pagar por esa cosa una suma de dinero y la obligación de recibirla; en lo referente a los derechos, las partes tienen la facultad de resolverlo por causa de mora en el pago o por mora en la entrega de la cosa como por ejemplo.
  
3. **Es Conmutativo.**- Cada contratante se obliga en vista de la correlativa contraprestación del otro, porque desde la celebración del contrato ambas partes conocen el alcance de sus respectivas obligaciones y la existencia de un factor implícito, en el sentido de que esas prestaciones recíprocas guarden un concepto de equivalencia.
  
4. **Es Oneroso.**- Porque en el contrato de compraventa las dos partes pretenden obtener una utilidad gravándose recíprocamente. El comprador obtiene la cosa como medio de beneficio contractual y entrega en pago dinero como contraprestación a los que recibe y el vendedor se beneficia con el precio o dinero que recibe, entendiéndose que se margina cierta utilidad.

---

<sup>4</sup> GARRIDO CORDOVERA DE GARRIDO, Compraventa, BUENOS AIRES-ARGENTINA, Editora Universidad, 1982

5. **Es principal.-** En la compraventa no se requiere de ninguna otra convención o acto jurídico alguno, sea para su configuración, subsistencia o para que surta sus efectos. Es el contrato principal típico por excelencia ya que tiene existencia propia.

**Otros Caracteres.-** De menos trascendencia o secundarios son:

El de ser un contrato de ejecución instantánea.- esto quiere decir que cuando las partes acuerdan con voluntad propia lo referente a la cosa y su precio, salvo excepciones como por ejemplo la mora en el cumplimiento de lo pactado, el contrato queda perfeccionado y entra a ejecutarse, aunque la cosa no se haya entregado en el momento de éste perfeccionamiento o no se hay cubierto la totalidad de dinero si se ha pactado cubrirlo en partes o cuota.

Puede celebrarse por Adhesión.- esto ocurre generalmente en las ventas que se hacen crédito, en las que las casas comerciales hacen firmar al comprador documentos impresos o preparados de antemano, y previo pago de la cuota inicial.

Esta característica se da como excepción, ya que como regla general el contrato de compraventa tiene la característica de ser de libre discusión.

El ser de libre discusión.- significa que el vendedor presenta o muestra la cosa objeto de la transacción y fija el precio, pero el comprador propone otras alternativas en base al principio de la libre discusión. Hay casos excepcionales en que el vendedor fija todas las condiciones de la venta y el comprador tiene la facultad de adherirse a ellas por medio del contrato.

#### **1.1.6. ELEMENTOS QUE LA INTEGRAN (LA COMPRAVENTA).-**

Ahora vamos a tratar en forma general sobre los elementos que integran la compraventa, esto es, sobre los sujetos, el objeto y la causa, que sumada al consentimiento, la capacidad, el precio, etc., forman parte de los requisitos

esenciales de la compraventa que estudiaremos al finalizar el presente capítulo.

**La Causa.-** Es la intención o fin que se persigue en todo contrato de compraventa de carácter mercantil, esta intención o fin esta representada por el lucro o utilidad que se obtiene en una operación de tipo comercial, cuando alguien compra una cosa y la revende. Esta causa es requisito que proviene de la naturaleza misma del contrato y que no es necesario estipularla; la causa tiene que ser lícita, esto es, ajustado al orden público y a las leyes, en caso contrario se la considera como de ningún efecto para el o los obligados en el contrato.

**Los Sujetos.-** El vendedor y el comprador, son los sujetos principales del contrato de compraventa, aunque excepcionalmente existen sujetos secundarios llamados “intermediarios” que representan o actúan por mandato de una u otra de las partes o de ambas; como ya se ha indicado, el vendedor es el que transmite el dominio de la cosa vendida a cambio de cierta cantidad de dinero que a su vez el comprador esta obligado a pagar en contraposición de lo recibido.

Si en la transacción interviene por una parte una persona o sujeto que es comerciante y por otra una persona que no lo es, esto solamente nos hace pensar en que si es comercial o mercantil ésta transacción, lo cual, sí lo es y en especial si tiene el fin o propósito de lucro; ésta calidad de los sujetos, no varía en nada el carácter o validez de la operación si se ha cumplido con los requisitos de ley y que es su oportunidad señalaremos.

En lo referente a la capacidad de los sujetos que intervienen en la compraventa, esto es la de poder disponer vienen en la compraventa, esto es la de poder disponer sus bienes conforme a las disposiciones del Código Civil si se refiere a una persona o sujeto civil y conforme a los señalado en el Código de Comercio si se trata de un comerciante; también se puede indicar que toda persona en general es capaz, menos los sujetos señalados en los referidos códigos (incapaces o inhábiles).

**El Objeto.**-Es otro de los elementos esenciales para que el contrato de compraventa tenga vida jurídica; y no es otra cosa que la “cosa vendida” y que, junto al precio de la cosa, forman los elementos esenciales o principales del contrato de compraventa; sin estos elementos el contrato se degeneraría en cualquier otro contrato menos en el de compraventa. Como ya se indicó, la cosa vendida es todo aquello susceptible de ser vendido como por ejemplo: mercaderías, efectos muebles, inclusive un derecho real, un derecho de crédito, un derecho intelectual, etc., y debe reunir los siguientes requisitos:

- 1) **Que pueda ser vendida, o que se encuentre en el comercio.**- son todas las cosas corporales e incorporales cuya enajenación no esté prohibida por la ley, es decir que todas las cosas comerciales se pueden vender ya que las que están fuera del comercio no son susceptible de venta válida; en general son todas menos las excepciones que contempla la ley como por ejemplo: Los bienes de dominio público, los bienes privados del Estado o de las Provincias generalmente, son éstos<sup>5</sup>destinados a servicios públicos etc. Este requisito también involucra el aspecto de la licitud o sea que el objeto o cosa vendida constituya una prestación lícita y que no sólo esté permitido por las leyes sino que no debe atentar a las buenas costumbres o que se trate de un hecho imposible el cual también constituye ilicitud.
  
- 2) **Es objeto deber ser posible.**- esto es en lo que tiene que ver a su existencia física, a lo moral y lo legal; si se vende cosas que es realidad no existe o ha dejado de existir en el momento de celebrar el contrato de compraventa, el vendedor, y si solo ha recibido parte de la cosa vendida, el comprador puede dejar sin efecto el contrato o demandar al vendedor por la diferencia; al respecto existen otros casos como por ejemplo: cuando el vendedor conoce de la inexistencia de la cosa, éste tiene que

---

<sup>5</sup>Código de Comercio Ecuatoriano

responder no solamente por daños y perjuicios sino por el dolo en materia penal ya se actúo de mala fe, el contrato es sin lugar a duda nulo; hay otro caso que tiene cierta relación con el ya expuesto y es aquel en que la cosa si existe pero perece después de contratar y antes de hacer la traslación; aquí hay que establecer por culpa de quien perece, si es por culpa del vendedor o de sus representantes, el contrato se resuelve y se pagan daños y perjuicios; si el vendedor no tiene culpa en que la cosa haya perecido , el contrato no es nulo y se resuelve para ambas partes. En todos los casos hay que demostrar que existió o no la cosa o si pereció por culpa del vendedor o no. En lo referente a moral, esto es que no se puede contratar sobre cosas que estén en contra del ordenamiento moral y de las buenas costumbres. Por último, en lo referente a que la cosa sea posible legalmente, significa que no viole preceptos o normas legales.<sup>6</sup>

- 3) Debe ser determinada, determinable o singularizada.-** no solo es necesario que la cosa se encuentre en el comercio y que su venta no esté prohibida o que sea posible, que exista, es indispensable su determinación en cuanto a la especie, género y cantidad. No hay que confundir la determinación con la individualización por ejemplo: Si se venden diez quintales de arroz pilado, se está determinando su género o especie y la cantidad, pero no se está individualizando en cuanto si son diez quintales de arroz pilado de grano largo, si es arroz corriente o especial, etc.
- 4) Que exista o que pueda llegar a existir en el futuro.-** como supuesto necesario, la cosa vendida debe existir o se debe tener la certeza que va a existir, cuando se tiene ésta certeza, o sea que la cosa vendida va a existir, se dice que se vende “cosas a futuro”. Estas ventas generalmente, se hacen sobre los frutos de la tierra, esto es, las cosechas, sembríos, etc., o crías de animales; en éste tipo de ventas por lo general se puede prever su existencia y aún la cantidad de una

determinada producción, pero no se puede precisar con certeza la fecha de entrega de la cosa ya que esta fecha puede fluctuar en relación a las circunstancias o factores que influyen sean estos de la naturaleza misma o del hombre.

De no existir la cosa o no cumplirse la condición, el contrato no se perfecciona, en consecuencia no se ejecuta al no tener ninguno de los contratantes acción para exigir el cumplimiento.

### 1.1.7. SUJETOS DEL CONTRATO.-

De los elementos que integran el contrato de compraventa son los más importantes: **El comprador y el vendedor**, en ocasiones intervienen otras personas que representan a los principales de los cuales generalmente obtienen un poder al tratar el tema los elementos integran el contrato ya que se indican ciertos parámetros referente a los sujetos, ahora vamos a señalar algo referente a la capacidad de estos sujetos.<sup>7</sup>

La capacidad de los sujetos está determinada por la actitud de derecho para comprar o vender que tengan dichos sujetos; el Art. 1734 del Código Civil “Son hábiles para el contrato de venta todas las personas que la ley no declara inhábiles para celebrarlo o para celebrar todo contrato “El código de comercio en su Art. 6 dice: “Toda persona que según las disposiciones del Código Civil tiene capacidad para contratar, la tiene igualmente para ejercer el comercio”. De tal suerte que, la norma general es que toda persona es capaz, la excepción es precisamente la incapacidad que señala nuestro ordenamiento jurídico (Código Civil, Código de Comercio), como por ejemplo: Los dementes, los impúberes, los sordo mudo que no pueden darse a entender por escrito, las corporaciones eclesiásticas, los religiosos, y clérigos; los funcionarios públicos que les está prohibido según el Código penal, los quebrados que no han obtenido rehabilitación.

---

<sup>7</sup> LUIS MARIA REZZONICO, Estudio de los Contratos, BUENOS AIRES-ARGENTINA, Editora Roque de Palma, Segunda Edición, 1958

También existen otras prohibiciones o incapacidades establecidas en los cuerpos legales antes mencionados, esto es en el Código de Comercio y el Código Civil, como por ejemplo, para los corredores, para los factores, para los acreedores prendarios; para los padres de los menores que están bajo su Patria Potestad; para los cónyuges; para los tutores o curadores; para los albaceas, etc.

Para concluir, es necesario distinguir en lo que respecta a la capacidad: Que el comerciante puede celebrarlo si tiene capacidad de tal y el individuo civil debe ser capaz de disponer de sus bienes conforme al Código Civil. Si se trata de una compraventa mixta, esto es civil esto es civil para el uno y comercial para el otro, cada uno actúa según su capacidad de referencia. Otro aspecto que nos toca señalar en lo referente a los sujetos, es el caso en que el contrato es concluido por medio de representantes que actúan válidamente y que obligan al principal, estos son los llamados apoderados que intervienen por medio de mandatos común suficientes, con el cual obligan al principal como si éste contratase personalmente; si el apoderado se excediere del mandato o de las instrucciones que se mencionan en el documento, quedará personalmente obligado en lo que se hubiera excedido a menos que se ratifique lo actuado de modo expreso o tácito por parte del mandante. El mandato mercantil puede ser especial, en cual abarca uno o más negocios del mandante y puede ser general, cuando abarca todos los negocios.

El factor es otro representante o intermediario de los sujetos o personas que intervienen en el contrato de compraventa y puede representar a cualquiera de las partes o a ambas, el factor es generalmente el gerente de una casa de comercio o negocio aunque doctrinariamente se establecen ciertas diferencia entre ambos y se dice que el factor tiene poderes más generales y directos del mandante, mientras que el gerente tiene facultades limitados y dirigidas especialmente al campo administrativo del negocio. El factor es un verdadero representante del principal con facultad de deliberar, resolver todo lo concerniente al negocio encomendado. La doctrina ha considerado que sus atribuciones son tan amplias que si el principal quisiera limitarlas debe hacerlo de modo expreso que celebre el factor se presume celebrado por cuenta del

propietario aún cuando aquel no lo declarase así al tiempo de celebrarlo, siempre que estos contratos recaigan sobre objetos comprendidos en el giro del negocio.

Los empleados o dependientes también pueden contratar compraventas cuando el principal los haya autorizado en la administración de una parte del negocio, ésta autorización también debe hacerse por escrito.

Existen otras persona que actúan en representación de los sujetos principales en la compraventa, los cuales tienen menos trascendencia en el ámbito comercial o mercantil, así tenemos como por ejemplo: el comisionista, que también actúa por mandato del principal o comitente, pero a diferencia de los representantes que hemos analizado, el comisionista responde directamente con quien contrata; el viajante de comercio, actúa igual a otros representantes en base a atribuciones que el principal le otorga; también existen los armadores de navíos cuando simplemente son armadores gerentes ya puede darse el caso que sea su propietario en tal caso no cabe la representación; los capitanes de buques mercantes, también son a su vez representantes de los armadores, sean estos gerentes o propietarios, su responsabilidad consiste en todo lo relativo al buque o a su expedición. Podemos señalar como representantes a las siguientes personas o sujetos: Los liquidadores de sociedades comerciales, los albaceas o ejecutores testamentarios, los administradores de sucesiones, los padres, tutores y curadores, etc.

#### **1.1.8 REQUISITOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.-**

La compraventa, está sujeta a los requisitos generales de todo contrato, o acto jurídico como son: La capacidad, el consentimiento, el objeto y la causa lícita.

Los elementos esenciales en todo contrato son el consentimiento y el objeto. En la compraventa es absolutamente necesario, para desprender múltiples consecuencias, diferenciar los elementos esenciales de los de validez; sin embargo, la influencia del Código Napoleón al mezclar tales elementos, ha tenido consecuencias en la doctrina para el estudio de la compraventa, y así

encontramos autores que confunden en su exposición los requisitos de existencia con los de validez, mezclando, por ejemplo, el estudio de la capacidad con el del objeto o el del consentimiento. (Napoleón, 1804)

**La Capacidad.-** La capacidad legal de una persona consiste en poderse obligar por sí misma y sin el consentimiento o la autorización de otra y que aplicada al contrato de compraventa ésta capacidad está determinada por la actitud de derecho para comprar o vender. Todas las persona somos capaces, todos tenemos capacidad, pero no todos tenemos capacidad para contratar, por lo tanto, para poder contratar la exigencia es que la persona sea legalmente capaz, que tenga una capacidad legal. La capacidad legal de una persona consiste en poderse obligar por sí misma, sin el ministerio de la ley o la autorización de otra persona, por lo tanto las personas jurídicas son incapaces legalmente ya que como tales no pueden obligarse si no por interpuestas personas. Tal como está difundida la capacidad legal en el código, se puede existir una capacidad general que le da a la persona la facultad de poder adquirir, ejercer derechos y contraer obligaciones, entonces quedaría así:

- 1) La capacidad de goce o adquisitiva, (general) que la tiene toda persona y,
- 2) La capacidad de ejercicio o legal, que nos permite contraer obligaciones ejemplo: en el primer caso, un menor de edad, puede adquirir bienes pero no puede obligarse por ese bien; en el segundo caso, el mayor de edad puede obligarse por ése bien, puede gravarlo, hipotecarlo, puede hacer cualquier tipo de negociación con ese bien.

Como ya se ha señalado, no se puede indicar con precisión, quienes son capaces, pero si debemos precisar quienes son las excepciones o quienes son los incapaces; aquí encontramos como por ejemplo: que son absolutamente incapaces, los dementes, los impúberes y los sordomudos que no pueden darse ha entender por escrito, esto quiere decir que sus actos no crean ni siquiera obligaciones naturales, por lo tanto éstas personas no pueden ejecutar

ni celebrar contratos, pueden tener la capacidad de adquisición pero no capacidad de ejercicio; por otro lado en el Código de Comercio señala: como incapaces a las corporaciones eclesiásticas, a los religiosos, a los clérigos; los funcionarios públicos, los quebrados que no hayan obtenido rehabilitación, etc.; se dice que éstas últimas son incapaces particulares que son otra cosa que prohibiciones que la ley ha impuesto a ciertas personas para ejecutar determinados actos.

**El Consentimiento.-** Es la expresión de la voluntad de las partes acorde con el objeto y el precio. Se dice partes y no personas, ya que las dos partes que intervienen para consignar voluntad, puede estar compuesta de dos personas o más. El contrato requiere del consentimiento, que se produce bajo el principio de la autonomía de la voluntad, esto es que cada persona es libre para comprar o no comprar, para vender o no vender; en general descansa sobre la libertad individual. Este consentimiento no tiene que adolecer de vicios, tiene que ser puro y no tiene que dar lugar al error, al dolo o a la desinformación.

También podemos señalar que el consentimiento está formado por dos actos jurídicos sucesivos y previos que son: La Oferta y La Aceptación, esto es el que ofrece vender algo en un precio y el que acepta comprar ese algo y pagar ese precio; son dos actos sucesivos ya que no puede hacer aceptación si no hay oferta, y si solamente hay oferta y no hay aceptación, no hay consentimiento, no hay contrato. También debemos distinguir las diferentes clases de oferta y aceptación; la oferta puede ser expresa o tácita; es expresa, cuando hacemos conocer lo que ofrecemos de forma tal que no haya lugar a dudas y lo podemos hacer de manera escrita o verbalmente; la oferta es tácita, cuando no hay oferta directa, cuando se hace oferta en forma indirecta y general, que puede aceptarse o no por parte de las personas que conocen de dicha oferta como por ejemplo: Cuando se la hace por medio de los diarios, el servicio de taxi, etc.

La aceptación es expresa cuando se manifiesta de manera expresa y por convención que si se acepta la oferta, sea por escrito, verbalmente, telefónicamente, etc. Es tácita la aceptación, cuando sin aceptarla directamente se hace uso de la oferta.

Existen vicios en el consentimiento que son: El error, la fuerza y el dolo; se podría añadir la lesión. El error, se podría decir que consiste en muchas cosas pero en realidad es aquel por el cual se considera verdadero lo que es falso y falso lo que es verdadero. Los códigos generalmente lo confunden con la ignorancia y lo presentan como sinónimos, lo cual no es así ya que la ignorancia es, el no saber que existe algo y el error en cambio, se sabe que existe ese algo pero se lo ubica mal como por ejemplo: Se sabe que existe África, pero el error estaría en ubicarlo en el polo norte; el error puede ser de hecho o de derecho. La ley nos habla que no hay vicio en el consentimiento en el error de derecho ya que la ignorancia de la ley no excusa su cumplimiento y por ende el contrato. Existen los siguientes tipos de error: El error esencial, error accidental, y el error sustancial, cuyo análisis lo dejamos pendiente.

La fuerza, es otro vicio del consentimiento, tema que estamos tratando dentro de los requisitos del contrato de compraventa; la fuerza no es otra cosa que una presión que ejerce alguien sobre la voluntad de una persona, por medio de amenazas o de violencia física para obligarla a contratar; entonces ésta fuerza puede ser: física para obligarla a contratar; entonces ésta fuerza puede ser: física, esto es, en aquella que se ejerce violencia; y la moral, que la constituye las amenazas. Además la fuerza debe cumplir ciertos requisitos para que se constituya en vicio del consentimiento, estos son:

1. Que la fuerza sea grave, esto es, que la agresión o, amenaza se la imponga a una persona más débil.
2. Que infunda en la persona que va a contratar "justo temor" o sea que le infunda un miedo natural.
3. Que la fuerza sea actual aunque sus resultados o efectos sean a futuro, como por ejemplo: si se amenaza a una persona para que firme un contrato de compraventa el día de hoy, ya que de no hacerlo, se le secuestra a uno de sus hijos.
4. Que la fuerza sea ilícita e injusta, o sea una fuerza contraria a derecho, ejemplo: El cónyuge le pide al otro que le firme el divorcio amenazándolo que de no hacerlo le quitará los hijos, basándose en hechos y

circunstancias que hagan perder a la madre el derecho a la tenencia de esos hijos.

Existe lo que se conoce como el temor reverencial, esto es, el temor de desagradar a las personas a quien se debe sumisión o respeto; este temor no vicia el consentimiento.

El Dolo, es la intención positiva de irrogar daño a otra persona, esto es de manera general, pero dentro de la materia que nos ocupa, el dolo es el fraude, el engaño, por el cual se induce a una persona a celebrar un contrato; ahora, el dolo puede ser:

1. Dolo inductivo o principal, esto es cuando el dolo haya inducido a contratar o haya sido el motivo determinante para celebrar el contrato y que haya sido introducido por una de las dos partes contratantes.
2. El Dolo accidental o incidental, este dolo lo encontramos cuando no hayan concurrido los supuestos que se señalan para el dolo inductivo, pero a diferencia, en este tipo de dolo no hay vicio en el consentimiento.
3. Dolo negativo, cuando la persona a sabiendas que el otro está contratando por una calidad específica de la cosa omite decirle que está en un error, en esta clase de dolo hay engaño-

Hay casos de dolo que la ley los presume, en estos casos no se necesita probarlos; cuando la ley no los presume, es necesario probarlos, en ambos casos hay dolo.

La lesión, es un perjuicio pecuniario que de un contrato conmutativo puede resultar para las partes; no hay lesión en todo contrato conmutativo, si no en determinados contratos como por ejemplo: en el contrato de compraventa; cuando una persona vende una cosa en menos de un determinado valor o menos de un determinado porcentaje que la misma ley prevé; esto es que si el valor que recibo en compensación o pago por la cosa que doy, es inferior al 50% de su valor real; por el contrario, se causa también lesión cuando el que compra una cosa ha existido lesión al patrimonio, no ha existido equivalencia entre lo que se da y lo que se recibe por lo tanto el contrato conmutativo está

viciado en su consentimiento. En otras legislaciones se lo considera como en otras legislaciones plenamente como vicio de consentimiento en nuestra legislación no lo es así, está considerado simplemente como un vicio adicional.

**El Objeto.**-Es otro de los requisitos esenciales para la validez del contrato de compraventa; y es aquel que recae o se confunde con la cosa vendida, si falta la cosa u objeto del contrato, es inexistente ya que constituye a igual que el precio, un elemento esencial para que el contrato de compraventa tenga vida jurídica.

La cosa vendida, en la materia que nos ocupa, esto es la compraventa, consiste en todo aquello que es susceptible de ser vendido, puede ser un derecho real, un derecho de crédito, un derecho intelectual, la prestación de un servicio, e incluso el abstenerse de hacer algo (dar, hacer o no hacer algo); en definitiva, el objeto de la compraventa debe reunir ciertos requisitos como son: Que este objeto pueda ser vendido o comerciable; que sea determinable; que sea posible; temas que hemos tratado de analizar los elementos esenciales del contrato de compraventa.

Es necesario distinguir el objeto directo del contrato y el de las obligaciones nacidas del mismo. Es decir, el objeto directo en la compraventa consiste en transmitir el dominio de una cosa por una parte y en pagar un precio cierto y en dinero por la otra.

**Causa Lícita.**-Primeramente, hay que aclarar o precisar que el tema que nos ocupa, es la causa del contrato de compraventa y no la causa de la obligación del contrato de compraventa, muy a menudo se confunde estos dos aspectos del contrato, el primero es aquel que nos interesa, y el cual que junto a la capacidad, el consentimiento, y el objeto, forman o constituyen los requisitos esenciales del contrato de compraventa; mientras que el segundo (la causa de la obligación) es el resultado final de la contratación, esto es, la entrega de la

cosa vendida por parte del vendedor y el pago del precio con la recepción de la cosa por parte del comprador.

Este requisito (la causa del contrato) ha sido cuestionado por tratadistas que señalan como un requisito inútil en la construcción técnica y en la vida práctica de los contratos de compraventa; mi opinión junto a otros tratadistas es que, si es un requisito y elemento esencial en el contrato de compraventa mercantil, ya que, como se señaló al tratar sobre los elementos esenciales del contrato de compraventa, éste requisito es lo que le da la caracterización de mercantilidad al contrato, reflejada en el propósito o intención tácita de obtener una utilidad instituida desde el momento mismo de comprar la cosa con el ánimo de revenderla y se concreta en el momento de la venta, a través de la diferencia entre el precio de la compra y el precio de la venta. En lo referente a la licitud de la causa, no es otra cosa que la intención aquí señalada, ajustada a la ley, el orden público, la moral y buenas costumbres lo cual constituye una regla general cuya excepción sería lo no permitido por ésta ley o en otras palabras lo prohibido o ilícito.

#### **1.1.9. FUNCIÓN JURÍDICA-ECONÓMICA DE LA COMPRAVENTA**

Es indiscutible que tiene mayor importancia entre los de su clase, en primer lugar porque se trata de un contrato translativo de dominio, el contrato de compraventa tiene una enorme importancia por el número de contratos que se realizan de manera cotidiana. La compraventa resulta ser el medio más eficaz y práctico por el cual se intercambia la riqueza. En esta consideración, la función jurídica garantiza a los particulares la legalidad de la transmisión de la propiedad y sus efectos jurídicos. Desde que fue dirimida la controversia entre Sabignianos y Procuyelanos la compraventa adquirió su autonomía de la permuta y se convirtió en el contrato más común entre los particulares.

La aparición de la moneda trajo consigo el nacimiento del contrato de compraventa, precisando con mayor realismo el valor económico de las contraprestaciones, ya que la concepción primitiva de los valores asignados al ganado o pecunia daba a los contratantes una aproximación en las

contraprestaciones, pero no con la misma precisión de la moneda merced a sus valores fraccionarios. Desde el punto de vista jurídico, resulta un acierto el que se haya distinguido de la permuta, reconociendo a la moneda un valor económico autónomo y diverso del valor económico del objeto indirecto del contrato de permuta.

En otras palabras la función jurídica constituye el medio primordial de adquisición de dominio, impone normas que regulan su celebración.

Desde el punto de vista económico la compraventa constituye una de las formas de aprovechamiento de riqueza. Se debe a la distinción entre derechos reales y personales, estimando que los derechos reales son formas de apropiación de la riqueza y las personales formas de utilización del servicio. Conforme a este criterio los contratos translativos de dominio, al transmitir derechos reales, constituyen formas específicas de adquisición de riqueza y más concretamente todos los contratos translativos, al transferir la propiedad, constituyen la fuente primordial de la apropiación.

El contrato de compraventa figura, por su importancia social y por su frecuente empleo, en primera línea entre los civiles; aún después de descartar todas las operaciones mercantiles que se reduzcan a una compraventa, ocupa en la vida jurídica un lugar predominante.

#### **1.1.10. JUSTIFICACIÓN**

Consideré oportuno hablar sobre la Compraventa en General por que es un contrato indiscutiblemente el más importante dentro de los de su clase, por lo que considere necesario que conozcamos más acerca de éste tipo de contrato ya que constituye la principal forma moderna de adquisición de riqueza y el medio primordial de adquirir el dominio.

El contrato de compraventa es el prototipo de contrato de intercambio de bienes básico con el tráfico mercantil. Su disciplina constituye una referencia fundamental para otros contratos no regulados. Es uno de los contratos más

antiguos y de uso frecuente en relación a los otros contratos mercantiles, ningún otro expresa con tanto vigor la función peculiar del tráfico mercantil como una actividad mediadora, dirigida a facilitar la circulación de los bienes.

Desde el punto de vista jurídico, resulta un acierto el que se haya distinguido de la permuta, reconociendo a la moneda un valor económico autónomo y diverso del valor económico del objeto indirecto del contrato de permuta. Desde el punto de vista económico la compraventa constituye una de las formas de aprovechamiento de riqueza. Se debe a Bonnecase la distinción entre derechos reales y personales, estimando que los derechos reales son formas de apropiación de la riqueza y las personales formas de utilización del servicio. Conforme a este criterio los contratos translativos de dominio, al transmitir derechos reales, constituyen formas específicas de adquisición de riqueza y más concretamente todos los contratos translativos, al transferir la propiedad, constituyen la fuente primordial de la apropiación. El contrato de compraventa figura, por su importancia social y por su frecuente empleo, en primera línea entre los civiles; aún después de descartar todas las operaciones mercantiles que se reduzcan a una compraventa, ocupa en la vida jurídica un lugar predominante.

Este trabajo será de mucha utilidad para los entes jurídicos porque les permitirá valorar la incidencia de los contratos de compraventa en el aspecto legal, tributario, financiero y contable.

#### **1.1.11. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS**

**Los Objetivos Generales son:** Determinar la manera que el contrato de compraventa incide en el aspecto legal, tributario, financiero y contable; la practicidad de éste tipo de contrato; influyente en el marco social, el su uso frecuente y que constituye éste contrato en referencia fundamental para otros contratos que no son regulados.

**Los Objetivos Específicos son:** Encausar la comprensión total de la naturaleza de los contratos de compraventa para facilitar el tratamiento adecuado del aspecto tributario, financiero y por ende enmarcado en el aspecto legal.

Determinar las consecuencias, obligaciones y demás responsabilidades que se contraen cuando se efectúa un contrato de compraventa y su incidencia en el tratamiento adecuado del aspecto contable. Su correcta legalidad de la transmisión de la propiedad y sus efectos jurídicos.

#### **1.1.12. INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

Que todos los entes jurídicos deben prestar especial valoración a los contratos de compraventa que les permite tener las inversiones temporales y permanentes para llevar a cabo sus actividades. Las compras que realizan para tener las mercaderías, materias primas, suministros; todo es como consecuencia de un contrato de compraventa. Por otro lado toda venta de mercaderías, productos terminados, activos fijos, intangibles; también están formalizados en un contrato de compraventa.

#### **1.1.13. HIPÓTESIS**

Si se dispone del conocimiento, comprensión y aplicación del contrato de compraventa; entonces, es posible determinar en forma correcta la incidencia en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos. Si se logra alcanzar la comprensión de los elementos del contrato de compraventa; entonces, se facilitará el tratamiento adecuado del aspecto financiero de los entes jurídicos. Si se analizan las consecuencias de los contratos de compraventa; entonces se podrá llevar a cabo el tratamiento adecuado del aspecto contable de los entes jurídicos.

#### **1.1.14. VARIABLES E INDICADORES**

**VARIABLE INDEPENDIENTE:**

**X. CONTRATO DE COMPRAVENTA**

**INDICADORES:**

X.1. Naturaleza

X.2. Elementos

X.3. Consecuencias

**VARIABLE DEPENDIENTE:**

Y. INCIDENCIA LEGAL, TRIBUTARIA, FINANCIERA, Y CONTABLE

**INDICADORES:**

Y.1. Incidencia tributaria

Y.2. Incidencia financiera

Y.3. Incidencia contable

Y.4. Incidencia legal

## **CAPÍTULO II**

### **2.-MARCO TEÓRICO**

Como ya se ha indicado, no existe disposición legal que señale con exactitud cuando estamos frente a un Compraventa Civil o cuando estamos ante una Compraventa Mercantil. La Compraventa civil, obliga a una de las partes a transferir la propiedad de una cosa y a la otra parte a pagar cierta cantidad de dinero llamado precio y a demás a recibirla. En la Compraventa Mercantil, a parte de existir los supuestos señalados para la Compraventa Civil, encontramos una finalidad específica que puede o no aparecer expresamente en el contrato ya que corresponde a la naturaleza misma del contrato de Compraventa Mercantil, esto es, la finalidad de lucro, finalidad de obtener una ganancia en el momento de la reventa de la cosa o en el momento de alquilar su uso dentro de una actividad de comercio como por ejemplo: Un constructor de muebles de oficina vende su mercadería a un almacén, donde su propietario un comerciante las va a revender. Esta es la característica que los tratadistas han encontrado para diferenciar estos dos tipos de compraventas por la calidad de los sujetos que intervienen, así; si intervienen dos personas civiles, vecinos en un barrio residencial, en la Compraventa de un automóvil, la Compraventa será Civil y se aplicarán las disposiciones del Código Civil, en caso de existir controversia en la contratación. Y será mercantil la compraventa si por lo menos uno de éstos intervinientes compra ese mismo bien o cosa en un almacén o casa comercial y se aplicarán las normas del Código de Comercio. Otra diferencia que señalan los tratadistas es que las cosas a que en el Código Mercantil se señala que es válida. La Compraventa Civil recae sobre cosas muebles e inmuebles mientras que las Compraventas Mercantiles sólo recaen sobre los objetos o cosas muebles.

Existen Compraventas con carácter Civil Mercantil que se denominan Compraventas Mixtas y son básicamente cuando intervienen en el contrato un comerciantes por una parte y un civil por otra y el objeto de la transacción se refiera a una cosa mueble, por ejemplo: Un comerciante de muebles del hogar, vende un juego de muebles de comedor a una persona civil que los compra para usarlos en su casa. Al respecto se pueden presentar problemas en lo

referente a que ley aplicar, la civil o la mercantil; la mayoría de los autores han señalado lo siguiente: que siendo una de las dos partes un comerciante, los dos sujetos quedan inmersos en la Ley Mercantil; también hay que tener presente, que el mismo Código de Comercio señala como Ley Supletoria las Disposiciones del Código Civil.

La Compraventa Mercantil por el fin, tienen que ver con la finalidad de lucro que es la característica principal del contrato de Compraventa Mercantil, sin importar los sujetos que intervienen en la convención ni el objeto sobre el cual recaiga dicha convención. El lucro está representado por la utilidad o ganancia que obtienen el comerciante en el momento de vender la cosa, y que a su vez corresponde a la diferencia entre el valor de compra y el valor de venta.

La Compraventa Mercantil por los sujetos, tienden a considerar con más énfasis a los sujetos que intervienen en negociación o transacción de compraventa; esto tienen que ver con el carácter de comerciante de uno o ambos de los intervinientes.

Las Compraventas Mercantiles por el objeto, son aquellas en la que se da mayor importancia al objeto o cosa en la que recae la convención del contrato de compraventa, se da el tinte de mercantilidad a la cosa o derecho que se va a transferir su propiedad y por lo cual se paga el precio; aquí no interesa, según los tratadistas, la calidad de los intervinientes (sean comerciantes o no) ni si existe el fin del contrato (o sea la especulación), el objeto es éste tipo de compraventa puede ser: Acciones u obligaciones de sociedades mercantiles, las participaciones sociales, los títulos de créditos, la transferencia en dinero, los derechos de marcas, las patentes, etc.

El presente tema tiene por objeto establecer las similitudes y diferencias que existen entre la compraventa mercantil y otros contratos mercantiles, la misma que servirán en forma teórico-práctico para evitar posibles confusiones y establecer con exactitud frente a que contrato nos encontramos en un momento determinado.

## **2.1. RELACIÓN CON LA COMPRAVENTA CIVIL**

Primeramente hay que señalar su semejanza en lo que se refiere a los elementos esenciales, los cuales ya los hemos tratado ampliamente, esto es, en lo referente: Al objeto del contrato, que puede recaer sobre cosas muebles en ambos contratos, aunque no existe exactamente una semejanza, ya que en la compraventa civil puede ser la cosa vendida u objeto un bien muebles o inmueble mientras que en la compraventa mercantil (según lo establece la doctrina) solo puede recaer sobre cosas muebles y es en ésta parte donde existe la semejanza. En los demás elementos esenciales como son: el precio y el consentimiento, existe una coincidencia total e incluso en lo referente a la tradición o entrega de la cosa por parte del vendedor, momento en el cual se ejecuta el contrato.

También puedo señalar que existen diferencias entre ambos contratos; las principales son: La venta de cosa ajena, sí es posible en el contrato de compraventa mercantil, mientras que es en la compraventa civil no lo es. La finalidad de lucro que se establece a través de la ganancia que se obtiene en el momento de revender o alquilar la cosa, es otra de las diferencias que existen entre la compraventa mercantil y la compraventa civil, en ésta última sólo existe el interés de satisfacer las necesidades personales y no el de obtener ganancias. En la compraventa civil, su objeto puede ser una cosa inmueble mientras que en la Compraventa Mercantil su objeto sólo recae sobre cosas muebles. La compraventa mercantil se realiza entre comerciantes o mínimo entre un comerciante y un civil, mientras que la Compraventa civil es efectuada por persona civil o particular.

## **2.2. RELACIÓN CON EL CONTRATO DE COMISIÓN O CONSIGNACIÓN**

En éste tipo de contrato no se trasmite la propiedad o dominio de la cosa como ocurre en la compraventa, aquí simplemente hay un mandato que como tal puede ser revocado en cualquier momento. El comitente, es el mandatario quien tiene el dominio o propiedad de la cosa, mientras que el comisionista es prácticamente el vendedor y es quien responde frente a terceros (comprador)

por la mercadería que vende por encargo del consignante o comitente; además está obligado a igual que en el mandato a rendir cuentas, a entregar lo obtenido de las ventas restando los gastos que se hayan hecho para realizar tales ventas, también está obligado a devolver la mercadería en caso de revocatoria del contrato. Para concluir, podemos señalar que en la compraventa mercantil, el comprador que revende tiene para sí toda la ganancia y los riesgos que provienen de la cosa, mientras que en la comisión, todos los beneficios que resulten de la venta efectuada por el comisionista, deben ser para el comitente o consignante quien es el propietario de la mercadería, al vendedor o comisionista sólo le toca la comisión o derecho por el servicio prestado.

### **2.2.1. RELACIÓN CON LA PERMUTA**

La permuta es uno de los contratos mercantiles más antiguos e incluso la compraventa nace o tiene su origen en la permuta en el momento en que aparece la moneda, la cual constituye el factor que le pone la diferencia a éstos dos contratos, así en la compraventa, es un contratante se obliga a pagar un precio por la cosa que está comprando, precio que puede consistir en dinero o papeles de valor equivalente; mientras que en la permuta, se transmite la propiedad de una cosa a cambio de otra o lo que comúnmente llamamos trueque. Es importante establecer la forma inicial del pago total de la cosa es en dinero será una compraventa, pero si el pago es parte en dinero y otra parte mayor que la de dinero, es una cosa, el contrato será de permute; y si son iguales tanto la parte en dinero como la parte en cosas, los jueces interpretaran la intención de las partes considerando la finalidad de lucro que haya tenido dicho contrato.

### **2.2.1. RELACIÓN CON EL CONTRATO DE SUMINISTRO**

El suministro se lo puede definir como un contrato en el que una de las partes se obliga o promete entregar y proveer a los otros bienes o servicios en forma periódica o continuada, fijada de antemano a cambio de un precio en dinero determinado o a determinarse.

Hay similitud con la compraventa mercantil cuando se observa en el contrato de suministros, que generalmente, por lo menos una de las partes son empresas o negocio de carácter mercantil, esto es que persiguen una finalidad de lucro. También hay semejanzas cuando analizamos sus elementos esenciales, así en ambos contratos, una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de la cosa al otro mientras que éste se obliga a recibirla y a pagar un precio por esa cosa, pero la diferencia radica en la forma de cumplir tales obligaciones. En la compraventa debe establecerse un precio cierto, en dinero o papeles equivalente, y de antemano, también determinarse el objeto o cosa; mientras que en el contrato de suministro, el precio puede estar o no determinado al igual que su objeto.

### **2.2.2. RELACION CON EL CONTRATO DE SOCIEDAD**

La definición que nos trae la Ley de Compañía dice: “El contrato de compañía o de sociedad es aquel por el cual dos o mas personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades”. Primeramente, a ésta definición se le podría agregar en su parte final la palabra “y pérdidas” como sostienen algunos tratadistas, pero como ya he manifestado, la actividad mercantil se caracteriza por la finalidad de lucro o de obtener ganancias que tienen los sujetos que intervienen en la relación jurídica. La presente definición nos servirá para poder enfocar mejor la relación jurídica que existe con el contrato de compraventa mercantil; así en el contrato de sociedad se llama “aporte social” el cual puede consistir en dinero o en especies; también el aportante responde a igual que el vendedor, por la cosa aportada (vicios de la cosa), pero la diferencia está en que el aportante en contraprestación a lo que entrega recibe únicamente la calidad de socio a través de participaciones o acciones que le son entregada y que equivalen en su número al dinero o especie que aportó; mientras que en la compraventa recibe el vendedor el precio en dinero.

### **2.2.3. LA COMPRAVENTA CONTRA DOCUMENTOS**

Ahora nos toca tratar sobre los aspectos más importantes de uno de los contratos mercantiles que en los últimos años ha alcanzado un desarrollo

extraordinario debido a la práctica constante del comercio exterior, esto es el contrato de compraventa contra documentos, el mismo que consiste especialmente, en el acuerdo a que llegan las partes intervinientes en el contrato en lo referente al pago del precio de la mercadería o cosa vendida, <sup>8</sup>mediante el sistema o forma de pago “contra documentos”. Al respecto, hay que hacer una aclaración; tratadistas extranjeros la confundes con la forma de pago con “apertura de crédito documentado” y con el sistema de “aceptación contra documento”, para mi entender el comercio exterior de nuestro país; la primera forma, comentada por el tratadista Jorge Barrera G., no sería otra cosa que, un pago hecho por medio de carta de crédito y el segundo caso esto es, la aceptación contra documentos, no cabe dentro del tema que estamos tratando ya que al nosotros acercarnos al banco intermediario quien posee los documentos que necesitamos como comprador para retirar de Aduana y hacer nuestra las mercaderías, simplemente tenemos que cancelar su valor en efectivo o a través de un crédito que obtengamos del mismo banco, pero como asunto separado y no es como dice el maestro Jorge Barrera G. que tenemos la facultad de aceptar o no dichos documentos, al momento de acercarnos al banco intermediario.

También se puede decir que ésta forma de venta es una exigencia del mundo moderno, ya que su desarrollo, requiere una movilización más rápida y oportuna de la mercaderías que se comercian desechando formalidades y más requisitos que trabarían las negociaciones las cuales son generalmente de plaza a plaza y entre países lejanos: el vendedor como el comprador se benefician, el primero tiende a vender más mercaderías, mientras que el segundo ahorra tiempo y dinero ya que la mercadería le es enviada inmediatamente sin tener que hacer pago alguno. En éste sistema la intervención de un banco es importante, por que trata de hacer un equilibrio entre las partes contratantes, salvaguardando sus intereses así, el banco por instrucción del vendedor no entrega los documentos con los cuales el comprador puede hacer propias las mercaderías, mientras no esté cancelada completamente lo que se denomina “la cobranza”; por otra parte, el comprador

---

<sup>8</sup> JOSE MARIA TRIAS DE BES, Guía Legal del Empresario y del Comerciante, BARCELONA-ESPAÑA, 1976

no paga anticipadamente el precio pactado de antemano al vendedor si no en el momento que llega la mercadería con sus documentos dirigidos a un banco local quien luego de recibir el pago los endosará; aquí notamos a igual como señala un tratadista, existe una dosis de desconfianza, pero no lo es así, ya que tanto el vendedor como el comprador confía y sin ver la mercadería paga su precio en relación a lo pactado de antemano. En lo referente a los elementos de la compraventa contra documentos, podemos señalar lo siguiente:

En lo referente a los sujetos que intervienen en la relación jurídica, podemos decir que existe la llamada “representación”, en éste caso a una de las partes (la vendedora) la misma que pacta con un banco para que la represente en la plaza del comprador, para realizar la gestión que anteriormente señalamos.

En los que al objeto se refiere, se puede indicar que existen diversos criterios respecto a cual es la cosa que representa al objeto en el contrato de compraventa contra documentos, unos sostienen que por tratarse de un tipo especial de compraventa, el objeto está representado por los documentos correspondientes a las mercaderías que se negocian, ya que por éstos documentos es que se paga el precio; mientras que otros tratadistas señalan que es la mercadería o la cosa de que se trate la negociación, será el objeto de la compraventa. Hay otro aspecto que señalan los doctrinarios éste es, que el contrato se perfecciona en el momento de la entrega de los documentos; todas éstas opiniones son muy respetadas; pero, a igual que el maestro Jorge Barrera G. pienso que el objeto de una compraventa siempre serán, como en éste caso, la mercadería.

El precio es otro de los elementos esenciales de la compraventa en general; aplicado al tipo especial de compraventa que estamos tratando, sólo nos toca agregar que su pago se lo realiza de manera diferida, en el momento de la entrega de la mercadería y documentos en la plaza acordada de antemano y con la intervención de un banco, cabe reafirmar que éste tipo de compraventa no se refiere al contrato de compraventa contra carta de crédito, por lo tanto no

se puede hablar de pagar el precio mediante la apertura de crédito documentado como sostienen ciertos tratadistas.

El consentimiento, en el contrato de compraventa contra documentos, no es otra cosa que, el acuerdo de voluntades, que llegar las partes mediante convenio que los plasman en el contrato; por tratarse de plazas distintas, se lo realiza por los siguientes medios: Por correo (casilla), haciendo uso del internet (correo electrónico) o por teléfono. El consentimiento también puede darse en éste tipo de contrato de manera personal, mediante la visita que hacen las partes o sus representantes (contrato entre presentes):

#### **2.2.4. COMPRAVENTA DE PLAZA A PLAZA**

Este tipo de contrato está en íntima relación con el tema tratado anteriormente, esto es con el contrato de compraventa contra documentos, ya que ambos nacen de la reiterada demanda del comercio exterior y por que no decirlo del nacional, tratándose de plazas diferentes.

El vendedor se compromete generalmente de antemano a entregar la mercadería en el lugar señalado por el comprador, y luego de ésta entrega, todos los riesgos de la cosa vendida pasan al comprador de la misma. En esta forma de compraventa por lo general opera el sistema de pago contra documentos y además se pueden dar los siguientes acuerdos: En el que el vendedor se compromete a entregar la cosa vendida en el lugar en que han de ser transportada ya sea en el terminal aéreo, terrestre, marítimo o ferroviario; cobrándose solamente el costo o valor de la mercadería más el manipuleo hasta antes de ser transportada; la siglas conocidas para identificar éste sistema es “FOB” que en el idioma inglés significa “Free on Boar”

Existe una forma intermedia de venta que es “C & F” que significa en el idioma inglés “Cost and Freight” aquí el vendedor se compromete a entregar la mercadería en el lugar o plaza del comprador o en el lugar que éste indique.

Finalmente, la tercera forma importante en las venta de plaza a plaza es la conocida con las siglas “CIF” la cual en el idioma inglés significa “Cost

Insurance Freight”, que significa costo seguro y flete, en éste caso el vendedor igualmente se compromete a entregar la mercadería en el lugar o plaza del comprador o en el lugar que éste señale y además el vendedor corre con los riesgos de la cosa vendida en base al seguro que éste toma en el lugar del embarque para su transporte; lo aquí señalado es aplicable a nuestro país existiendo pequeñas variaciones con relación a otros países.<sup>9</sup>

### **2.2.5. COMPRAVENTA BURSATIL**

Es un contrato mercantil, mediante el cual se negocian mercaderías, efectos públicos, valores fiduciarios, valores mobiliarios, servicios, frutos y productos con la intervención de corredores en un lugar que para el efecto existe, llamado Bolsa de Valores.

En marco legal que regula éstas operaciones, lo encontramos en nuestro país en el Código de Comercio, donde además encontramos ciertas definiciones como la de Bolsa de Valores, de Corredores, etc. Por ser un tema extenso sólo veremos los aspectos más importantes de éste tipo especial de Compraventa mercantil.

En lo referente a Bolsa de Valores, se puede añadir que son mercados de valores o de capitales, centros de especulación. Mercados de capitales, por que aquí acuden quienes lo poseen para invertirlo en los objetos primeramente indicados. Y es centro de especulación por que a la Bolsa acuden para comprar o vender quienes esperan obtener un lucro con el alza o baja de sus precios. Esta doble función económica se cristaliza por medio de una serie de mecanismos y contratos como son:

- 1) Mecanismos.- Las operaciones son realizadas dentro del recinto y en sesiones de remate por los corredores o agentes de bolsa y deben recaer sobre objetos estipulados en las leyes y reglamentos.

**En las operaciones de orden en firme.-** El corredor, deposita la propuesta de compraventa según sea el caso, en el corro de bolsa, ésta

---

<sup>99</sup> FRANCISCO GARO, Derecho Mercantil, Compraventa Terrestre, BUENOS AIRES-ARGENTINA, 1958

propuesta será por escrito y contendrá todo lo relacionado a la cosa objeto de la operación e incluso debe señalar si es que se trata de una negociación al contado o a plazo; si existe otro corredor interesado en la oferta y aceptare la misma, debe éste manifestarlo así de viva voz al personal de la bolsa quien al respecto contestará diciendo “cierro comprando o cierro vendiendo”, según el caso para luego pasar a describir el objeto materia de la transacción con lo cual queda cerrada la operación, quedando obligado definitiva e inalterablemente tanto el vendedor como el comprador en los plazos y condiciones fijados para su cumplimiento.

**Operaciones de viva voz.-** Son también propuestas tanto de compras como de ventas según el caso, pero se caracterizan por ser formuladas en “voz alta”, igualmente se describirá la cosa materia de la operación; el correo que aceptare la propuesta, tendrá que manifestar en alta voz la expresión “cerrado”, lo cual será suficiente para establecer que la operación está perfeccionada.

**Operaciones de orden cruzada u Operaciones de registro o cruce.-** Se caracterizan por tener el corredor una doble representación, esto es la de ser vendedor y comprador; puede comprar y vender el mismo objeto, en la propuesta tiene que manifestar en alta voz que se trata de una operación cruzada y pasar a detallar el objeto acompañando a la expresión “Doy o tomo” , en esos momentos comenzará la “puja” del remate, asignándole sumas mínimas y otras reglas que para el efecto se establecen en la Bolsa de Valores; terminada la misma, se cerrará o concluirá la operación respectiva, la cual quedará registrada junto con el corredor en la respectiva bolsa. Lo que hace diferente a esta operación de las otras es, que de no existir ningún corredor interesado en la oferta, el autor del cruce podrá celebrar la operación consigo de lo cual dará cuenta igualmente al personal de la bolsa para su registro.

**2) De los contratos y su forma de pago.-** Generalmente existen dos formas de pago en los contratos de compraventa bursátiles estos son: Al

contado; concluida la operación las obligaciones de las partes deben concretarse o hacerse realidad en el mismo día de su celebración o a más tardar en lapso que media entre la apertura de la bolsa del día inmediato. Aquí no se establecen términos para el cumplimiento de las obligaciones y es por esto que se dice que constituyen operaciones de “inversión” y no de especulación (contratos a plazo) ya que no ganan o especulan con la diferencia en el precio que puede darse de un día a otro o de un mes a otro, etc.

- 3) A plazo futuro.-** Son aquellos contratos en que las partes convienen de manera expresa en que las obligaciones contraídas (entrega del precio y de la cosa) surtan sus efectos en el día que se agota el plazo acordado.

### **2.2.6. COMPRAVENTA DE COSAS INMUEBLES**

En nuestro Código Civil encontramos una definición de lo que son las cosas inmuebles y dice: “Inmuebles, fincas o bienes raíces” son las cosas que no pueden transportarse de un lugar a otro; como las tierras y minas, y las que adhieren permanentemente a ellas, como los edificios y los árboles: por lo tanto el tema aquí a tratarse se refiere a compraventas cuyo objeto recae sobre éstos bienes.

Al realizar éste tipo de compraventa, hay que tomar en cuenta las disposiciones en lo referente a éste tipo de transacciones, así lo dispone el Código de Comercio, al no existir disposiciones que regulen éstas operaciones.

La excepción o característica especial del tipo de contrato que nos ocupa, esto es la compraventa de cosas inmuebles; las disposiciones antes mencionadas dicen: “La venta se reputa perfecta desde que las partes han convenido en la cosa y en el precio, salvo las excepciones siguientes:

La venta de bienes raíces, servidumbres y de una sucesión hereditaria, no se reputan perfecta ante la ley, mientras no se ha otorgado escritura pública o conste, en el caso de subasta, el auto de adjudicación, debidamente protocolizado e inscrito. Podemos complementar diciendo que en definitiva, tanto en la venta como en la subasta de bienes o cosa inmuebles es requisito

que se eleve a escritura pública e inscriba en el registro de la Propiedad para que surta sus efectos frente a terceros. También hay que indicar que no solo debe reputarse perfecta la compraventa si no que es necesario transmitir el dominio de la cosa para que la venta quede ejecutada.

Por último, en la compraventa de inmuebles, se puede dar el caso de “la promesa de compra” la cual igualmente debe ser elevada a escritura pública.

### **2.2.7. COMPRAVENTAS ESPECIALES**

Dentro de los contratos especiales de compraventa mercantil, encontramos otros cuyas características no revisten mayor complejidad para realizar un estudio más dedicado de los mismos; estos son:

**Sobre Muestras.-** Son contratos de carácter consensual y condicionales, que recae su objeto sobre mercaderías cuyo género es conocido en el comercio local. Es consensual debido a que en el momento de perfeccionarse en contrato, las partes aceptan la cosa según muestras en cuanto a su calidad o especie y a su precio; es condicional, en cuanto que lleva implícita la condición de resolver el contrato en caso de no ser la mercadería igual a la muestra. Las controversias al respecto pueden ser ventiladas por las autoridades comunes o por jueces que para tal efecto existen.

**A plazo.-** Consiste en transacciones en que su precio se paga en forma parcial o en cuotas que previamente establecen las partes y además se caracterizan por la entrega inmediata de la cosa vendida para su uso y goce; generalmente estos contratos su objeto recae sobre cosas cuyo precio o valor es mayor y el comprador no está en condiciones económicas para pagar su precio al contado.

Cabe indicar que en éste tipo de compraventa se adoptan medidas tendientes a garantizar su pago total y es así como se establece el contrato con Reserva de Dominio en el que el comprador está obligado a pagar hasta la última cuota y que en caso contrario el contrato se resuelve y el vendedor tiene la facultad de recobrar la cosa vendida.

**Voluntaria y Forzosa.-** La compraventa voluntaria es el contrato ordinario en que comprador y vendedor se ponen de acuerdo respecto a cosa y precio. La forzosa en realidad presenta una característica que afecta al contrato en su esencia misma; existe en el remate de su adjudicación judicial y en la expropiación por causa de la expropiación pública.

**Venta Judicial.-** Las ventas judiciales son aquellas que se llevan a cabo en almoneda, subasta o remate público. Esta enajenación puede realizarse por decreto judicial o por convenio de los litigantes, en ambos casos se aplicaran las reglas generales del contrato de compraventa.

La resolución judicial que decreta el remate de bienes secuestrados es el efecto jurídico de que el deudor responde de sus deudas con todos sus bienes, salvo las excepciones legales. El juez simplemente decreta el cumplimiento forzoso de la obligación ordenando la enajenación de los bienes secuestrados, previo procedimiento correspondiente. Rematados los bienes, el mismo deudor podrá formalizar la venta judicial y en todo caso, en su rebeldía lo hará el juez. En estas condiciones, la intervención del juez no altera en modo alguno su función jurisdiccional, ya que precisamente por la esencia de su facultad jurisdiccional es como puede lograrse la ejecución forzosa de las obligaciones validas, firmando incluso en sustitución del enajenante.

## **2.2.8. COMPRAVENTAS INTERNACIONALES**

La Compraventa es también una institución central en el comercio exterior y objeto de consideración preferente en el proceso de unificación del Derecho Mercantil. Esta unificación se lleva a cabo por una doble vía.

Con la elaboración de una legislación uniforme en el seno de las convenciones internacionales y el compromiso de los estados contratantes de introducirla en su derecho interno.

A través de la redacción de contratos tipos y condiciones de venta dentro de los distintos sectores del tráfico internacional.

Respecto a la legislación uniforme, el proceso unificador en materia de compraventa se ha concentrado en las normas sobre compraventa internacional de mercaderías recogidas en la Convención de Viena de 1980.

La Convención de Viena se aplica a la regulación de los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en estados diferentes, cuando éstos hayan ratificado la convención o cuando las normas de derecho internacional privado de un estado que haya suscrito la convención prevean la aplicación. No se aplica a las compraventa de mercaderías para uso personal, familiar o doméstico, teniendo el vendedor constancia de ello con anterioridad a la celebración del contrato; a las compraventa realizada en subastas públicas judiciales, a la venta de valores mobiliarios, efector de comercio y dinero, ni a las de buques, embarcaciones, aeronaves y electricidad; ni a las compraventas de empresas, de inmuebles o de derechos incorporeales.

La convención establece el carácter dispositivo de sus normas, pudiendo las partes excluir su aplicación de forma expresa o tácita, o introducir excepciones o modificaciones.

Las norma de convención regulan de forma muy detallada lo relativo a la formación del contrato, a las obligaciones asumidas por las partes, y a la transferencia del riesgo. Se excluye lo relativo a la validez del contrato o de sus estipulaciones, así como los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercaderías vendidas y la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales que las mercaderías causen a una persona.

Sus normas tienen por objeto facilitar el fin económico del contrato mediante la satisfacción razonable de los intereses de las partes, de acuerdo con la buena fe, sin que se vean afectadas ni la seguridad, ni la rapidez del tráfico económico.

Las Condiciones Generales para llevar a cabo un Contrato de Compraventa Internacional podemos señalar como un punto fundamental las Características de las Partes es decir Vendedor y Comprador, razón social, nombre de

contacto, dirección y teléfonos. También se señala la Vigencia del contrato, Idioma en que se realiza las negociaciones y la ley aplicable. Descripción de los Productos es decir cualquier información relativa a las mercancías y su uso como el peso, la dimensión, el volumen, el precio, el color, etc. Si las partes acuerdan que el comprador tiene derecho a examinar las mercancías antes de su expedición, el vendedor notificará al comprador que los productos están listos. El precio que se estipule con base a tarifas establecidas, esto es muy importante que sea pactado entre las partes; en el importe del precio no se incluirán los gastos de transporte o seguro en los que hubiera tenido que incurrir el vendedor así como también se deberá establecer la divisa con la que se va a negociar, el importe en cifras y en números. Dentro de las otras cláusulas de un Contrato de Compraventa Internacional estarán las Condiciones de Entrega el momento que se hace la entrega de la mercancía (fecha o período durante el cual el vendedor se compromete a ejecutar su obligación de entrega).

Las Condiciones de Pago se señalará la forma de pago (nombre y dirección del banco) Modalidad de realización del pago (pago diferido, anticipado, transferencia electrónica de fondos, carta de crédito, etc.) y también los intereses por mora por dicho crédito. Dentro de los documentos solicitados es de uso frecuente pedir facturas, contrato de transporte y certificado de origen de la mercancía para que sea una negociación lícita.

También se señala la responsabilidad que se contrae las partes una vez celebrado el contrato; Cláusula de Reserva de Dominio, Garantía debida de los consumidores (reparar o sustituir productos inconformes). Además los límites de responsabilidad que estarían hablando de lo que es Daño y Perjuicios se dará en el caso cuando exista retraso en la entrega o falta de entrega de la mercancía o falta de conformidad (resolución del contrato). Este incumplimiento es cuando el vendedor no entrega los productos en el plazo señalado en el contrato o cuando el vendedor no haya subsanada los daños o sustituido los productos inconformes. Si existe o persiste este tipo de incumplimiento de contrato se deberá dar una solución efectiva a dichas

controversias con un tipo de Cláusula Compromisoria es decir con una intervención judicial.

### **2.2.9. PRUEBA DEL CONTRATO**

En lo referente a la prueba del contrato de compraventa que nos ocupa, hay que señalar que no existen disposiciones legales en concreto a éste respecto y que hay que aplicar disposiciones generales para todos los contratos mercantiles que contiene el Código de Comercio en los Artículos 164 y 168 en concordancia con las disposiciones del Código Civil en lo referente a éste tema.

Según los mencionados artículos, se puede decir que la compraventa se prueba con: **Las Facturas aceptadas o reconocidas, Las Escrituras Públicas**, cuando el objeto de la transacción requiera de éste instrumento según la ley. **Por medio de testigos. Cualquier prueba por escrito**, salvo <sup>10</sup>que la ley disponga lo contrario según el objeto que se quiera transmitir como por ejemplo: La compraventa de bienes inmuebles (solo por escritura pública).

También podemos agregar que otro medio de prueba es el **Auto de Adjudicación de un remate**, al respecto de lo que señala el Código Civil, sólo podemos añadir que el Art. 1715 Inciso 2 nos trae una definición de lo que son De la Prueba de las Obligaciones: Las pruebas consisten en instrumentos públicos o privados, testigos, presunciones, confesión de parte, juramento deferido, inspección personal del juez y dictamen de peritos o de intérpretes. Esta definición, constituye una manera amplia de probar las obligaciones que se contraen mediante la suscripción de un contrato.

### **2.2.10. LAS PROHIBICIONES**

En materia del contrato de compraventa mercantil, existen prohibiciones de contratar tanto a los que se refiere a las personas o sujetos, como a las cosas u objetos del contrato.

---

<sup>10</sup> ARTURO DIAZ BRAVO, Contratos Mercantiles, MÉXICO, Editora Arlasa, 1998

Al referirnos a las primeras, esto es a las prohibiciones en cuanto a las personas que intervienen en la negociación, coincidimos en la asimilación que hace el maestro Claro Solar con la incapacidad, el cual dice: “La incapacidad consiste en prohibiciones que la ley ha impuesto a ciertas personas para ejecutar ciertos actos”, así considerada sólo nos toca indicar que éste tipo de prohibición fue tratado anteriormente cuando se habló sobre la capacidad como uno de los requisitos esenciales del contrato de compraventa mercantil, y solamente podemos agregar que éstas personas no pueden intervenir en la negociación directamente ni por interpuestas personas, ni aún en subastas y que tanto las personas naturales como jurídicas pueden ser prohibidas de contratar o ejercer el comercio según leyes especiales como por ejemplo: cuando éstas no se afilian a la Cámara de Comercio o no se cancelan sus cuotas; cuando es sentencia por fraude al fisco así se lo establezca o cuando la Superintendencia de Compañías así lo disponga por no haber cumplido con las obligaciones que ésta impone o se haya cumplido el plazo de duración de la compañía de que se trate.

Existen prohibiciones que la ley establece con relación al objeto del contrato; igualmente éste tema fue tratado con anterioridad, al hablarse de los elementos esenciales del contrato de compraventa, sin embargo podemos ratificar que la regla general es que se pueden vender todas las cosas sean éstas corporales e incorporeales cuya enagenación no esté prohibido por la ley. También podemos señalar que existen prohibiciones diseminadas en Código Civil, estas son: Las cosas indeterminadas e indeterminables. Los derechos de uso y habitación; La venta de derecho de pedir alimentos; Los bienes fiscales; El derecho de suceder por causa de muerte a una persona viva; Los bienes comunes a todos por su naturaleza.

#### **2.2.11. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR**

Nuestro Código Civil regula ésta materia en su Artículos 1764 y siguientes; de las disposiciones en los cuerpos legales antes mencionados se desprenden las siguientes obligaciones, una vez que el contrato se haya perfeccionado y para que se ejecute y surta sus efectos.

La obligación de entregar la cosa vendida u objeto de la transacción.- El vendedor tiene la obligación de trasladar la cosa al comprador para que éste a su vez adquiera el dominio o propiedad. Esta entrega tiene que efectuarse en el momento y lugar que las partes hayan acordado de antemano, puede ser en el mismo momento de la convención o después de ésta; el incumplimiento de las condiciones pactadas, relacionadas éstas con la entrega de la cosa por parte del vendedor, el comprador puede exigir las siguientes acciones: Primero, el cumplimiento de la obligación, esto es la entrega de la cosa o, Segundo, la rescisión del contrato con la indemnización de daños y perjuicios en ambos casos; las enérgicas disposiciones que recaen sobre el vendedor, tienen por objeto garantizar el rápido y puntual cumplimiento de la entrega, dentro de las exigencias de la actividad mercantil moderna.

La transmisión de los riesgos de la cosa por parte del vendedor.- Prácticamente, éste aspecto no constituye una obligación como tal para el vendedor ya que por lo contrario él se beneficia al trasladar los riesgos de la cosa al comprador; por otra parte, en las compraventas de persona a persona o entre presentes, es una consecuencia lógica ésta transmisión ya que la cosa cambia de dueño inmediatamente. Puede haber alguna duda en los contratos de compraventa mercantil denominados de plaza a plaza, en el sentido de que, ¿A quién le toca asumir los riesgos de la cosa vendida? o en que momento se realiza ésta transmisión; es en el momento del transporte o cuando esta viajando la mercadería que se producen los riesgos tales como: pérdidas, daños, deterioro, etc. pero como ya se dejó establecido, en la actualidad por lo general, el vendedor asume los riesgos de la cosa vendida en base a un seguro que éste toma, en (costo seguro y flete) a excepción de que se pacte lo contrario; en relación a que en el momento se transmiten estos riesgos, hay que indicar que éstos se transmiten al comprador en el momento en que las mercaderías llegan a sus manos o entran a su bodega.

La obligación de sanear la cosa vendida.- La obligación de saneamiento o garantía, comprende dos aspectos que son: Primero, amparar al comprador en el dominio o posesión pacífica de la cosa vendida, también conocido como el

saneamiento por evicción y segundo, responder por los defectos ocultos que la cosa adoleciera llamados también vicios redhibitorios.

En la evicción, el comprador se ve privado del dominio y posesión pacífica de la cosa por una sentencia a firme que un juez dicta en base a un derecho anterior a la transacción y a favor de una tercera persona; en éste caso el comprador podrá exigir al vendedor la devolución del precio que la cosa tenga en el momento de la evicción, sea éste menor o mayor al que pago el comprador en el momento de la transacción.

Los vicios redhibitorios o defectos ocultos, es otra obligación a favor del comprador, los mismos que consisten en defectos que pueden presentarse en la cosa vendida en cuanto a su calidad y cantidad, siempre que las partes intervinientes en el contrato no hayan dispuesto lo contrario en cuanto a ésta garantía.

El defecto de calidad, lo encontramos cuando habiéndose pactado expresamente sobre una cosa determinada la cual reúne cierta calidad y ésta <sup>11</sup>no la tiene. En cuanto a los defectos de la cantidad, el asunto es más claro, el vendedor entrega menos unidades que las pactadas. Los defectos también pueden ser, aquellos defectos que el comprador no pudo conocer en el momento de la recepción de la cosa y son defectos manifiestos cuando el comprador los conoce en el mismo momento de la recepción.

Para el caso de existir éstos vicios, el comprador tiene el derecho de elegir entre solicitar la rescisión del contrato o su cumplimiento fiel con arreglo a lo convenido y en ambos casos la indemnización por daños y perjuicios.

Al igual que el vendedor, el comprador tiene las siguientes obligaciones: La obligaciones de pagar el precio; el precio es una de las obligaciones del comprador y el elemento esencial del contrato de compraventa en cual está representado por el valor que se haya pactado pagar en contraprestación a la cosa que se recibe, su pago será en el tiempo y lugar convenido y tiene que ser en moneda de curso legal o en papeles de valor equivalente si las partes

---

<sup>11</sup> JAIME RODRIGUEZ FONNEGRA, Del Contrato de Compraventa y Materias Aledañas, BOGOTA-COLOMBIA, Editora Iqueima

acuerdan así. El pago del precio puede ser al contado o a crédito y además puede consistir en el valor neto de la cosa objeto de la transacción(FOB) en el valor de la cosa más su transporte (C and F) o puede ser el valor de la cosa más el seguro y el flete y puede hacerse por las formas siguientes: En efectivo, o moneda de curso legal, mediante entrega de cheque, letra de cambio, pagaré, etc. puede ser realizado de persona a persona, por medio de transferencia bancaria o electrónica virtual.

La demora en el pago obligará al comprador a pagar interés y dará la facultad al vendedor de exigir el cumplimiento del contrato o su resolución y además la indemnización de daños y perjuicios que provengan de éste incumplimiento.

**La obligación de recibir la cosa.-** El comprador está obligado a recibir la cosa vendida en el lugar y tiempo acordado de antemano con lo cual termina las fases de una transacción. Sin embargo el comprador tiene la facultad de negarse a recibir la cosa, cuando ésta adolezca de vicios o defectos en cuanto a su calidad o cantidad con relación a lo pactado originalmente a menos que las partes hayan acordado lo contrario. Si el comprador demorare o rehusare a recibir la cosa en el tiempo y lugar acordado sin justa causa, los riesgos de la cosa corren por cuenta del comprador y además el vendedor podrá entablar las acciones correspondientes al incumplimiento de pago del precio.

El Código de Comercio no destina normas respecto de los pactos accesorios al contrato de compraventa mercantil como lo hace el Código Civil, sin embargo en virtud de lo que establece el mismo Código de Comercio en lo referente a la aplicación de las normas del Código Civil a situaciones comerciales, creo que todos los pactos accesorios de la compraventa mercantil, ya que no se oponen a la naturaleza de la misma por lo tanto se analizará venta con cláusulas especiales como: De no enajenar, Pacto Comisorio, Pacto Retroventa, Con Reserva de Dominio.

**De no enajenar.-** Consiste en la condición o prohibición que el vendedor pone en el contrato de compraventa al comprador, prohibición que como su vocablo indica “No enajenar o no vender la cosa que se está comprando”, pero solamente puede recaer ésta cláusula en una determinada persona y por un

lapso mayor a cuatro años. En éste caso la ley está facultando a las personas a poner las cosas fuera del comercio, lo cual constituye una excepción ya que es la ley la encargada de señalar que cosas no están en el comercio; además se dice que ésta cláusula constituye un propósito antisocial por que deja a la persona sobre la cual va dirigida la cláusula.

**Pacto Comisorio.-** Esta cláusula que hoy la encontramos en Nuestro Código Civil en los Artículos 1817 al 1820, la misma que proviene del Derecho Romano, en virtud de la Ley Comisoria, se conocía la figura de la resolución de la venta ante el hecho de no pagar, por parte del comprador, el precio dentro del plazo acordado; ésta noción se extendía a todos los contratos.

En el Artículo 1817.- Por el pacto comisorio se estipula expresamente que no pagándose el precio al tiempo convenido, se resolverá el contrato de venta. Entendiéndose siempre ésta estipulación en el contrato de venta; y cuando se expresa, toma el nombre de Pacto Comisorio, y surte los efectos que van a indicarse. Primero cabe indicar que la redacción del artículo es un tanto engorrosa en especial su segundo párrafo el sólo nos dice algo más que el primero y es en lo referente a que sólo cabe en el contrato de venta por lo demás en una repetición sin sentido. Los artículos siguientes no hablan de la <sup>12</sup>facultad que se tienen en éste pacto, en lo concerniente a hacer cumplir el contrato al comprador o la resolución del mismo más daños y perjuicios, luego nos trae una excepción, en el sentido de que el comprador puede pagar dentro de las veinticuatro horas siguientes a la notificación de la resolución y por último, estos artículos traen el plazo de prescripción de éste pacto, lo cual es de cuatro años contados desde la fecha del contrato; sólo cabe agregar que éste pacto, se opera una condición de tipo resolutoria que está vinculada solamente al elemento precio, dejado en libertad a las demás obligaciones contractuales o convencionales.

**Pacto de Retroventa.-** En el Artículo 1821 del Código Civil al respecto nos dice: “Por el pacto de retroventa el vendedor se reserva de recobrar la cosa vendida, entregando al comprador la cantidad determinada que se estipulare, o

---

<sup>12</sup> RODOLFO MEZZERA ALVAREZ, Curso de Derecho Comercial, URUGUAY, Sexta Edición, 4 volúmenes, 1978

en defecto de esta estipulación, lo que le haya costado la compra”. El pacto de retroventa, no es más que una venta sometida a una condición resolutoria, mediante el ejercicio del derecho o retracto o arrepentimiento; por parte del vendedor de conformidad con los Artículos 1506 y 1507 del Código Civil. Hay por lo tanto una venta con todos los requisitos de la ley, solo que el vendedor puede recobrar ésta misma cosa sin necesidad de nueva negociación o posterior declaración de voluntad. Pero ésta facultad del vendedor es eliminada una vez que se haya cumplido el término estipulado o los cuatro años que establece la ley, momento en el cual el comprador consolida la propiedad; al igual que todos los pactos que se pueden aplicar a la compraventa, ésta cláusula deberá consignarse de manera expresa en el contrato sin afectar la naturaleza del mismo ni las demás convenciones.

**Con Reserva de Dominio.-** El pacto de reserva de dominio o venta con reserva de dominio, significa que el vendedor conserva la propiedad de la cosa hasta tanto el comprador cumpla con su obligación esto es, de pagar la totalidad del precio de la cosa en el tiempo y lugar convenido de antemano por las partes. En nuestro país éste pacto es incorporado ampliamente (como contrato); con el fin de agilizar los actos de comercio relacionados con la compraventa de cosas muebles y además para garantizar al vendedor la cancelación del saldo por parte del comprador. Según la apreciación del autor Alberto Spota en el sentido de que éste pacto es equivalente al pacto comisorio lo cual para mi criterio no lo es, ya que lo único que tienen en común es la condición resolutoria del precio, pero aún éste reviste diferencia por que el pacto de reserva de dominio su espíritu o ánimo es garantizar el pago del saldo del precio total y esto sólo en ventas a plazo, mientras que en el pacto comisorio se refiere a precio como tal entendiéndose que éste puede ser al contado o a plazo; por lo demás son diferentes. El pacto de reserva de dominio recae sobre cosas inmuebles (según la doctrina) los efectos en la reserva de dominio son de recuperar el bien o pedir al Juez que remate el bien del cual no se ha pagado precio, segundo que se le pague el precio total o cumpla con el contrato e incluso el vendedor puede seguir la acción penal al comprador que viole las disposiciones del contrato o pacto de reserva de dominio; mientras

que en el pacto comisorio sólo puede hacer cumplir lo convenido. Resolver el contrato más daños y perjuicios en ambos casos.

#### **2.2.12. INCUMPLIMIENTO DE LAS PARTES**

Al igual que en materia civil, el incumplimiento de las obligaciones contenidas en el contrato mercantil, revisten dos formas:

1.-Forma absoluta.- que consiste en la completa inactividad del sujeto que tiene el compromiso de hacer o dar, o, por el contrario, la realización de la conducta que se obligó a no desplegar (cuando se trate de obligaciones de no hacer algo).

2.-Forma relativa.- es aquella que se presenta cuando el sujeto no cumple en los términos de no convenido o contratado.

Como consecuencia, el contratante incumplidor se constituye en mora de tal obligación y deberá ser condenado a admitir la rescisión del contrato mercantil de que se trate o bien cumplirlo y en cualquiera de los casos el pago de daños y perjuicios.

#### **2.2.13. ACCIONES Y EXCEPCIONES-REQUISITOS PARA SU EJERCICIO, COMPETENCIA JUDICIAL, ACCIONES EN PARTICULAR, ACCION DE NULIDAD, ACCION REDHIBITORIA, ACCION REIVINDICATORIA**

Las acciones y excepciones, son normas procesales destinadas a conceder al contratante cumplidor de los derechos y obligaciones contraídas en el contrato de compraventa, los recursos y acciones necesarios tendientes a obligar a la parte contraria a ejecutar sus obligaciones contraídas, o para disolver el contrato y además para obtener la indemnizaciones correspondientes de quien actúo de modo culpable o dolosamente, por medio de demandas, contrademandas o reconveniciones presentadas por el perjudicado o su representante legal. Se pueden seguir las acciones y excepciones en los casos de los contratos válidos que se encuentran afectado por factores como: Vicios, ausencia de la cosa objeto del contrato, falta de capacidad legal de alguno de los contratantes, falta de personería de una de las partes y en

general por incumplimiento de las obligaciones pactadas o por verificarse una de las garantías legales en el goce pacífico de la cosa adquirida.

**Requisitos para su ejercicio.-** Para hacer efectiva las acciones antes mencionadas, es necesario lo siguiente: Que el que propone la acción sea el titular del derecho que reclama, la calidad de obrar o la legitimación de otra en el caso de que actúe un representante legal en vez del titular, todo esto significa que el actor sea la misma persona a quien la ley le concede ésta acción y de además ésta persona este identificada plenamente con el demandado o sujeto pasivo.

Otro requisito es la prueba de la existencia del vínculo contractual, para que se viable y prospere la demanda o acción ya que en caso contrario, esto es de no probarse este vínculo, dará lugar a que se rechace la acción propuesta y se libere al demandado de la obligaciones incumplidas que se le atribuyen. También el demandante debe probar el precio, ya que puede decirse por parte del demandado que no lo conocía, quien al guardar silencio o no lo niega se entiende que lo aprueba, como verdadero (el precio) o del mismo modo cuando alega haberlo pagado o compensado lo cual no puede probar; puede darse el caso que el demandado reconozca una suma inferior a la reclamada y el actor no prueba lo contrario, valdrá la suma reconocida por el demandado. En el <sup>13</sup>caso de una acción por falta de pago, del precio, el vendedor también debe probar la entrega de la mercadería al comprador (demandado) en caso contrario, esto es de negativa por parte del comprador, no estará habilitado para ejercer dicha acción.

La prueba de la representación, no es otra cosa que la verificación que hace el mandatario de la calidad que ostenta la demanda, a lo cual podemos aplicar las reglas generales del mandato. Existen otros requisitos que se señalan para las acciones en particular como por ejemplo: Para la acción redhibitoria, para la reivindicatoria, para de nulidad, etc. que su oportunidad trataremos.

**Competencia Judicial.-** Si en el contrato se establece un domicilio especial para el cumplimiento de las obligaciones, el juez de éste domicilio será el

---

<sup>13</sup> GEORGES RIPERT, Tratado Elemental de Derecho Comercial, ARGENTINA, Volumen 4, 1954

competente para atender lo referente a las acciones que se presenten, por el incumplimiento de las obligaciones del contrato y por otros derechos que provienen de las mismas; pero de no pactarse ningún domicilio en particular, será competente el juez del lugar en que se cumplieran las obligaciones, competencia que prevalecerá a la del domicilio del sujeto pasivo, pero en el caso que el comprador demande el pago del precio en otro juicio dentro de la misma jurisdicción, se unificarán ambos expedientes en el juicio más antiguo. Se pueden derogar las referidas presunciones legales, en lo referente a la competencia, cuando en forma expresa se manifiesta en el contrato tales competencias. La regla general de la competencia del juez, es en relación del viejo aforismo romano “Actor Sequitur Forum Rei”, establecido en la mayoría de las legislaciones procesales, el mismo que consiste en “el juez competente será el del domicilio del demandado (o deudor de las obligaciones)”. Ya es conocido que si se establece un domicilio especial para el caso de controversias que provengan del contrato, debe ser estipulada de manera expresa en el contrato y las partes deberán tener presente no solo el lugar del cumplimiento de las obligaciones sino también aquel donde se establecerán las acciones en caso de incumplimiento expreso que se estipulan en el contrato.

También cabe indicar que si existe pluralidad de demandados, esto es varios sujetos pasivos con diferentes domicilios, el actor o sujeto activo, puede elegir a cualquiera de ellos para radicar la competencia del juez.

Para la competencia en la acción redhibitoria, se seguirán las reglas antes expuestas y de existir domicilio especial se radicará en éste; en caso contrario, en el lugar donde se finiquito y cumplió el contrato y la jurisdicción la tiene el juez del lugar donde se entrego la mercadería y se pagó el precio; en caso de duda, será competente el juez del domicilio del demandado.

En la acción por evicción, el garante será llamado al lugar donde ha sido demandado el comprador; pero si el comprador ha sido desposeído del derecho mediante sentencia judicial, éste entablara su acción en el domicilio del vendedor.

En la acción de daños u perjuicios, se siguen las reglas establecidas para la acción principal sea ésta de nulidad, rescisión, etc.

La competencia judicial en la acción de nulidad, se entablará en el domicilio del demandado por tratarse de una acción personal, en la acción por reivindicación radicaré la competencia en el juez del lugar donde se encuentra la cosa, por tratarse de acciones reales.

**Acciones particular.-** Entre las acciones en particular en materia de compraventa mercantil, podemos señalar las de rescisión por aquellas que con mas frecuencia se ventilan ante la justicia, cabe indicar que éstas también se aplican a los demás contratos mercantiles, pero aquí solo trataremos en lo referente a la compraventa. La acción de rescisión la encontramos implícita en los contratos sinalagmáticos como una condición resolutoria para ser aplicada en los casos de falta de cumplimiento de las obligaciones del contrato; por encontrarse implícita en el contrato no se resuelve este *Ipsa Jure* (solo cuando se ha estipulado); la parte afectada puede elegir entre obligar a la otra a la ejecución o cumplimiento de la obligación si esto es posible, o la rescisión del contrato mas la acción de daños y perjuicios en ambos casos, existiendo la posibilidad en ciertos casos de interponerla ésta independientemente.<sup>14</sup>

Para que procedan las acciones de rescisión, de cumplimiento más daños y perjuicios, es necesario que el demandante reúna los requisitos anotados al tratar sobre los requisitos para su ejercicio (las acciones) además de haberlo interpelado al deudor para el cumplimiento de las obligaciones contraídas, constituyéndolo en mora.

**Acción de nulidad.-** Es la ejercida para alcanzar el reconocimiento y declaración de nulidad de un acto jurídico determinado. Esta acción al igual a otras es aplicable a cualquier contrato, pero aquí sólo trataremos en lo referente al contrato de compraventa mercantil que es tema principal que nos atañe. En materia civil, está regulada por el Título De la Nulidad y Rescisión.

En la compraventa de cosa ajena, ésta acción procede en los siguientes casos:

---

<sup>14</sup> JOAQUIN RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Curso de Derecho Mercantil, MEXICO, Quinta Edición, Volumen II, 1964

- a) Cuando se trate de cosas robadas o perdidas, de existir mala fe en el comprador, esto es que el comprador conoce que ese objeto es ajeno o;
- b) En el caso que existiera dolo, lo cual esta fuera de todo principio e incluso cae en lo penal. Por lo menos en vendedor debe satisfacer al comprador en caso de nulidad del contrato correspondiente a daños y perjuicios, aunque ambas partes ignoraren que la cosa era ajena.

En el caso de la compraventa de cosas propias, hay autores que señalan a que es un cuarto requisito en la compraventa lo consistente en que la cosa sea del vendedor o de un tercero ya que así lo dispone en código civil “que las cosas propias (del comprador) no vale”, al referirse a la venta, esto es que nadie puede adquirir lo que le pertenece, aquí el efecto inmediato es básicamente la inexistencia del contrato.

**Acción Redhibitoria.-** En nuestra legislación constituye una de las acciones principales o garantía, citada al iniciar éste tema (acciones y excepciones), la misma que corresponde a los casos de existir los llamados vicios ocultos (los cuales ya tratamos) y cuando reúnan los siguientes presupuestos:

- a) Que los vicios sean ocultos y no perceptibles a la primera vista;
- b) Que no sean conocidos de antemano por el comprador;
- c) Que existan al momento en que se culminó o perfeccionó el contrato de compraventa y;
- d) Que los vicios sean de tal naturaleza que influyan poderosamente en el derecho propio de la cosa. Además que se la haga dentro del término que la ley establece, esto es de seis meses y un año en las cosas muebles e inmuebles respectivamente, salvo estipulación expresa en contrario. Quedando exceptuados de esta acción los vicios que no cumplan con éstos requisitos.

Cuando se decreta la rescisión del contrato en base a una acción redhibitoria (por vicios ocultos), el precio a restituirse serán agregado los intereses legales vigentes a la fecha y se consideraran desde el momento de la entrega de la

cosa y no la fecha de la demanda, debido a que, es desde ese momento que el vendedor no permitió el disfrute normal de la cosa al comprador, pese a que este cubrió su precio; igualmente el vendedor deberá cancelar el valor correspondiente a las mejoras hechas a la cosa por parte del comprador.

Se puede dar el caso en que las partes convienen en aceptar los vicios ocultos mediante estipulación expresa en el contrato, basándose en la reducción del precio como por ejemplo cuando se compra un motor de carro usado, se entiende que esta diferencia cubre el vicio oculto. También hay que indicar que en el caso de los vicios o defectos ocultos pueden darse dos acciones que son: La Redhibitoria, que da lugar a la rescisión del contrato y la Acción Estimatoria, por medio de la cual se procura la rebaja o reducción del precio pagado por el comprador. En la primera como ya se indico, procede cuando los vicios hacen que la cosa sea inútil para cumplir con los fines para lo cual es creada según su naturaleza; y la segunda, se da cuando la cosa esta disminuida para cumplir los fines para la que esta destinada según su naturaleza.

El cargo de la prueba, de que el vicio existía al tiempo de la adquisición corresponde al comprador, en caso contrario esto es de no probarlo, se entenderá que provino después de la adquisición; esto es como regla general, ya que si se trata de que el comprador conociera de tales vicios, le tocará al vendedor. (Mala fe o dolo no se presume, quien lo atribuye a otro debe probarlo).

En éste tipo de acción la prueba debe ser recogida por peritos tanto en lo que respecta al funcionamiento de máquinas o de la existencia de otros vicios redhibitorios.

**Acción Reivindicatoria.**-Es la que compete a quien no esta en posesión de la cosa, de la cual tiene la propiedad, para que se declare que el demandante tiene el dominio sobre ella y el demandado se la entregue con sus frutos y accesiones en los términos prescritos por la ley. El Art. 933 del Código Civil *nos dice que la reivindicación o acción de dominio es la que tiene dueño de una cosa singular, de que no está en posesión, para que el poseedor de ella sea condenado a restituirla.*

En materia de compraventa mercantil, se dan pocos casos de reivindicación ya que como se ha indicado, por lo general en esta materia se trata de cosas muebles vendidas en almacenes o casas de comercio. Desde el Artículo 934 al 936 del Código Civil; señala por un lado que tipos de bienes pueden reivindicarse incluyendo los muebles; para que haya una contradicción prohibiéndola en especial en lo relacionado a nuestra materia (lo mercantil):

#### **2.2.14. DAÑOS Y PERJUICIOS**

La distinción de estos conceptos, desde el punto legal, se la puede hacer separadamente; **Daño**, es la pérdida o menoscabo sufrido por falta de cumplimiento de una o mas de las obligaciones provenientes de un contrato; y **Perjuicio**, la privación de cualquier ganancia lícita que se hubiera obtenido con el cumplimiento de las mismas. En el pago de daños y Perjuicios, sólo comprenderán aquellos que se produjeran como consecuencia inmediata y necesaria de la falta de cumplimiento de las obligaciones provenientes del contrato; ésta situación de hecho, los jueces la establecerán para cada caso según sus circunstancias y más aun si ésta inejecución resulte de la mala fe o dolo del contratante incumplido. La doctrina señala que el deudor no sólo responde de los Daños y Perjuicios que el ha ocasionado sino también aquellos daños que recaigan sobre los otros bienes del acreedor (vendedor) en otras palabras, ésta sanción se extenderá no sólo a aquellas consecuencias previstas sino también a aquellas imprevistas, o lo que conocemos como “el daño emergente y el lucro cesante”.

Para determinar el monto de los daños y perjuicios, la doctrina señala que se deben seguir estrictamente las disposiciones del código civil o si no el monto que el demandante realmente demuestre haber sufrido como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones; según éste criterio, el comprador adquiere mercaderías a cierto precio y monto que el cree que le serán conveniente y necesaria para cumplir con las demandas de sus clientes en un lapso determinado y por las cuales obtendrá una utilidad previamente establecida. El vendedor por su parte, en el caso que el comprador no cumpla con sus obligaciones como por ejemplo la de pagar el precio, pierde o puede perder de

ganar lo que había calculado ganar de concretarse la venta; en ambos casos la contraparte puede demostrar que no existe tal perjuicio p que su monto es menor.

También se pueden dar otras soluciones, para determinar el monto de los Daños y perjuicios, según el maestro Vivante; el monto es igual a la diferencia que existe entre el precio pactado y el de mercado en el tiempo y lugar en que debió hacerse la entrega o cumplirse la obligación, dicho valor sumado al precio de las mercaderías que debía recibir equivaldría al monto que deja de recibir.

Cuando en una compraventa intervengan las Arras, se aplicaran las reglas generales, esto es, que si el culpable, quien ha recibido las arras a cuenta del precio, las devolverá más los intereses y los daños y perjuicios que realmente hubiere ocasionado.

#### **2.2.15. RIESGOS DE LA COSA VENDIDA**

El riesgo lo podemos definir como la amenaza de un accidente susceptible de causar a persona o cosa un daño o perjuicio derivado de circunstancias que se pueden prever, pero no eludir.

Una definición simplificada es la que nos trae el profesor Arturo Díaz, la cual dice: Riesgo es la posibilidad de que ocurra un acontecimiento dañoso. Señala como elementos básicos la incertidumbre y el daño.

El Código de Comercio en su Artículo 187 nos dice: *“La pérdida, deterioro o mejora de la cosa después de perfeccionado el contrato, es de cuenta del comprador, salvo el caso de estipulación en contrario, o de que la pérdida o deterioro haya ocurrido por fraude o culpa del vendedor o por vicio interno de la cosa vendida”*; el Artículo 188 de este mismo código nos señala casos en especial en que será de cargo del vendedor la pérdida o deterioro de la cosa, aun que sea por caso fortuito; como se ha señalado, al tratar sobre la venta contra documentos, en general, la transmisión de los riesgos del vendedor al comprador se opera en el tiempo y lugar de la entrega de la mercadería al comprador; por lo general en la venta de persona a persona (entre presentes)

no hay mayor problemas, por que el vendedor, luego de recibir el precio efectúa inmediatamente la traslación de la cosa vendida, y por ende los riesgos; en las venta FOB de plaza a plaza, el vendedor transmite los riesgos en el momento de efectuarse el embarque o carga de la mercaderías, pero en la mayoría de los casos las ventas se realizan con la modalidad CIF, esto es costo seguro y flete, en éste caso el vendedor transmite los riesgos al comprador en el momento de la desaduanizar la mercadería por parte de este último. Para concluir, hay que señalar que la asunción de los riesgos esta generalmente sujeta al acuerdo de las partes y a la naturaleza jurídica de las operaciones mercantiles que se realicen.

#### **2.2.16. PRESCRIPCION DE LA COMPRAVENTA**

El Código Civil en su Artículo 2392 nos trae una definición de lo que es la Prescripción la cual dice: *Prescripción de un modo de adquirir la cosas ajenas, o de extinguir las acciones y derechos ajenos, por haberse poseído las cosas, o no haberse ejercido dichas acciones y derechos, durante cierto tiempo, y concurriendo los demás requisitos legales.*

Una acción o derecho se dice que prescribe cuando se extingue por la prescripción. Esta definición, nos señala las dos clases de prescripción que conocemos, esto es la prescripción adquisitiva y la prescripción extintiva de las <sup>15</sup>cuales ya conocemos algo; además se puede hablar mucho de la prescripción y sus clases (abreviada, adquisitiva, civil, criminal, penal, del delito, del dominio, extintivas, ordinarias, extraordinarias, etc. pero solo limitaremos a las que tienen que ver con la compraventa mercantil, así:

La acción redhibitoria prescribe, en seis meses contados desde el día de la entrega real de la cosa. Para las mercaderías despachadas al extranjero, prescribe en un año.

Las acciones relativas a la compraventa con reserva de dominio prescriben en tres años a partir de la fecha del vencimiento del pago del precio de la cosa.

---

<sup>15</sup> ARTURO VALENCIA SEA, De los Contratos, COLOMBIA, 1980

La acción relativa a las obligaciones del vendedor (entregar la cosa) prescribe en un año, contado desde la entrega.

La acción por saneamiento por evicción, prescribe en cuatro años, y se contara desde la fecha de la sentencia de evicción.

El tiempo para intentar la acción de retroventa no podrá pasar de cuatro años contados desde la fecha del contrato.

El pacto comisorio prescribe en el plazo prefijado por las partes, si no pasare de cuatro años, contado desde la fecha del contrato.

Las acciones rescisorias por lesión enorme (solo en materia civil) expiran en cuatro años contados desde la fecha del contrato.

La condición resolutoria que va implícita en todo contrato de compraventa (en el sentido que deben cumplirse las obligaciones pactadas) de no cumplirse dentro de los quince años se entenderá no escrita.

La acción de rescisión por nulidad, prescribe en el plazo de cuatro años. Hay que hacer un pequeño comentario en el sentido de que existen autores que sostienen, que la rescisión y la nulidad son dos aspectos diferentes y que en la nulidad, nunca existió contrato, en cambio en la rescisión existen actos validos pero que se nulita; para mi criterio, pienso que hay que enfocar estos aspectos ordenadamente así, existe la acción de rescisión por nulidad del contrato, por que se puede dar el caso que un contrato esté vigente hasta cierto momento en que se detecta la causa de nulidad; mientras que en la rescisión todos sabemos que por falta de cumplimiento en las obligaciones es que se resuelve el contrato.

La acción por Daños y Perjuicios, prescribe en el mismo tiempo que la acción principal ya que como sabemos constituye una acción accesorias.

La acción de intereses, prescribe en cuatro años y se cuenta desde que comenzaron a correr (según derecho comparado-argentino)<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> JOSÉ BONIVENTO F., Los Principales Contratos Civiles, COLOMBIA, Editora Librería del Profesional, Sexta Edición

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1. ENFOQUE DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación se basará en el método cualitativo ya que se estudió conceptos por medio de análisis de documentos, conceptos jurídicos y también en el área mercantil, por lo consiguiente utilizaré técnicas de observación como las encuestas; desarrollé veinte las cuales están dirigidas a Abogados en el libre ejercicio de Guayaquil, Gerentes Propietarios de Almacén, Comerciantes y Personas en Particular con el fin de obtener información y así poder realizar el respectivo análisis de investigación y poder determinar las alternativas de desarrollo y llevar a cabo nuestra propuesta como fin de nuestro proyecto de investigación.

#### **3.1.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

El proyecto se basa en una investigación descriptiva y bibliográfica:

En la primera luego de recopilar las encuestas se utilizaron las estadísticas y se plasmó en gráficos, no solo me limité a su recolección sino a la identificación y pronóstico de las relaciones que existen entre dos o más variables significativas que contribuyan al conocimiento.

Y la bibliográfica, porque se busco en documentos, textos, tratados, monografías, entre otras notas claras y bien documentadas.

#### **3.2. LA POBLACIÓN Y MUESTRA**

La población y muestra se centra no solo en los órganos jurisdiccionales que tienen la potestad de que se garantice y se respete los derechos de un ser humano con respecto a un contrato y además hacerles conocer sus obligaciones cuando se suscriben los mismos; también considero importante los órganos autónomos como los abogados en el libre ejercicio, comerciantes, personas particulares y gerentes propietarios.

Me base en resultados emanados de opiniones de grupos de personas, de igual forma en sucesos de la comunidad, los cuales serán enfrascados en diseños cualitativos, mencionando las unidades de análisis, diversificación poblacional y nivel de confianza para determinar el universo muestral.

Previo a la realización de la encuestas, además seleccionaré el tamaño de muestra que nos permita obtener estimaciones y criterios más cercanos a la realidad, partiendo de la población existente, información extraíble de las respuestas de los encuestados.

### **3.2.1. LA POBLACIÓN**

Para establecer conclusiones y recomendaciones que nos va a llevar a dar solución al problema planteado, se establece el siguiente conjunto determinado poblacional:

✓ Abogados en Libre Ejercicio de Guayaquil	10
✓ Gerentes Propietarios	2
✓ Comerciantes	4
✓ Particulares	4

*Fuente: Investigación de Campo*

*Elaborado por: Nelly Soledispa Morán*

### **3.2.2. LA MUESTRA**

La muestra obtuvo la información deseada teniendo la posibilidad de extraerla, logrando una buena selección y un trabajo cuidadoso de alta calidad en la recepción de los datos, todo esto para llegar al objetivo propuesto.

Cabe recalcar que una población puede ser muestra en una investigación y una muestra puede ser población, esto está dado por el objetivo de la investigación del proyecto.

## **3.3. TÉCNICA E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Para la aplicación de la metodología en la investigación se utilizaron técnicas las cuales son herramientas importantes para el desarrollo del proyecto.

Las principales técnicas utilizadas son:

- ✓ Internet
- ✓ Libros relaciones con el tema
- ✓ Encuestas

Para validar la investigación y alcanzar los objetivos propuestos se ha utilizado los referidos instrumentos de investigación para realizar el análisis y representación mediante cuadros estadísticos y establecer las conclusiones y recomendaciones.

### **LA ENCUESTA**

Las encuestas se efectuaron a los Abogados en Libre Ejercicio, Gerente Propietarios, Comerciantes en General y Personas Particulares. Este instrumento de encuesta consta de 6 preguntas objetivas y 2 alternativas de respuesta, se debe elegir únicamente una de ellas, la que se considere más acertada, la encuesta es anónima y debe reflejar la verdad si tiene o no conocimiento de lo que se está tratando de acuerdo a lo preguntado.

De esta forma la información recaudada permitirá recabar los indicadores de la variable dependiente.

#### **3.3.1. RECURSOS: FUENTES PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS**

Los recursos utilizados para la recolección de datos de nuestra investigación, es de acuerdo a las herramientas empleadas y los procedimientos a seguir en el proyecto. Es decir se trato de hacer una recopilación del tema que se ha expuesto.

#### **3.4. TRATAMIENTO A LA INFORMACIÓN: PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS CRITERIO PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA**

Para validar el proceso de investigación de este trabajo se seleccionaron los métodos de análisis y síntesis, de lo que se logró obtener la información que sustenta este trabajo de investigación, también acudimos a bibliotecas y otros centros de documentación, realizando de tal manera una investigación descriptiva y bibliográfica a través del internet y bibliotecas, a fin de recabar información significativa sobre el tema planteado.

Obtenida la información en documentos tales como: aplicación de muestreos, diseño de gráficos, diseño de encuestas entre otros, se procedió al respectivo análisis de la misma y a separar la información que realmente pudiera aportar datos significativos al desarrollo de este estudio.

### **3.5. RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA**

En el mes de noviembre del año 2013, se llevaron a cabo las encuestas a los Abogados en el libre ejercicio de la ciudad de Guayaquil, Gerente Propietarios, Comerciantes de Guayaquil y a Particulares para lo cual se detalla de la siguiente manera:

### **3.6. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

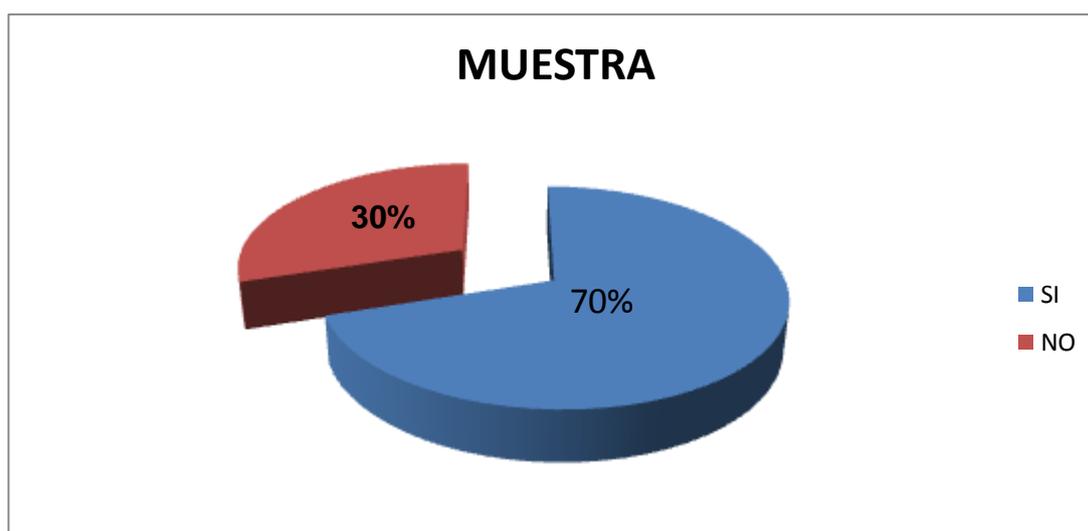
#### **PREGUNTA #1**

**¿USTED CONOCE SI LAS COMPRAVENTAS REALIZADAS POR INTERNET SE ENCUENTRAN RESPALDADAS POR UN CUERPO DE NORMAS LEGALES?**

Un 70% de los encuestados entre Abogados en Libre Ejercicio de Guayaquil, Gerentes Propietarios, Comerciantes y Particulares han respondido a ésta pregunta que tienen un desconocimiento que exista una norma legal que regule las Compraventas por Internet aunque la gran mayoría de los encuestados si han realizados Compraventas por Internet unas de manera favorable se ha llevado a cabo y otras veces desfavorables. El otro 30% de encuestados conocen de la normativa que regula este tipo de Compraventas,

en la cual se encuentra amparada por la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensaje de Datos. Este tipo de Compraventas por Internet esta en auge pero sin embargo no se brinda la información necesaria por los Organismos de Control a los usuarios para que nos den señales de alerta cuando se puedo o no confiar en una página electrónica que brinda sus servicios y que es elemental que nos hagan conocer los derechos que tenemos como usuarios o consumidores.

ALTERNATIVAS	MUESTRA	PORCENTAJE
SI	14	70,00%
NO	6	30,00%
TOTAL	20	100,00%



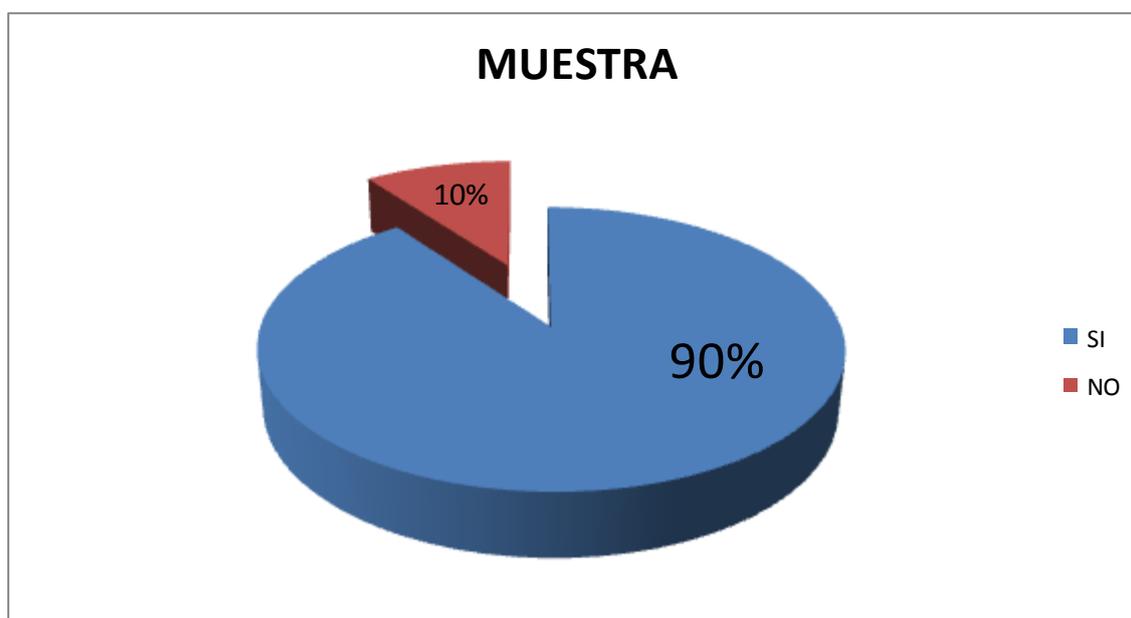
### PREGUNTA #2

**¿USTED CREE QUE ES NECESARIO ANTES DE REALIZAR CUALQUIER TIPO DE NEGOCIACIÓN CON OTRA PERSONA O CON VARIAS PERSONAS; HACER USO DE UN CONTRATO PARA LA LEGALIZACIÓN Y BUEN TÉRMINO DEL MISMO? ¿POR QUÉ?**

Un 90% de los encuestados entre Abogados en Libre Ejercicio de Guayaquil, Gerentes Propietarios, Comerciantes y Particulares han respondido a ésta

pregunta que si es necesario antes de realizar cualquier tipo de negociación de la índole que sea hacer uso de un contrato porque deben cumplirse con todos los requisitos o también llamadas cláusulas que se establecen para toda negociación y así no tener ningún tipo de inconveniente al momento de la prestación de un servicio, entrega de obra o el caso que fuere. También se habló de que es un respaldo de las partes de obligarse o de cumplir con lo que se ha negociado para que todo sea legalizado de una manera transparente. El otro 10% de los encuestados creen que no siempre es necesario hacer uso de un contrato cuando se trata de cuantías menores que no ameritan el mismo.

ALTERNATIVA	MUESTRA	PORCENTAJE
SI	18	90,00%
NO	2	10,00%
TOTAL	20	100,00%



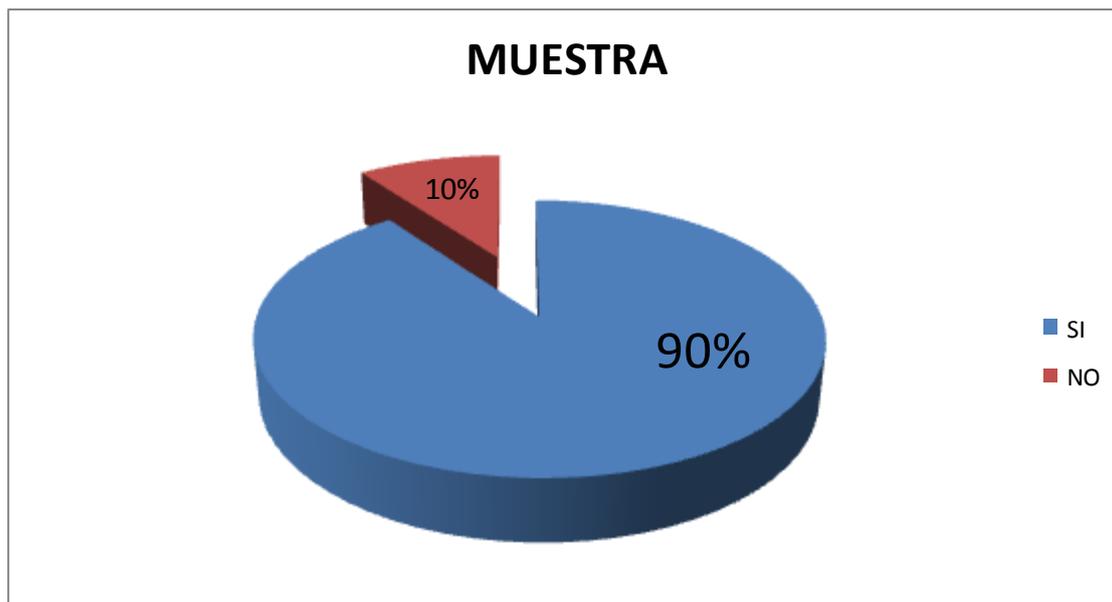
### PREGUNTA #3

**¿USTED TIENE POR COSTUMBRE PEDIR FACTURA CUANDO HA REALIZADO UNA COMPRA O CUANDO HAYA RECIBIDO UN SERVICIO?**

## **¿CONOCE USTED QUE EFECTOS LEGALES TIENE LA ENTREGA DE LA FACTURA?**

Un 90% de los encuestados entre Abogados en Libre Ejercicio de Guayaquil, Gerentes Propietarios, Comerciantes y Particulares ha respondido ha ésta pregunta que si tienen por costumbre pedir factura cuando ha realizado una compra o cuando haya recibido un servicio porque consideran que es el único comprobante que legaliza una negociación o servicio y del cual se derivan todos los efectos legales como son garantías, saneamientos, resarcimiento, devolución entre otros. Además este comprobante sirve para deducir gastos para el pago de impuestos a la renta, así como conocer si dicho establecimiento esta legalmente constituido, y es el fehaciente seguimiento que el Estado puede hacer para llevar un orden tributario. El otro 10% de los encuestados que son personas Particulares consideran que no es necesario pedir factura cuando son valores de cantidades inferiores; este minúsculo porcentaje de encuestados no deducen gastos por que no declaran impuestos anualmente y por lo tanto desconocen los efectos legales del mismo.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>MUESTRA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	18	90,00%
<b>NO</b>	2	10,00%
<b>TOTAL</b>	20	100,00%

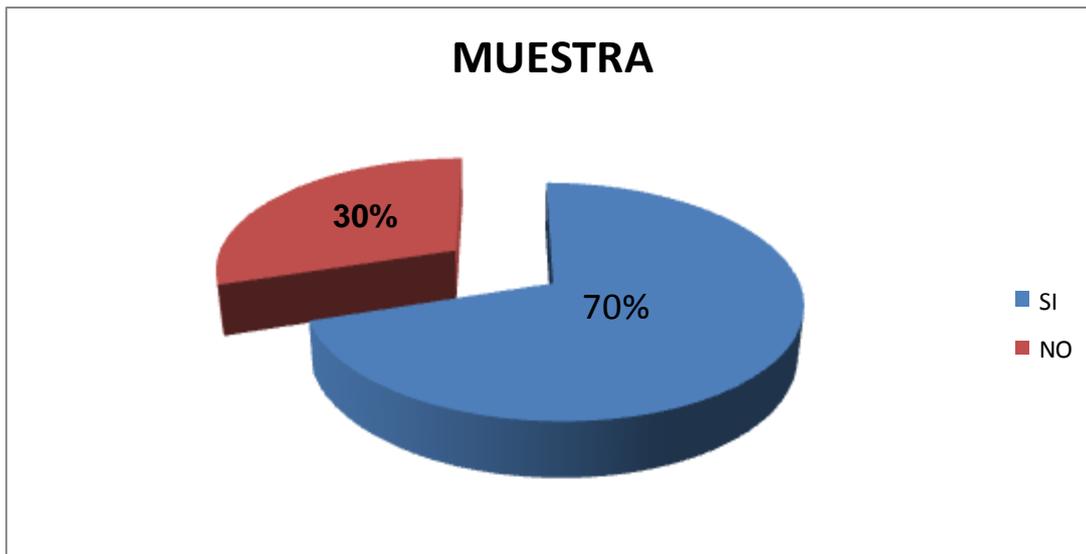


#### **PREGUNTA #4**

**¿USTED CONSIDERA NECESARIO TOMAR ACCIONES LEGALES CUANDO HABIENDO SUSCRITO UN CONTRATO CON OTRA PERSONA U OTRAS PERSONAS, ÉSTAS INCUMPLEN CON UNA DE LAS CLÁUSULAS SUSCRITAS EN EL CONTRATO? ¿POR QUÉ?**

Un 70% de los encuestados entre Abogados en Libre Ejercicio de Guayaquil, Gerentes Propietarios, Comerciantes y Particulares han respondido ha ésta pregunta que sí consideran necesario tomar acciones legales cuando habiendo suscrito un contrato no se cumplieren con las cláusulas suscritas en el mismo porque si se incumple con el contrato o negociación estamos frente a perjudicar a las personas que contratan de buena fe y es mas dentro del mismo estipular que cuando se incumpla una de las cláusulas se estaría frente a demandar por medio de Jueces Ordinarios o a un Centro de Mediación por que han sido vulnerados ante todo un derecho. El otro 30% de encuestados han respondido que no consideran necesario tomar acciones legales cuando es una cuantía inferior lo que se reclama o cuando se puede llegar a un requerimiento extrajudicial; por que consideran que se tomaría mucho tiempo y dinero en trámites.

ALTERNATIVAS	MUESTRA	PORCENTAJE
SI	14	70,00%
NO	6	30,00%
TOTAL	20	100,00%



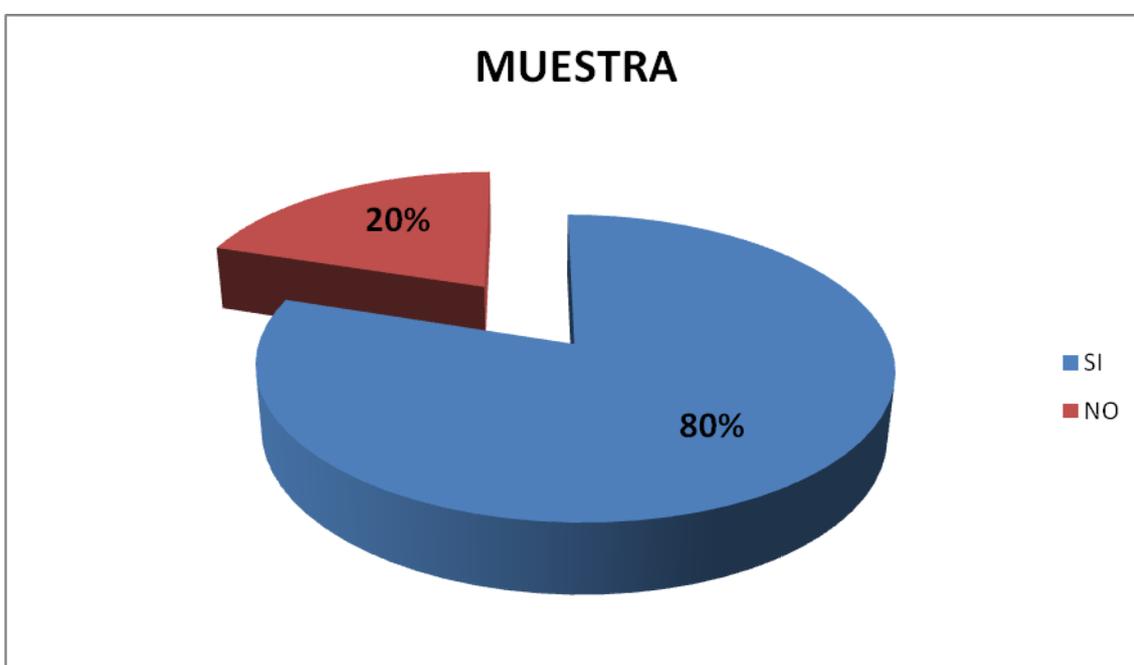
#### PREGUNTA #5

**¿USTED CONSIDERA JUSTO QUE EN EL ESCENARIO DE QUE LA OTRA PARTE INCUMPLA CON EL CONTRATO SE LE RECONOZCA A USTED UNA INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS OCASIONADOS POR EL INCUMPLIMIENTO? ¿QUÉ ENTIENDE USTED POR DAÑOS Y PERJUICIOS?**

El 80% de los encuestados entre Abogados en Libre Ejercicio de Guayaquil, Gerentes Propietarios, Comerciantes y Particulares han respondido ha ésta pregunta que sí consideran justo pedir una indemnización por Daños y Perjuicios cuando están al frente de un incumplimiento de dejar de hacer por una de las partes y perjuicio que se le ocasiona a la otra parte que contrata de buena fe es una manera de resarcir perjuicios económicos, daños morales, médicos, etc. También es necesario según nuestros encuestados cuando una de las partes lo hace justamente con intención de hacer daño aprovechándose

de la falta de conocimiento de la ley de la otra parte. El otro 20% de los encuestados consideran que no es necesario entran en controversias legales por el desconocimiento que se tiene de los derechos que la ley los ampara y el poco interés o falta de cultura de las personas.

ALTERNATIVAS	MUESTRA	PORCENTAJE
SI	16	80,00%
NO	4	20,00%
TOTAL	20	100,00%



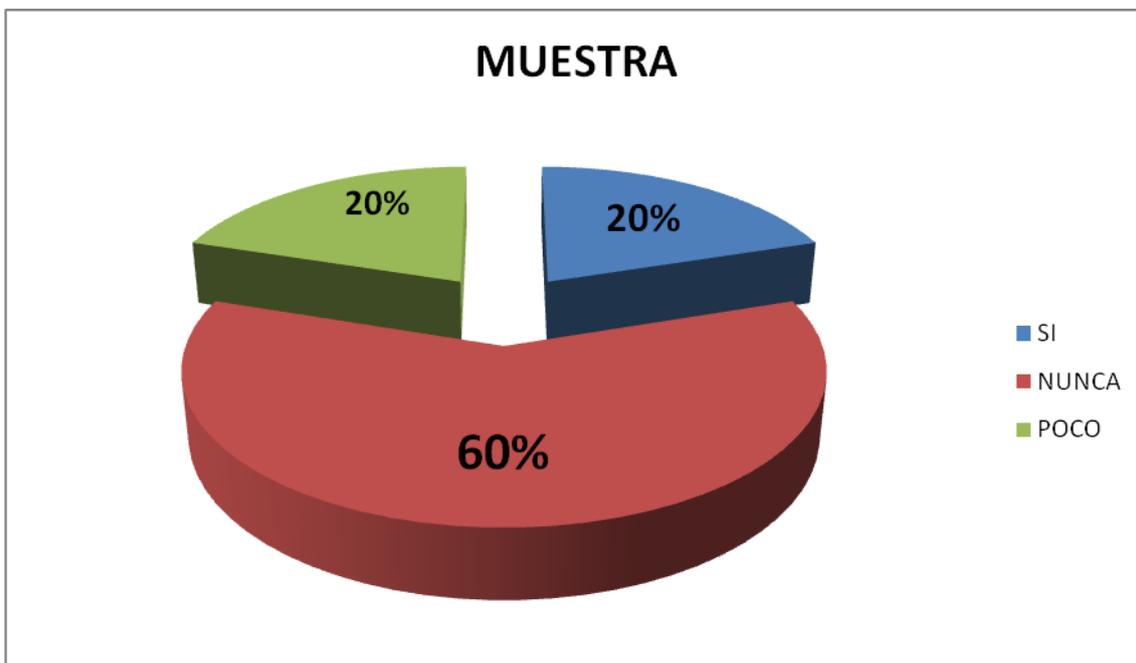
#### PREGUNTA #6

**¿CON QUÉ FRECUENCIA USTED SE ASESORA CON UN PROFESIONAL DEL DERECHO ANTES DE EFECTUAR UNA COMPRAVENTA? ¿QUÉ TAN IMPORTANTE CONSIDERA USTED LA ASESORIA LEGAL ANTES DE EFECTUAR UNA COMPRAVENTA O CUALQUIER ACTO DE COMERCIO?**

El 60% de los encuestados nunca se han asesorado con un profesional del derecho antes de efectuar una compraventa o cualquier tipo de negociación porque que consideran que no es necesario o por los altos costos de

honorarios de un profesional del derecho. Me pude dar cuenta que por el desconocimiento del derecho en general y la falta de asesoría existe futuros problemas legales que pueden ser evitados. El otro 40% esta dividido entre los que muy poco se asesoran con un profesional del derecho sólo en los casos emergentes cuando ya no haya nada mas que hacer y se ven dentro de un litigio y los que si creen que es necesario asesorarse cuando se esta inmerso una negociación de valor monetario considerable por lo que la importancia radica en no perder tiempo, dinero y no entrar en un conflicto que puede ser remediado si antes se consultare con un profesional del derecho y por ende para tener un mejor conocimiento de la ley.

ALTERNATIVAS	MUESTRA	PORCENTAJE
SI	4	20,00%
NUNCA	12	60,00%
POCO	4	20,00%
TOTAL	20	100,00%



## **4. INFORME TÉCNICO FINAL**

### **4.1. CONCLUSIONES**

En mi proyecto de investigación concluyo indicando que, he tratado de exponer todo sobre De los Contratos Mercantiles de una manera clara y general; el tema que verdaderamente atañe es De la Compraventa en General exponiéndolo de una manera más minuciosa; y aunque lo encontramos también en nuestras leyes ecuatorianas adquiriendo una jerarquía de carácter imperativo porque si es bien cierto que la Compraventa tiene un significativo aporte siendo uno de los más importantes contratos de todos los tiempos hasta la actualidad, siendo el de mayor uso y circulación, generándose en un verdadero acto de comercio pero también en una fuente primordial de obligaciones entre las personas inmersas dentro de éste tipo de contrato.

Me he encontrado lastimosamente que no se cumplen en este tipo de contratos con todos los requisitos antes expuestos enmarcados por la ley o con un procedimiento justo que garanticen los derechos de los contratantes y cada vez son más los ciudadanos que diariamente hacen negociaciones de toda índole sin ningún tipo de respaldo de las obligaciones contraídas desde ese momento.

Se habla de un perfeccionamiento del acto jurídico que se genera con el acuerdo de las partes respecto a los elementos esenciales que deben respetarse dentro de un contrato las cuales son el bien y el precio; pero resulta que ésta determinación del precio se la establece de una forma unilateral que es algo en que siempre se incurre; pues de este modo no existiría un concierto de voluntades, sino más bien por el contrario una de la partes contratantes quedaría supeditada al capricho de la contraparte.

Después de haber investigado y estudiado, desde diferentes autores sobre el tema de los Contratos Mercantiles “La Compraventa en General, puedo decir que este contrato siendo uno de los más importante dentro de los de su clase y uno de los más usado, ya que se constituye en una forma moderna de adquisición de riqueza y el medio primordial de adquirir el dominio.

## 4.2. RECOMENDACIONES

- En mi proyecto de investigación me permito hacer las siguientes recomendaciones:
- Que la función jurídica garantice a los particulares la legalidad de la transmisión de la propiedad y sus efectos jurídicos.
- Que se tenga bien establecida la incidencia legal del contrato de compraventa que se manifieste con claridad las obligaciones que genera en el vendedor, comprador y otros participantes. La figura contractual de la compraventa, al estar incluida dentro de la categoría de contratos típicos o nominados, posee un contenido de márgenes definidos, legal y jurisprudencialmente. Así, se precisa el objeto posible, se recomienda especificar las características de la contraprestación o precio, y se regulan las obligaciones que surgirán para ambas partes.
- Se recomienda como obligación esencial del vendedor perfeccionar la transferencia de la propiedad del bien y que el comprador adquiera un bien que exista, o que se espera que exista se entiende hecha bajo la condición de existir haciendo notar dicho evento dentro de una de las cláusulas del contrato. Además que se verifique que el vendedor sea dueño de ese bien antes de llevar a cabo el contrato.
- El bien que se va a transferir debe ser entregado en el estado en que se encuentre en el momento de celebrarse el contrato, incluyendo sus accesorios.
- Todo comprador deberá exigir que se le entregue los documentos y títulos relativos a la propiedad o al uso del bien vendido, salvo pacto distinto. El bien deberá ser entregado inmediatamente después de celebrado el contrato.
- Se debe considerar también que el comprador estará obligado a pagar el precio en el momento, de la manera y en los lugares pactados. A falta de

convenio y salvo usos diversos, debe ser pagado al contado en el momento y lugar de la entrega del bien.

- Se tiene derecho a una compensación equitativa por el uso del bien y a la indemnización de los daños y perjuicios por el incumplimiento del comprador; esto dará lugar a que el vendedor devuelva lo recibido. Alternativamente, puede convenirse que el vendedor haga suyas, a título de indemnización, algunas de las armadas que haya recibido, aplicándose en este caso las disposiciones pertinentes sobre las obligaciones con cláusula penal.
- Por otro lado cuando el comprador adquiere bienes muebles adquiridos en tiendas o locales abiertos al público no debe olvidarse de pedir facturas o pólizas del vendedor. Quedaría a salvo el derecho del perjudicado para ejercitar las acciones civiles o penales que correspondan contra quien los vendió indebidamente.
- Considero esencial que antes de suscribir un contrato en el ámbito que sea se pida asesoría a un profesional del derecho quien deberá informarle desde como se realiza un contrato, las leyes que lo amparan, lo que debe hacerse y lo que no debe hacerse para un buen término y legalización de un contrato.

### **4.3. PROPUESTA**

Actualmente existe un abismo entre los particulares que están inmersos dentro de un contrato; puesto que se ha utilizado al contrato de compraventa con una errónea aplicación tanto de la ley en el que debe ampararse, el desconocimiento de las garantías, el desconocimiento de las obligaciones que se contraen dentro de éste contrato; éste desconocimiento de la ley es como resultado de que no se publiquen y difundan en los medios de comunicación

los procedimientos correctos de cómo debe efectuarse una compra o una venta alertando a los particulares para que no sean estafados y no compren falsas ilusiones. No es tan solo la responsabilidad del Estado en sí, no es el ente que va encontrar la fórmula para que se llegue a concientizar la debida aplicación de las cláusulas de un contrato o la ley que la ampara sino también corresponde a los administradores de justicia sino a toda una sociedad, juntos trabajando, unos haciendo cumplir y otros siendo vigilantes del cumplimiento de la aplicación de las leyes, una vez más se nombran las garantías de los derechos de las personas contratantes; combatiendo todo tipo de corrupción que existiere y que se le apliquen si existiere una verdadera justicia reparando el daño ocasionado. Haciendo un análisis de mi proyecto de investigación, puedo establecer una propuesta basada en un cambio de mentalidad una difusión oral y escrita donde se garantice y proteja al consumidor en general, al comerciante de las garantías básicas de que posee y a que se exija si no se ha recibido un buen servicio por lo que se pago, una correcta transmisión de un bien por lo que se debería implementar una verdadera cultura de reclamar por daños y perjuicios ocasionados un derecho constitucional de todo ser humano.

#### **4.3.1. JUSTIFICACION DE NUESTRA PROPUESTA**

Considero que mi propuesta es muy importante como un método que logrará en parte una adecuada aplicación de la ley, de las garantías y de las obligaciones que se contraen; respetando todo tipo de acuerdos, convenios y pactos nacionales e internacionales. Tengo muy en claro que no será fácil pero es muy buena propuesta a seguir, unos aplicándola y otros siendo vigilantes de dicho cumplimiento. Los principales beneficiados serán los particulares y demás comerciantes que siempre son las partes más vulnerables.

## 5. BIBLIOGRAFIA

- Asamblea Nacional. (2005). En Estudios y Publicaciones, *Código Civi*. Quito: Estudios y Publicaciones.
- BARRERA GRAF, J. (1958). *Estudio del Derecho Mercantil*. Porrúa-México.
- BONIVENTO F., J. (1986). *Los Principales Contratos Civiles*. Bogotá-Colombia: Librería del Profesional.
- BROSETA PONT, M. (1978). *Manual de Derecho Mercantil*. Madrid-España.
- CORDOVERA DE GARRIDO, G. (1982). *Compraventa*. Buenos Aires-Argentina: Universidad.
- DIAZ BRAVO, A. *Contratos Mercantiles*. México: Arlasa.
- GARO, F. (1958). *Derecho Mercantil, La Compraventa Terrestre*. Buenos Aires-Argentina: De Palma.
- GRAF, J. B. (1958). *Estudio del Derecho Mercantil*. Porrúa-México.
- MEZZERA ALVAREZ, R. (1978). *Curso de Derecho Comercial*. Acali-Montevideo-Uruguay.
- Napoleón. (1804). *Código Napoleónico*. Francia.
- REZZONICO, L. M. (1958). *Estudio de los Contratos*. Buenos Aires-Argentina: Roque de Palma.
- RIPERT, G. (1954). *Tratado Elemental de Derecho Comercial*. Buenos Aires-Argentina.
- RODRIGUEZ FONNEGRA, J. *Del Contrato de Compraventa y Materias Aledañas*. Bogotá-Colombia: Iqueima.
- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, J. (1964). *Curso de Derecho Mercantil*. Porúa-México.
- SPOTA, A. G. (1979). *Contratos*. Buenos Aires-Argentina: De Palma.
- TRÍAS DE BÉS, J. M. (1976). *Guía Legal del Empresario y del Comerciante*. Barcelona-España: De Vecchi.
- VALENCIA SEA, A. (1980). *De los Contratos*. Bogotá-Colombia: Tennis.

# **ANEXOS**

## CONTRATO DE COMPRA-VENTA INMOBILIARIA

Entre el Sr. . . . . domiciliado en la calle. . . . . N° . . . . . , piso. . . . . de la localidad de. . . . . Quien acredita identidad con. . . . N° . . . . . , en adelante denominado el «vendedor» y el Sr. . . . . , domiciliado en la calle. . . . . N° . . . . . Piso. . . . . dto. . . . . , de la localidad de. . . . . , quien establece su identidad con. . . . N° . . . . . en adelante llamado el «comprador», convienen en celebrar el presente contrato de compra-venta sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones: - - - - -

**PRIMERO:** El vendedor VENDE y el comprador COMPRA, una FINCA en la zona de la. . . . . ,

Ubicada en la calle. . . . . N° . . . . . piso. . . . . dto. . . . . De la localidad de. . . . . , de. . . . . de . . . . . , denominada catastralmente como Circ. . . . . , Sec. . . . . , Manz. . . . . Partida en. . . . . , en el estado que se encuentra y que el comprador denuncia conocer desde antes. Esta venta se realiza bajo títulos perfectos, no reconociendo el inmueble embargos ni inhibiciones de ninguna naturaleza que disminuyan su valor. –

**SEGUNDO:** Esta venta se realiza por el precio total y convenido. . . . . (\$ . . . . .), pagaderos de la siguiente forma: . . . . . (\$ . . . . . ) el comprador los entrega en este acto a la vendedora, en dinero en efectivo, a cuenta de precio y como principio de ejecución de contrato, quien le otorga, por medio del presente, el más suficiente recibo y carta de pago en forma por la suma recibida; el saldo de pesos . . . . . (\$ . . . . . ) Será abonado de la siguiente forma: . . . . . - - - - -

**TERCERO:** La parte vendedora entregará la posesión legal y material del bien objeto del presente contrato, en el acto de escrituración y lo entregará totalmente desocupado libre de todo ocupante, inquilino o intruso. - - - - -

**CUARTO:** La escritura traslativa de dominio del inmueble referenciado se otorgará ante el Notario Sr. . . . . , con oficinas sita en la calle. . . . . N° . . . . . , piso. . . . . Of. . . . . De esta ciudad, el día. . . . . del mes de. . . . . De 2013. . . . . , siendo su designación de

carácter esencial y necesario para la venta. Todos los gastos de escrituración serán soportados por las partes conforme a las disposiciones legales y de uso en vigor. - - - - -

**QUINTO:** Los impuestos municipales, inmobiliarios o cualquier otra contribución, tasa o gravamen creado o a crearse en el futuro serán abonados por la compradora hasta el momento de la entrega de la posesión, pesando con posterioridad a la misma la obligación sobre el comprador. . . . .

**SEXTO:** El comprador se obliga a no alquilar total o parcialmente el inmueble objeto de este contrato, hasta tanto no haya efectuado el pago total del precio de venta del mismo. - - - - -

**SEPTIMO:** El comprador no podrá ceder, transferir, donar, permutar o vender este contrato de compra- venta sin la autorización dada por escrito por el vendedor, la que para ser válida deberá constar de fecha cierta y de los datos de identificación de la persona a la que se realiza la cesión, transferencia, etc. - - - -

**OCTAVO:** La falta de cumplimiento de cualquiera de las partes a cualquiera de las obligaciones que les impone el presente convenio, le hará incurrir en mora de pleno derecho por el mero vencimiento de los plazos sin necesidad de interpelación previa judicial o extrajudicial. - - - -

**NOVENO:** La falta de cumplimiento de algunas de las obligaciones a cargo del comprador facultan al vendedor a los siguientes derechos: a) Podrá dar por rescindido el contrato, sin necesidad de intimación alguna y con la sola notificación de la voluntad del vendedor; en tal sentido se entenderá resuelta esta operación; para ello el comprador renuncia en forma expresa al plazo de gracia establecido en el artículo 1204 del Código Civil. Particularmente podrá considerar rescindido el contrato cuando el adquirente no abone dos cuotas consecutivas del precio de venta (para el caso de que el precio se haya establecido en cuotas). En caso de considerar rescindida la operación el comprador podrá dar por perdidos el importe pagado hasta ese momento por el comprador, que quedarán en beneficio de la vendedora en concepto de indemnización de daños y perjuicios, pudiendo la misma de inmediato disponer libremente del inmueble para enajenarlo si así lo conviniere con terceros. b) Podrá exigir extrajudicialmente o judicialmente el cumplimiento de las obligaciones exigiendo asimismo en caso de existir sumas atrasadas un interés punitivo de 3 veces el valor mensual que establece el Banco Central para la operación de Descuento de Documentos, al momento de convenirse esta operación. En las demás circunstancias de falta de cumplimiento de las obligaciones contractuales no dinerarias el vendedor podrá exigir en concepto de cláusula penal la suma de. . . . . (\$ . .

. . . . . ) Diarios, que deberá reajustarse en el momento de su efectivo pago en función de la variación del Índice de Precios Mayoristas no Agropecuarios elaborados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos producida entre el mes correspondiente a la firma de este contrato y el mes anterior al del pago de la multa, a efectos del cobro de la pena establecida «ut-supra» el presente contrato tendrá el carácter de suficiente título ejecutivo. - - -

**DECIMA:** Para todos los efectos emergentes del presente boleto de compra-venta, las partes se someten al fuero y jurisdicción de los Tribunales de Primera Instancia de. . . . . , renunciando expresamente a cualquier otro fuero o jurisdicción que pudiere corresponderles, y a los mismos efectos constituyen domicilios especiales en los indicados en el encabezamiento, donde se tendrán por válidas todas las comunicaciones y/o citaciones judiciales y/o extrajudiciales que hubiere lugar. - - - -

En prueba de conformidad las partes firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, quedando el contrato a sellar en poder del vendedor quien se hace cargo del gasto correspondiente, en. . A los. . . . días del mes de. . . . . De 2013. . . - - - -

FIRMAS

## MINUTA DE COMPRA VENTA

### **SEÑOR NOTARIO.-**

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de compra venta de un lote de terreno urbano, de conformidad con las cláusulas siguientes:

**PRIMERA.- OTORGANTES:** Intervienen en la celebración de este contrato, por una parte los cónyuges señores ZA..... , y CT..... , a quienes más adelante se los llamará simplemente los vendedores; y, por otra parte los cónyuges señores LL....., y, LL....., a quienes más adelante se los llamará simplemente los compradores. Los comparecientes declaran ser ecuatorianos, mayores de edad y domiciliados en esta ciudad de santo domingo. Provincia Tsáchilas.

**SEGUNDA.- ANTECEDENTES:** Mediante escritura pública celebrada en la notaría cuarta del cantón santo domingo, el veinte de febrero del dos mil siete, la misma que se encuentra legalmente inscrita en el Registro de la Propiedad del cantón santo domingo, bajo el número dieciocho, del día veinte y uno y del mismo mes y año, los actuales vendedores adquirieron por compra a los esposos AA..... y, AA..... , según consta en la escritura pública presente un lote de terreno urbano, signado con el número cuatro de la manzana "Z", de la urbanización Zambrano, perteneciente a la parroquia el ....., del cantón y provincia de esta ciudad de santo domingo Provincia Tsáchilas en la República del Ecuador.

**TERCERA.- COMPRAVENTA:** Con los antecedentes ya anotados y por medio de este instrumento público de legitima valides, los vendedores esposos ZA..... y, CT..... , dan en venta real y efectiva a favor de los compradores esposos señores LL , y LL, el lote de terreno signado con el número cuarto de la manzana "Z", de la urbanización Zambrano, perteneciente a la parroquia el ....., del cantón y provincia de santo domingo, indicado más claramente en la cláusula anterior.

**CUARTA.- LINDEROS Y DIMENSIONES:** El lote de terreno que se vende, tiene los siguientes linderos y dimensiones: por el NORTE.- Con terrenos del señor DD....., en una extensión de 10 Mt. Por el SUR.- con la calle C, de la urbanización Zambrano, en una extensión de 10 Mt. Por el ORIENTE.- con terrenos del señor FF....., en una extensión de veinte metros. Por el OCCIDENTE.- Con la calle X, de la urbanización Zambrano, en una extensión de 20 Mt, dando un área total de DOSCIENTOS METROS CUADRADOS.

**QUINTA.- PRECIO Y FORMA DE PAGO:** El precio del lote de terreno que se vende, es el de SEIS MIL DÓLARES ESTADO UNIDENCE AMERICANOS, pagaderos de contado. Por su parte los vendedores declaran haber recibido dicha cantidad de manos de los compradores en moneda de curso legal y a su entera satisfacción.

**SEXTA.- TRANSFERENCIA:** Los vendedores transfieren el dominio del lote de terreno con todas las servidumbres activas y pasivas legalmente constituidas; libre de gravamen, comprometiéndose caso contrario al saneamiento legal en los términos del Art. 1804, del Código Civil.

**SÉPTIMA.- ACEPTACIÓN:** Los compradores aceptan la venta hecha a su favor en plena satisfacción para su uso.

**OCTAVA.- AUTORIZACIÓN:** Se agrega el oficio Nro. 99-AJM-27, de fecha 27 de julio del dos mil nueve, documento que contiene la correspondiente autorización municipal para esta compraventa; cuyo texto las partes manifiestan que se entiende incorporado a este contrato.

**NOVENA.- FACULTAD:** Las partes se facultan mutuamente para solicitar y obtener la respectiva inscripción de esta escritura en la Registrador de la Propiedad del Cantón Tsáchilas. Hasta aquí la minuta.- Usted señor notario díguese insertar las demás cláusulas de estilo de este acto para tal efecto.

Para su validez.

Atentamente.

## CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VEHÍCULO

Comparecen a la celebración del presente contrato de compraventa, por una parte \_\_\_\_\_, por sus propios y personales derechos, parte a la que para efectos del presente contrato se le denominará **“El Vendedor”**; y, por otra parte, \_\_\_\_\_, igualmente por sus propios y personales derechos, a quien para efectos del presente instrumento se lo denominará como **“El Comprador”**. Las comparecientes son mayores de edad, de estado civil \_\_\_\_\_, domiciliadas en \_\_\_\_\_, hábiles para ejercer derechos y contraer obligaciones.

Una vez identificadas las partes, es decisión de éstas el celebrar el presente contrato de compraventa de vehículo, al tenor de las cláusulas que se estipulan a continuación:

**PRIMERA: ANTECEDENTES.- a) “El Vendedor”**, es propietario del vehículo de las siguientes características:

Marca:  
Modelo:  
Año.

Fab:  
Motor  
Serie  
Placas  
Color:

No.:  
No.:

**b) “La Vendedor”**, declara que sobre el vehículo de su propiedad, no pesa gravamen alguno, prohibición de enajenar; y, menos antecedentes ante las Jefaturas o Juzgados de Tránsito del país.

**c)** Igualmente, **“La Vendedor”** declara que el vehículo se encuentra en perfecto estado y que periódicamente ha sido sujeto de mantenimientos y chequeos mecánicos para su óptimo funcionamiento.

**d) “El Comprador”**, declara expresamente su intención de adquirir el vehículo descrito y que además ha realizado las verificaciones mecánicas básicas, en un taller de su confianza.

**SEGUNDA: COMPRAVENTA.-** Con los antecedentes expuestos, **“El Vendedor”** da en venta y perpetua enajenación a favor de **“El Comprador”**, el vehículo descrito en el literal “A” de la cláusula segunda del presente contrato.

**“El Vendedor”** se compromete a hacer entrega de toda la documentación inherente al vehículo para efectos del traspaso de dominio y matriculación ante las autoridades de tránsito competentes.

**TERCERA: PRECIO.-** El precio que las partes han pactado para la presente negociación, asciende a la suma de \_\_\_\_\_ Dólares de los Estados Unidos de América (USD \_\_\_\_\_.00), que **“El Comprador”** entrega a **“El Vendedor”** en efectivo y....

En \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 2.013\_

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR

C.I. #

C.I. #