



**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**SEDE GUADALAJARA**

## **LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN**

**ANTONIO VALENCIA SANTOS**

Tesis presentada para optar por el Título de Licenciado en  
Derecho con Reconocimiento de Validez Oficial de  
Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,  
según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86.

Zapopan, Jalisco. Diciembre de 1998.





**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

SEDE GUADALAJARA

## **LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN**

**ANTONIO VALENCIA SANTOS**

Tesis presentada para optar por el Título de **Licenciado en Derecho** con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86.

Zapopan, Jalisco. Diciembre de 1998.



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C. ANTONIO VALENCIA SANTOS  
Presente

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesional y después de haber analizado el trabajo de titulación en la alternativa TESIS titulado: LA OFERTA Y LA ACEPTACIÓN presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

Atentamente

EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN



LIC. ALBERTO JOSÉ ALARCÓN MENCHACA

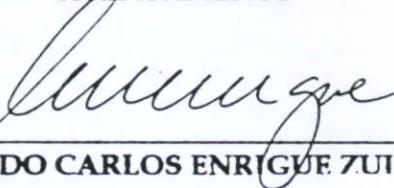
Zapopan, Jalisco a 17 de Diciembre de 1998

DR. RIGOBERTO GERARDO ORTIZ TREVIÑO  
PRESIDENTE DE LA COMISION DE EXAMENES PROFESIONALES.  
ESCUELA DE DERECHO  
UNIVERSIDAD PANAMERICANA SEDE GUADALAJARA.

Por medio de la presente, y en mi calidad de asesor de la Tesis profesional del alumno Antonio Valencia Santos, titulada "LA OFERTA Y LA ACEPTACION", le señalo que la misma reúne los requisitos de fondo y forma establecidos por esta Institución Académica, para ser presentada ante el jurado de exámenes profesionales, por lo cual considero que pueden iniciarse ya los trámites de titulación.

Y para que así conste y surta los efectos oportunos, expido la presente constancia en Guadalajara Jalisco a los días seis de junio de 1997.

ATENTAMENTE



---

LICENCIADO CARLOS ENRIQUE ZULOAGA.

C.C. LIC. ALBERTO ALARCON MENCHACA.

CLASIF: \_\_\_\_\_  
ADQUIS: 99706  
FECHA: 14/05/03  
DONATIVO DE \_\_\_\_\_  
S. \_\_\_\_\_

## DEDICATORIAS:

A DIOS, MI ÚNICA LUZ.

A MIS PADRES, POR TODOS SUS ESFUERZOS, Y APOYO QUE ME BRINDARON, QUE POR CIERTO NO FUERON POCOS.

A MI HERMANO TELLO, QUE AUNQUE ES EL ÚNICO QUE TENGO VALE POR CIEN.

A MIS AMIGOS, ESPECIALMENTE A LUIS MANUEL, POR SU GRAN AMISTAD Y POR TODA LA AYUDA QUE ME BRINDO PARA LA CULMINACIÓN DE ESTE TRABAJO, ASÍ COMO A CHAGO POR SU INVALUABLE AMISTAD.

A MIS MAESTROS, POR LA PACIENCIA Y DEDICACIÓN CON LA QUE NOS TRANSMITIERON LOS CONOCIMIENTOS QUE HOY TENEMOS.

# INDICE

INTRODUCCION. ...5

CAPITULO I ...9

EVOLUCION HISTORICA DE LA COMPRAVENTA ...9

1.- DERECHO ROMANO. ...9

2.- DERECHO FRANCES. ...16

3.- DERECHO PATRIO. ...19

CAPITULO II ...22

TEORIA GENERAL DEL ACTO JURIDICO. ...22

i.- Concepto de negocio jurídico ...22

ii.- Clases de Negocios Jurídicos ...27

iii.- La declaración de la voluntad ...34

iv.- Interpretación de la declaración de la voluntad ...39

v.- Elementos de existencia. ...70

1.- Consentimiento ...70

2.- Objeto ...73

3.- Solemnidad ...75

vi.- Elementos de validez. ...76

1.- Capacidad. ...76

2.- Ausencia de vicios en el consentimiento, Error, violencia, lesión,  
dolo o mala fe,. ...77

3.- Objeto, motivo o fin determinante de la voluntad lícitos. ...80

4.- Forma. ...82

CAPITULO III ...83

COMPRAVENTA EN EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO ...83

CAPITULO IV ...90

ALGUNAS MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA. ...90

A).- Civil y Mercantil. ...90

B).- A Domicilio. ...91

C).- Con Reserva de Dominio. ...93

D).- Con Designación de Beneficiario. ...94

E).- Con Pacto de no Vender a Persona Determinada. ...95

- F).- Judicial. ...96
- G).- En Abonos. ...96
- H).- Con Pacto de Preferencia. ...97
- I).- De Esperanza y de Cosa Futura. ...98
- J).- A Vistas. ...99
- K).- Sobre Muestras. ...100
- L).- Por Acervo. ...100

## CAPITULO V ...103

### EL CONSENTIMIENTO EN LA COMPRAVENTA. ...103

## CAPITULO VI ...111

### EL OBJETO EN LA COMPRAVENTA. ...111

#### 1.- LA COSA ...112

#### 2.- EL PRECIO ...114

CAPITULO VII ...123

LA COMPRAVENTA EN EL COMMON LAW. ...123

a).- Los Contratos en el Common Law ...123

b).- El contrato de "Sales of Goods" ...135

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS. ...148

BIBLIOGRAFIA. ...155

## INTRODUCCION.

Antes de comenzar esta introducción, es importante mencionar que este trabajo se inició bajo el título de la oferta y la aceptación, sin embargo este escrito se constriñe al caso concreto de la compraventa, donde queremos enfocarnos a la subordinación del elemento consentimiento al elemento objeto.

Desde los tiempos en que se concibió el concepto de Dinero hasta nuestros días, la compraventa, sin duda alguna, ha sido el contrato más utilizado y común por todas las civilizaciones.

El indiscutido auge de este negocio jurídico, ha provocado la necesidad de simplificarlo para facilitar su aplicación.

La simplificación y pragmatismo que han sofocado a este contrato, forman la errónea idea de que se transmite la propiedad por un mero

acuerdo de voluntades y que este se perfecciona con la integración del consentimiento, ya que se ha establecido que es un contrato de los denominados CONSENSUALES, pareciere ser que la compraventa se da con un simple "YO TE VENDO, YO TE COMPRO".

En nuestros días y ante las necesidades de agilidad que reclaman los mercados, se ha sobrevalorizado el elemento consentimiento, a fin que con una expresión de las partes de YO TE VENDO, YO TE COMPRO, sea suficiente para cerrar la operación de compraventa, desatendiendo el otro elemento de la compraventa, el OBJETO, el cual se divide en dos ya que se compone de la cosa materia de la operación (un bien o un derecho) y un precio cierto y en dinero, esto nos resulta de trascendencia ya que si se desatiende este elemento al integrar el consentimiento, las partes en el futuro, se pueden llevar la sorpresa, de que, aunque supuestamente otorgaron su consentimiento lo que debiese ser suficiente para perfeccionar un contrato consensual, la falta de precisión al determinar el bien o derecho a transmitir o en el establecimiento de las bases para fijar el precio provocan, al no darse

cabalmente, la inexistencia del contrato.

Esto nos genera continuos y molestos problemas en lo que en apariencia era una simple operación de compraventa, inclusive dejando a un lado la formalidad o publicidad que ciertas operaciones de compraventa requieren por determinación expresa de la ley.

Los problemas entre las partes y para la misma existencia del contrato comienzan, generalmente, en el momento en que las partes otorgan su consentimiento sin individualizar o determinar el precio y/o la cosa, y muchas veces a las partes les preocupa más que quede perfectamente claro y preciso que existe una oferta y una aceptación, es decir que se integró el consentimiento, sin importar la determinación clara y precisa del objeto, dificultándose así que posteriormente las partes se pongan de acuerdo en las características de la cosa o sobre la cosa misma, o en la determinación del precio, y creyendo erróneamente que su operación ya había quedado perfeccionada.

En este trabajo, intentaremos demostrar que pese a que este contrato es "CONSENSUAL" no por ello todo gira en torno a un mero acuerdo de voluntades, ya que el consentimiento necesariamente se encuentra subordinado al OBJETO indirecto, y si no se llega a integrar, a través de la determinación del precio y la individualización de la cosa, es claro que el consentimiento nunca se integró, pese a la oferta y su correspondiente aceptación, puesto que carecería de base el consentimiento mismo, sin producir consecuencias de derecho, y no nos referimos a que la compraventa no surta efectos jurídicos como resulta obvio y de explorado derecho, sino que el CONSENTIMIENTO nunca se integró.

Es decir, la compraventa sin objeto o sin consentimiento no existe. Asimismo, una oferta aceptada pero sin objeto, no es propiamente un consentimiento, como elemento de existencia de este contrato. Esta cuestión es la que nos ha motivado a realizar este trabajo de investigación jurídica.

## CAPITULO I

### EVOLUCION HISTORICA DE LA COMPRAVENTA

#### 1.- Derecho Romano.

Los contratos en el Derecho Romano, incluían un elemento característico de cada contrato, ya fuere formal o material, para que éste se perfeccionara, mediante frases solemnes, escritura del contrato, entrega material de las cosas, instrumentos como balanzas o varas, o la necesidad de testigos, situaciones éstas que con el tiempo y la creciente demanda de agilidad en la contratación, quedaron relegadas, dando paso así a los llamados contratos consensuales.

Según la clasificación de los contratos, la compraventa es un contrato consensual o *consensu obligatione*, es decir que se formaba por el solo acuerdo de las partes. Estos contratos se fundaban en el derecho de gentes y se sancionaban con acciones de buena fe, al igual que el arrendamiento, la sociedad y el mandato, mismos que han sobrevivido casi intactos hasta nuestros días. Bajo la época de Justiniano, a partir del

año 528, la venta abandonó su formación consensual, al exigirse la forma escrita para su perfeccionamiento. Con tal innovación, los contratantes solo quedaban obligados al satisfacerse la forma del contrato.<sup>1</sup>

Para los romanos, los contratos consensuales se formaban por el solo acuerdo de las partes, por el solo consenso.<sup>2</sup>

El contrato de compraventa se encuentra legislado prácticamente en todas las culturas antiguas, y para su integración no se requería de mayores formalismos y cláusulas.

Desde entonces los romanos consideraban que la compraventa se

---

<sup>1</sup> Petit Eugene. Tratado Elemental de Derecho Romano. Editorial Editorial Nacional. México 1963.

<sup>2</sup> Petit Eugene. Tratado Elemental de Derecho Romano. Editorial Nacional. México 1963. Página 421.

podía celebrar entre presentes o ausentes, y la encuadraron como el contrato sinalagmático perfecto por excelencia.

El nombre que recibía el contrato de compraventa era el de "VENTA", mismo que para la Roma clásica, tenía lugar "cuando dos personas convienen que una debe procurar a la otra la libre posesión y el disfrute completo y pacífico de una cosa determinada, mediante el pago de un precio fijado en dinero. El que debe la cosa, es el vendedor; ha hecho una *venditio*. El que debe el precio, es el comprador; por su parte, la operación se llama *emptio*. Tiene contra el vendedor, para obligarle a ejecutarlo, la acción *emptio ex empto*." <sup>3</sup>

Los romanos, habían determinado los elementos esenciales de la venta para su perfecta formación.

---

<sup>3</sup> Petit Eugene. Tratado Elemental de Derecho Romano. Editorial Nacional. México 1963. Página 426

Partiendo de que el contrato de Venta es un contrato consensual, éste se integraba desde que comprador y vendedor se ponían de acuerdo en el precio y la cosa, así pues, no se requería de formalidad especial para su perfeccionamiento y ciertamente se acostumbraba que los contratos de venta se redactaran por escrito, pero solo era para constancia del contrato celebrado.

El consentimiento, es decir la oferta y la aceptación, debía recaer sobre la cosa vendida y el precio a pagar, esto es, sobre el objeto mismo de la obligación de cada una de las partes. Así pues, tenemos como elementos esenciales de la compraventa, el consentimiento y el objeto que, a su vez, se traduce en el precio y la cosa.

El precio debía reunir ciertas características, tales como que fuera en moneda acuñada y que fuese cierto y serio.

Es decir que lo que debe el comprador como contraprestación de la cosa no puede consistir en otra cosa que en dinero (*pecunia numerata*). El

precio en dinero, quizá es el elemento más significativo y peculiar de la venta, ya que el precio es lo que distingue a este contrato de cualquier otro que transfiriera la propiedad los bienes. Entre los romanos, se estableció primero una corriente que equiparaba a la venta y a la permuta, considerándolos como una figura única, mas tarde la corriente que finalmente prevaleció, fijó el criterio que distinguía la permuta de la venta, especificando que en la permuta ambas partes tenían el carácter de vendedor, mientras que en la venta solo una de ellas lo tenía.

Por otro lado, los romanos añadieron al precio, la característica de que éste fuese cierto, es decir que fuera determinado o determinable por las partes o por un tercero designado por éstas, además, establecieron que no había precio si éste quedaba al arbitrio de una sola de las partes o si al tercero no se le designaba al momento de la operación.

Paralelamente, el precio debía tener la connotación de seriedad, toda vez que al ser la contraprestación de la cosa, debía ser por tanto equivalente a ésta, ya que el precio debía representar el valor de la cosa. Por ende, el precio no se consideraba serio cuando era insignificante

respecto del valor real de la cosa, castigándose a las partes, al transformar la operación de venta en una donación. Y para el caso de que no se pretendiera simular ninguna operación, nació la figura de la lesión, donde se le daba el derecho al vendedor para exigir la revisión de la venta, y si su el precio pagado era inferior a la mitad del valor corriente en el mercado de la cosa, el comprador debía completar la cantidad a fin de que pagara un precio justo y serio.

“En el antiguo derecho romano la compraventa no era un contrato traslativo de dominio, el vendedor solo se obligaba a poner al comprador en posesión de la cosa y a garantizar la posesión pacífica de ella”<sup>4</sup>

El vendedor tenía la obligación, respecto del comprador, de hacer todo lo necesario a fin de que el comprador tenga la cosa vendida, es decir el lograr que éste obtenga el disfrute completo y duradero de la cosa. Esto debido a que como ya se mencionó, este contrato no era

---

<sup>4</sup> Lozano Noriega Francisco. Cuarto curso de derecho civil, Contratos. Editorial Asociación Nacional Del Notariado Mexicano, A.C. México 1987. Página 125

traslativo de dominio, solo transmitía la pacífica posesión de la cosa y servía como constancia de una justa causa de adquisición, toda vez que la transmisión de la propiedad era restrictiva a los ciudadanos romanos que contaban con el "*Ius Commercium*"; así pues, por la gran aplicabilidad de este contrato, se desarrolló más plenamente en el *Ius Gentium*, que era aplicable tanto a ciudadanos como no ciudadanos que no podían adquirir la propiedad de bienes inmuebles.

En resumen, la obligación principal del vendedor era hacer todo cuanto del él dependiere, para asegurarle al comprador que de forma total y pacífica disfrutara el bien adquirido, lo cual significaba que el vendedor debía entregar y garantizar la posesión de la cosa y responder por el saneamiento para el caso de evicción.

Por otro lado, el comprador se obligaba con el vendedor a entregarle el precio pactado, aquí el comprador si transmitía la propiedad del dinero.

En general los contratos no transmitían derechos reales, ya que para ello existían instituciones distintas, como la *traditio*, que consistía en la transmisión de la propiedad, misma que era una entrega absoluta que requería la presencia del *tradens* y de testigos y todos debían ser ciudadanos romanos.

Otra institución fue la *IN JURE CESSIO*, era la simulación de un juicio, para que el pretor, resolviera su fallo en el sentido de que el actor era el propietario. *La mancipatio* era otra forma de transmitir el dominio, mediante el "*per aes et libram*", donde supuestamente y de forma simbólica se pesaban en una balanza la cosa vendida y las monedas pagadas. Por último, tenemos la *USUCAPIO* que era la prescripción adquisitiva.

Cabe recalcar que la idea de la transmisión de la propiedad no era en forma absoluta ajena al contrato de venta.

## 2.- DERECHO FRANCES.

Los germanos, fueron muy rigoristas en el formalismo de los contratos, hasta la Codificación napoleónica, que se inclinó al consensualismo, tendencia que adoptaron la mayoría de los pueblos europeos y que nosotros hemos heredado.

Los franceses en un principio combinaron ambos sistemas, el formalista y el consensualista, predominando finalmente este último, ya que se vieron en la necesidad de suavizar y facilitar las formas contractuales, que de alguna manera entorpecían el tráfico comercial en que se veían inmersos. Sin embargo, esta tendencia tan tolerante provocó una cascada geométrica en el incumplimiento de los contratos, por la dificultad que tenían las partes en probar ante los tribunales las condiciones generales del contrato incumplido, e incluso para demostrar la existencia del mismo, pero aún así solo se regularon los contratos consensuales que por su trascendencia o por su monto eran importantes que de forma fehaciente se estipularan sus elementos y sus condiciones.

Con relación a la compraventa, los franceses en un principio siguieron la teoría romanista, en la que la compraventa no era un contrato traslativo de dominio, esto de acuerdo al artículo 1582 del Código de Napoleón que establece: “La venta es perfecta entre las partes, y la propiedad queda adquirida de derecho por el comprador, con respecto al vendedor, tan pronto como hay convención firme sobre la cosa y el precio, aunque dicha cosa no haya sido entregada, ni el precio satisfecho.

De esta redacción se desprenden dos características, la primera, es que si bien se transmite la propiedad, ésta solo se transmite respecto del vendedor y no así respecto de terceros, y si solo se transmite respecto del vendedor, esto no indica que conserva la raíz romana y, la segunda consisten en que, la traslación del dominio, queda subordinada a que el acuerdo de las partes quede firme tanto en el precio como en la cosa.

Conforme evolucionó el derecho francés esta idea se comenzó a perfeccionar, así pues se sobrepuso el consensualismo a cualquier otro

elemento como la forma, la solemnidad o el propio objeto, provocando así que los contratos transmitieran por sí la propiedad de las cosas, con el mero consentimiento de las partes aunque éstas no se hubieran puesto de acuerdo en el precio y la cosa.

### 3.- DERECHO PATRIO.

El Código Civil del Distrito Federal señala en su artículo 2248 que hay contrato de compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro, a su vez, se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero. El Código Civil para el Estado de Jalisco, en su artículo 1850 establece que “La compraventa es un contrato por virtud del cual una persona transfiere a otra la propiedad de un bien, a cambio de un precio cierto y en dinero”. El texto de las invocadas normas definitorias del contrato de compraventa de las legislaciones sustantivas del Distrito Federal y el Estado de Jalisco, nos hacen pensar que a propiedad de la cosa vendida se transmite con posterioridad a la celebración del contrato, de donde se deduce que al

momento de celebrarlo solo tendría efectos obligacionales por cuanto que los efectos traslativos quedarían diferidos para después, lo cual, en nuestro concepto solo tendría lugar cuando el contrato de compraventa se hubiere celebrado con reserva de dominio o bajo condición así como en las ventas de esperanza, de cosa futura, de géneros y de cosa alternativa; puesto que fuera de estas modalidades, tanto la doctrina, como la práctica judicial y nuestra jurisprudencia, atribuyen al contrato de compraventa un efecto traslativo de dominio a favor del comprador, desde el momento mismo de su celebración; esto es, que la propiedad se transfiere por mero efecto del contrato; en cambio el diverso artículo 1851 del Código Civil para el Estado y su concordante del Distrito Federal, el numeral 2249 no admiten la transmisión de la propiedad por mero efecto del contrato, sino que establecen una subordinación del consentimiento de las partes al acuerdo en forma sobre el precio y la cosa.

Por otra parte el artículo 2249 de la legislación sustantiva de la materia del Distrito Federal, al igual que su concordante del Estado de Jalisco, el numeral 1851 establecen que “ Por regla general, la venta es

perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido en forma sobre el bien y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho” , la redacción del primer artículo, nos hace pensar que se siguió la doctrina francesa que establecía que la propiedad se transmite por mero efecto del contrato, es decir por el mero acuerdo de voluntades, situación que impide el segundo de los artículos citados, donde se establece una subordinación del consentimiento de las partes al acuerdo en forma de las partes sobre el precio y la cosa.

## CAPITULO II

### TEORIA GENERAL DEL ACTO JURIDICO.

#### i.- Concepto del Negocio Jurídico y sus clases

El supuesto de hecho en el negocio jurídico.

Este supuesto se compone por el acto o conjunto de actos de una o varias personas, cuyo fin es producir un efecto jurídico en el ámbito del Derecho Privado, es decir una modificación en las relaciones jurídicas entre los particulares.

Así es que el individuo de derecho privado configura por sí sus relaciones jurídicas con los otros, por otro lado cabe resaltar que el negocio jurídico es el medio para la realización de la Autonomía privada de la voluntad. Por lo cual debemos seguir como primera norma no al ordenamiento jurídico sino a la voluntad como norma suprema de los negocios jurídicos.

La voluntad produce una determinada consecuencia jurídica mediante el acto de la "manifestación" de dicha voluntad, esto es una

DECLARACION DE VOLUNTAD, esta declaración debe realizarse de tal forma que la pueda entender su destinatario sea o no determinado, o ante una colectividad, si así se quiso emitir, lo normal es que se realice de forma verbal o escrita, pero se puede realizar por medio de signos inequívocos que den a entender cual es su voluntad.

En la mayoría de los casos no es suficiente, para que se origine el efecto jurídico, la declaración de una sola persona, sino que requieren para ello las declaraciones concordantes de varias personas que se obligan conjuntamente a lo que han declarado, esto es, un contrato. En este caso designamos como negocio jurídico, no la declaración de voluntad aislada, por ejemplo en el caso de una compraventa, la declaración de voluntad del comprador o la del vendedor, cada una por sí, sino la actuación correlativa de los contratantes, formada por ambas declaraciones, pues solo mediante esa actuación concordante de ambos, que es precisamente el contrato, se produce el efecto jurídico, a esto le llamamos integración del consentimiento, lo que se traduce en que a una oferta se le ha integrado una aceptación.

El contrato es asimismo algo más que la mera suma de dos declaraciones de voluntad, dado que éstas se hallan relacionadas entre sí conforme a un sentido, el contrato es una totalidad dotada de sentido.

Junto con las declaraciones de los participantes, la ley exige de ellos en muchos casos, para que se origine el efecto jurídico deseado, otros actos, particularmente determinados actos de ejecución ulteriores, tal es el caso de los negocios jurídicos reales que requieren de la tradición del objeto del negocio, para que éste produzca sus efectos jurídicos.

Otro caso es la solemnidad o la forma que la ley exige para ciertos negocios jurídicos, como lo sería la celebración del matrimonio que debe hacerse con la cooperación del oficial del registro civil, porque si falta esa cooperación el matrimonio sería nulo por defecto de forma. Aunque en los más de los casos cuando nos referimos a la falta de forma ésta no produce la nulidad del negocio jurídico sino más bien su invalidez.

Además de estos casos que hemos señalado que deben sumarse a la declaración de la voluntad para que el negocio jurídico surta sus efectos, la posibilidad de que se sujeten los efectos a una condición que se pacte entre los declarantes.

Así pues el acto celebrado por el actuante o los actuantes en el negocio jurídico y todos estos requisitos de validez forman conjuntamente el supuesto de hecho al que la ley enlaza el efecto jurídico.

Por otro lado sería importante diferenciar lo que es una declaración de voluntad de una actuación de la voluntad sin carácter de declaración, esto es, sin el significado de manifestación. Esta actuación de la voluntad no está dirigida a poner en vigor un efecto jurídico por la comunicación de la voluntad de producir tal efecto, sino que se propone producir el efecto jurídico pretendido por el actuante de forma que se cree la situación de hecho correspondiente a ese efecto jurídico. Es, por tanto, un mero acto de ejecución y no de declaración.

Tal sería la apropiación de algo hasta entonces sin dueño y el abandono de la propiedad de una cosa mueble, por ejemplo quien, para desprenderse de una cosa, la arroja a un montón de basura, no se propone, según el significado típico de tal acción, manifestar a otro su voluntad de abandonar la propiedad. Sin embargo, no quiere ya tener relación, y por ello pretende disolver el vínculo jurídico con la misma, abandonando la propiedad de ella. A este objeto renuncia al señorío sobre la cosa, el cual corresponde al propietario y constituye el contenido esencial del derecho propiedad. dado que tiene la voluntad de renunciar no sólo al señorío efectivo sobre la cosa, sino también a la propiedad de la misma, y realiza tal voluntad mediante una acción y aquí también estamos frente a un negocio jurídico, esto es, de un acto que se propone un determinado efecto jurídico.

En resumen, señalamos que el negocio jurídico es un acto o pluralidad de actos relacionados entre sí, de los cuales al menos un acto es una declaración de la voluntad o actuación de la voluntad dirigida a la producción de un determinado efecto jurídico

## ii.- CLASES DE NEGOCIOS JURIDICOS

De los negocios jurídicos distinguimos:

a.- Según el número de los participantes y el modo de su participación, negocios jurídicos unilaterales y multilaterales, y de estos últimos, los contratos y los acuerdos.

b.- Según el objeto de la regulación aplicada, negocios jurídicos obligacionales, reales, familiares y sucesorios

c.- Según el tipo de efecto jurídico pretendido, figuran principalmente los negocios obligatorios y los de disposición.

d.- Y por último encontramos a los gratuitos y a los onerosos.

1.- Los negocios jurídicos unilaterales, son aquellos que en principio, pueden celebrarse válidamente por una sola persona para que produzcan el efecto jurídico.

2.- Los contratos son negocios jurídicos en cuya celebración participan necesariamente varias personas, dos de ellas por lo regular, de forma , que por el contrato se obligan recíprocamente. En general, un contrato fundamenta efectos jurídicos solamente entre los contratantes. No obstante, se dan excepciones, como en el contrato con estipulación a favor de tercero, los contratos que confieren derechos reales (*erga omnes*), etc., es importante diferenciarlos de los acuerdos, que son manifestaciones de voluntad, efectuadas por unanimidad o por mayoría de votos de una sociedad, asociación, una corporación o por cualquier órgano colegiado, por las que deben regularse las relaciones internas de esa entidad. Estas manifestaciones de voluntad son vinculantes no sólo para las personas participantes en la adopción del acuerdo, tanto si han votado a favor como si han sido derrotadas en la votación, sino para todos los miembros de ese cuerpo colegiado, así pues cuando este ente actúe con terceros, la voluntad que manifieste al tercero será el resultado de un acuerdo.

### 3.- Negocios jurídicos obligacionales, reales, familiares y sucesorios.

Los negocios jurídicos obligacionales son aquellos que tienen por objeto la constitución, modificación, ampliación posterior o extinción de una relación obligacional; negocios jurídicos reales, aquellos que están dirigidos a la constitución, modificación, transmisión o extinción de un derecho real.

Los negocios familiares, son aquellos cuyos efectos entran en el ámbito del derecho familiar, como los actos jurídico-personales sobre el estado civil, tales como la celebración del matrimonio, la adopción y la extinción de una sociedad legal o conyugal, los que regulan las relaciones patrimoniales de los cónyuges, estos negocios se caracterizan por que en su mayoría son solemnes y no se pueden celebrar bajo condición, y no hay más negocios que los típicos establecidos y regulados en el ordenamiento jurídico pertinente.

Ahora los negocios jurídicos sucesorios, también conocidos como disposiciones *mortis causa*, que toma una persona respecto al destino

jurídico de su patrimonio después de su muerte, estas disposiciones pueden adoptarse mediante un negocio jurídico unilateral o en un contrato sucesorio, como el testamento, los fideicomisos, compraventas con designación de beneficiario, etc.

4.- Negocios obligatorios, de disposición y de adquisición. Los obligatorios son aquellos negocios jurídicos por los que una persona contrae frente a otra determinadas obligaciones. Su efecto jurídico primario es, por tanto, la constitución de un deber de prestación y con ello, de una relación obligacional, El obligado o deudor, debe conducirse frente al acreedor, conforme a la obligación contraída, y especialmente realizar para éste la prestación prometida, estas relaciones obligacionales se generan principalmente a partir de convenios y contratos, y excepcionalmente vía declaraciones unilaterales de la voluntad, como una promesa pública de recompensa.

Los negocios de disposición son aquellos que están dirigidos inmediatamente a actuar en un derecho existente modificándolo,

transmitiéndolo o produciendo su extinción. La transferencia por ejemplo de una cosa es una disposición de su propietario sobre su derecho de propiedad, pero también lo es la vinculación de propiedad a un derecho real limitado a favor de tercero; así la constitución de un usufructo, de una hipoteca o de una prenda.

Mediante la constitución de estos derechos reales limitados, su propietario renuncia a una parte de sus facultades de dominio, transmitiendo al otro iguales o análogas facultades. Se da una disposición del acreedor sobre su derecho de crédito en la condonación del crédito, su cesión y en la rescisión, en caso de que la exigibilidad del crédito dependa de aquélla .

La importancia práctica del concepto disposición consiste en que una disposición, para que sea válida, presupone que el disponente estaba facultado para disponer del derecho en cuestión, esto es, que a tal respecto le correspondía un poder de disposición. Para la existencia de tal requisito es decisivo, no el momento de la celebración del negocio,

sino el momento en que éste debe producir efectos.

En principio, está facultado para disponer, como ya hemos advertido, el titular del derecho, esto es, el propietario respecto a su derecho de propiedad, el acreedor con relación a su crédito. No obstante, en determinados casos se priva al titular, por el ordenamiento jurídico, de la facultad de disponer sobre algunos de sus derechos o la totalidad de ellos, así en el caso del concursado o del quebrado al efectuarse la apertura del concurso de acreedores, aquí el poder de disposición es atribuido por la ley a otro; en este caso pasa al síndico, otro caso es el de la sucesión donde al heredero en un principio se le priva la facultad de disponer sobre los bienes de la herencia, ya que ese poder lo ostenta temporalmente el albacea.

Los negocios jurídicos de adquisición, consisten en la adquisición de un derecho, en un sentido más estricto se puede decir que aquellos mediante los cuales se apropia alguien de una cosa sin dueño.

5.- Negocios onerosos y gratuitos. Son negocios jurídicos onerosos,

aquellos en los que si, según el contenido del negocio , se halla frente a la obligación de una de las partes, la obligación de la otra que es una contraprestación que representa en la estimación de las partes un contravalor o equivalente, de la primera obligación.

Son gratuitos cuando según la voluntad de las partes convertían en contenido del negocio, falta una contraprestación es decir se recibe algo sin obligación alguna de restituir nada a cambio, salvo obligaciones de carácter moral como lo sería la gratitud, razón por la cual si no la hubiese por parte del beneficiario, se podría revocar un negocio el jurídico gratuito .

### iii.- LA DECLARACION DE VOLUNTAD Y SU INTERPRETACIÓN.

A.- La declaración de voluntad como manifestación de validez y como acto de comunicación social.

Al hablar de la declaración de la voluntad, debemos entenderla

como una manifestación destinada para su conocimiento por otras personas y por la cual el declarante da a conocer que debe querer un determinado efecto jurídico o un complejo de éstos y tener vigencia conforme a su voluntad y en la medida en que el ordenamiento jurídico reconoce como válida tal declaración de voluntad, el efecto jurídico en ella señalado se produce precisamente por medio de la declaración, con su emisión y, como veremos, con su conocimiento.

La declaración de voluntad presupone en primer término, como "acto" o como conducta voluntaria equiparable a aquél, un hacer u omitir controlables por la voluntad. en consecuencia, no es un acto humano ni, por ello mismo, tampoco una declaración de voluntad, una manifestación que se hace durante el sueño, en estado narcótico o en una situación análoga que excluya toda dirección consciente de la voluntad.

El alzar la mano, con ocasión de adoptarse un acuerdo por vía de votación, así como un movimiento de cabeza, puede significar una declaración de voluntad, pero sólo cuando se trata de un hacer dirigido

por la voluntad y no únicamente de un movimiento reflejo meramente maquinal. Asimismo no son actos humanos ni, por ello mismo, declaraciones de voluntad, los movimientos corporales que se realizan, no conforme a la propia decisión volitiva, sino bajo una coacción física inmediata ejercida sobre el sujeto , así, como cuando otro le lleva de la mano, estos casos no deben confundirse con el de una persona que declara algo bajo coacción psicológica, así como por temor ante un mal con que se le amenaza.

En este caso, ciertamente, está perturbada la libertad de su determinación volitiva, por lo cual se puede impugnar su declaración, no obstante esto se da una conducta volitiva, esto es, un acto humano.

La declaración de la voluntad se distingue esencialmente de otros actos jurídicamente relevantes, incluidas las actuaciones de voluntad jurídico negócias, en que posee un determinado valor expositivo.

Durante largo tiempo se ha visto ese valor en que aquella da a

conocer la voluntad del declarante dirigida al cumplimiento del efecto jurídico y es, por lo tanto, una comunicación de tal voluntad, siendo ésta un hecho anímico existente con independencia de la declaración. Considerándolo así, la declaración posee evidentemente sólo el significado de indicio de prueba. Si tal indicio induce al engaño y puede probarse que el declarante no ha tenido tal voluntad de producir efectos jurídicos, la declaración habría de quedar privada del efecto en ella señalado, esta idea se basa en la Teoría de la Voluntad misma que prevaleció en el siglo pasado, pero que ya ha sido superada.

En realidad, la declaración de voluntad jurídico-negocial es no sólo una comunicación, sino una manifestación de validez y como tal, es en los casos usuales una realización de la voluntad que se dirige a producir efectos jurídicos, la cual se hace valer en ella. La voluntad meramente interna nada puede producir. Si hago saber a otro únicamente que quiero (actualmente) esto o aquello, no por eso se me impide querer otra cosa acto seguido. Por el contrario, si digo -me comprometo a hacer esto o aquello- esta declaración tiene carácter definitivo.

El declarante renuncia a la posibilidad de alegar una modificación de su voluntad, se ha vinculado, mediante la declaración. Así considerado, la declaración de voluntad es un acto DETERMINANTE. Este tiene por fin no sólo dar a conocer un hecho exterior a él mismo, sino inmediatamente la producción del efecto jurídico en él señalado, al manifestar que éste debe tener validez.

Si es éste el caso, la declaración es no sólo un indicio probatorio de la existencia de la correspondiente voluntad de producir efectos jurídicos, sino a su vez el fundamento inmediato del cumplimiento del efecto jurídico, es decir que una declaración de voluntad no es nula porque el declarante se reserve secretamente la decisión de no querer lo declarado, esto es, el efecto jurídico.

Con ello no está dicho que la voluntad interna del declarante, expresada posiblemente de forma defectuosa o inexacta en la declaración, carezca de todo significado. Antes bien la problemática de la

declaración de voluntad se deriva precisamente de que la declaración puede manifestar a otros, especialmente al destinatario de la declaración, algo distinto de lo que el declarante quiso decir y cree haber dicho con ella. Quien hace la declaración pudo haberse equivocado en la expresión o en el significado de un término, o haberse expresado de forma confusa o ininteligible. En tales casos se suscita la cuestión de qué significado es determinante para el Derecho.

A todo esto nos surge una duda ¿ Es el significado que el declarante ha unido a sus palabras, el mismo que ha entendido el destinatario, o es un tercer sentido que, como en los demás casos, habrá que indagar?

#### iv.- INTERPRETACION DE LA DECLARACION DE VOLUNTAD.

##### A.- Interpretación de declaraciones recepticias:

Pertenece a la esencia del idioma en cuanto medio de expresión

evolutivo y capaz de adaptación el que el significado de un término pueda ser diferente según cuál sea el contexto en que se emplea, según la situación a que se refiere y según la particular forma de expresarse del que habla o del medio social al que pertenece. Así, es posible que el hablante dé a un término un sentido distinto del entendido por el oyente.

En caso de ser discutible como se ha de entender una declaración, ésta requiere ser interpretada. En términos muy generales, consideramos como interpretación de la manifestación de un pensamiento la determinación del significado que ha ella corresponde. A este respecto puede tratarse de una disposición legal o de una declaración de voluntad jurídico negocial, pero también de una simple comunicación o de una exposición científica o literaria. Con todo, el fin de la interpretación en tales supuestos no es siempre el mismo. En muchos casos lo que interesará al intérprete será conocer lo que ha querido decir el autor, el significado que él ha vinculado a esa manifestación.

En la interpretación de una declaración de voluntad jurídico

negocial no sólo se plantea la cuestión sobre el sentido dado a ella por el declarante, sino también la cuestión sobre su debida comprensión objetiva, independientemente de lo entendido por el declarante y en consideración a la posibilidad de ser comprendida por otros o por otra persona en concreto a la cual va dirigida.

No sólo el declarante puede equivocarse sobre el sentido de los términos por él empleados, también el destinatario puede entender mal una declaración explícita que no se presta a confusiones. Su comprensión efectiva de la declaración, que puede ser igualmente una comprensión defectuosa, no tiene por ello un carácter decisivo, al igual que la del declarante. Antes bien, el fin de la interpretación de una declaración de voluntad recepticia a la que dan distintos significados el declarante y el destinatario ha de ser averiguar un significado objetivo de carácter normativo que ambos han de hacer valer.

El caso es distinto cuando ambos han entendido en el mismo sentido la declaración, siquiera ésta, en sí, admita varias interpretaciones.

El ordenamiento jurídico no tiene motivo para imponer a los participantes un significado de la declaración distinto del que ambos han dado a ésta. Por tanto, en una declaración recepticia el significado decisivo es el que han dado coincidentemente el declarante y el destinatario, pues de esta forma se corresponde de modo óptimo a los propósitos de ambos. A este respecto no es relevante el sentido literal generalmente comprensible de la declaración, esto es válido no solo cuando el contenido literal de la declaración, es equivoco, sino también cuando es objetivamente explícito y, no obstante, el destinatario no ha conocido con certeza el sentido dado por el declarante.

La máxima "*falsa demonstratio non nocet*", manifiesta que el significado dado por el declarante tiene carácter decisivo, aun cuando la denominación sea ambigua o inexacta, si el destinatario ha entendido la declaración en igual sentido. En principio, dicha máxima es válida para todas las declaraciones recepticias. Completando esa máxima, se ha de formular así: la ambigüedad objetiva o incluso la inexactitud de una expresión no perjudica cuando el destinatario la ha entendido con el

significado que le ha dado el declarante. Por tanto, solo si el destinatario entendió la declaración de distinto modo que el declarante, o si al menos estuvo en duda sobre el sentido dado por el declarante, hay que averiguar qué significado corresponde a la declaración según un módulo objetivo y normativo.

Es importante aquí que se tomen en consideración las posibilidades de comprensión del destinatario, así como el interés del declarante en que el destinatario trate de comprender correctamente la declaración.

Con relación al significado normativo de la declaración, son relevantes, ante todo, el uso general del idioma, el significado usual de una expresión en el tráfico. Sin embargo no podemos limitarnos a tales factores. Antes bien, en los casos particulares tiene preferencia sobre el significado usual en el tráfico el significado que el destinatario hubo de conocer como dado por el declarante en virtud de todas las circunstancias por él conocibles.

Actualmente se reconoce de modo unánime por la doctrina

científica y por la jurisprudencia que la interpretación de las declaraciones recepticias ha de efectuarse en consideración a las posibilidades de comprensión del destinatario de la declaración. Este por su parte y dentro de los límites de la diligencia debida, ha de tratar de conocer el significado dado por el declarante. Si, después de esto, la declaración es aún susceptible de varias interpretaciones, es ineficaz por carecer de la suficiente precisión. No obstante, si contiene, junto a un sentido amplio y discutible, otro estricto e inequívoco, es válida al menos en cuanto a tal significado estricto.

Estas situaciones las prevé de alguna manera nuestro Código Civil en el Libro cuarto (De las Obligaciones), título primero (Fuentes de las Obligaciones), capítulo II (De los Contratos), en la sección novena (De la Interpretación), donde se establece la regla general, que indica que si los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de las cláusulas, así como que la intención de las partes prevalece sobre las palabras empleadas, otra regla es que se deben interpretar globalmente, es decir en contexto,

atribuyéndole el sentido de la generalidad de las cláusulas a las que sean dudosas. Por lo que se deberá estar a lo establecido en los Artículos 1321 y 1323 de nuestro Código Civil Sustantivo que a la letra dice:

“Artículo 1321.- Si los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas. Si las palabras parecieren contrarias a la intención evidente de los contratantes prevalecerá esta sobre aquellas.”

“Artículo 1323.- Los contratos deben interpretarse de manera global y para que surtan sus efectos legales de forma integral, por ello, si alguna cláusula admitiere diversos sentidos, deberá entenderse en el mas adecuado para que produzca efecto. “

También se establece que el uso y la costumbre de un determinado lugar, sirven para la interpretación de las cláusulas ambiguas. Situación que aparece regulada en el Artículo 1326 “El uso o la costumbre del lugar donde paso el acto se tendrán en cuenta para interpretar las ambigüedades de los contratos.”

Por último se impone la pena de la nulidad, para el caso de que la duda recaiga sobre el objeto principal de negocio, de tal manera que resulte imposible establecer cual fue la intención o voluntad de las partes. Así pues nuestro Artículo 1327 del Código Civil para el Estado de Jalisco sanciona la obscuridad de los términos y condiciones en los contratos de la siguiente manera :

“ Cuando fuere imposible determinar las dudas por las reglas establecidas en los artículos precedentes, si aquellas recaen sobre circunstancias accidentales del contrato y éste fuere gratuito, se tendrán en favor de la menor transmisión de derechos e intereses; si fuere oneroso se aplicara la duda buscando la reciprocidad en las contraprestaciones.

Cuando la duda recaiga sobre el objeto principal del contrato, de suerte que no pueda conocerse el conocimiento de cual fue la intención o la voluntad de los contratantes, el contrato será nulo.”

El principio según el cual la interpretación de las declaraciones recepticias ha de tomar en consideración las posibilidades de comprensión del destinatario, ha sido desarrollado por la doctrina y por la jurisprudencia. No es posible inferirlo directamente de la ley ya que ésta, como se expuso en el párrafo anterior se limita a establecer reglas para la interpretación objetiva de las partes, sin detenerse a legislar sobre las posibilidades de comprensión del destinatario.

Pero también el significado que ha de entender el destinatario debe ser también imputable al declarante en el sentido de que éste, tras considerar con que el destinatario entendería así su declaración.

En realidad sólo está justificado a hacer responder al declarante por un significado que no ha dado a su declaración si tal significado le era imputable. No obstante, podría serle siempre imputable el significado que el destinatario debió entender tras emplear la diligencia debida.

Esto es válido en todo caso cuando el declarante fuere consciente de que efectuaba frente a otro una manifestación de validez, esto es, cuando tuviere la conciencia de la declaración, pues en este caso tendría motivo suficiente para expresarse de forma comprensible para la otra parte, si se expresó de forma que el otro hubo de entender algo distinto de lo que pretendió decir, el riesgo es suyo. Por ello, si existió la conciencia de la declaración, y puede omitirse un examen casuístico acerca de si el significado que debió entender el destinatario fuese asimismo imputable al declarante.

Objeto y medios de la interpretación y la importancia de los usos de tráfico.

El objeto de la interpretación, según lo expuesto, solo puede ser la declaración, esto es, una conducta que tiene el sentido de manifestación de validez. A tal respecto constituye ya una tarea de la interpretación el averiguar si una conducta determinada tiene o no dicho sentido. Es preciso indagar en la conducta reconocida como declaración jurídico

negocial, en vista de su importancia jurídicamente decisiva en este contexto. Por tanto, el objeto de la interpretación no es contra la voluntad como hecho de la vida anímica interior, sino la declaración como acto que comporta un sentido.

Ciertamente que para comprobar si el declarante y el destinatario han dado a la declaración el mismo significado, es preciso ante todo averiguar cómo ha entendido cada uno de ellos la declaración efectiva de uno y de otro. La comprobación de que el declarante o el destinatario ha dado un sentido determinado a la declaración, o la ha entendido en ese sentido, es la comprobación de un hecho, en el proceso, el resultado de la apreciación judicial de la prueba, es decir será materia de prueba.

No así la averiguación que se efectúa posteriormente acerca del significado que corresponde normativamente a la declaración independientemente de la comprensión efectiva de una y otra parte. Es evidente que para ello se requiere igualmente la averiguación de hechos, por ejemplo, las circunstancias que conocía el destinatario y por las que

éste hubiese podido deducir el significado de la declaración que, según lo anterior, se ha de estimar decisivo, no es ya la comprobación de hechos sino la valorización jurídica y un criterio normativo.

Igualmente no es objeto de la interpretación la totalidad de las circunstancias a las que hay que referirse para interpretar una declaración, sino solamente la declaración misma como conducta a la que corresponde un sentido de manifestación. Ninguna de las demás circunstancias que al propio tiempo se han de considerar es objeto de la interpretación, sino medio auxiliar de ésta. Se han de considerar como tales, los tratos preliminares, el carácter habitual de las relaciones mantenidas entre las partes, si entre ellas ya existía una relación de negocios, manifestaciones anteriores del declarante o del destinatario, a las que cognosciblemente se refiere la declaración, una especial expresión idiomática del declarante conocida por el destinatario, igualmente el lugar, el tiempo y las circunstancias anexas, en tanto que pueda inferirse una conclusión sobre el significado dado por el declarante, todas estas circunstancias, si se trata de la interpretación normativa de una

declaración recepticia, se han de considerar por el juez sólo en cuanto puedan ser igualmente apreciadas por el destinatario de la declaración, esto es, si éste las conocía o las hubiese podido conocer empleando cierta diligencia.

En las declaraciones formales especialmente se hace patente la necesidad de distinguir entre la declaración como objeto propio de la interpretación y las circunstancias que sirven a la interpretación solamente como medios auxiliares. Sólo la declaración requiere la forma preceptuada, no obstante, las circunstancias que se hallan fuera de la declaración de carácter formal pueden, en principio, hacerse valer aquí, como en otros casos, como medios de interpretación. Es cierto que se han de señalar algunas limitaciones a tal respecto. En principio, lo que ha de ser relevante es si el documento da a conocer claramente para las partes, en virtud de las circunstancias que éstas conocen, tanto la clase como el objeto del negocio. Si reiteradamente se exige que el sentido de la declaración averiguado por la interpretación deba necesariamente encontrar en el documento una expresión, siquiera sea imperfecta, habrá

de considerarse en general como suficiente el que dicho sentido haya hallado en el documento una expresión satisfactoria precisamente para las partes. La concordancia efectiva de criterio entre los contratantes acerca del sentido que puedan conocer claramente por las circunstancias se sobrepone en este caso, en principio, al texto ambiguo donde consta la declaración.

Ciertamente no se podrá dejar de considerar la finalidad de la forma. Si tal finalidad no consiste solo en la protección de las partes contra extralimitaciones o en el aseguramiento de la prueba, sino también, al menos conjuntamente, en la protección de terceros o en un interés público en la divulgabilidad, habrá que exigir, en efecto, que las determinaciones esenciales, esto es, características del tipo de negocio, consten en el documento mismo de modo suficiente, sin recurrir a otras circunstancias, es decir si por ejemplo se pacta una hipoteca, misma que se debe inscribir, por cuestión de publicidad, no es válido, que las partes utilicen términos inexactos, ambiguos o incongruentes, que para ellas en una clase de "clave" signifique que constituyen una hipoteca, pero que

para los demás no les sea posible de la lectura de dicho documento, deducir que éste contiene una hipoteca sobre un determinado bien.

La aplicación sin restricciones de la máxima "*falsa demonstratio non nocet*" o bien una interpretación sólo según las posibilidades de conocimiento de las partes no serían compatibles en estos casos con la finalidad de la forma si el tercero que ha de ser protegido no pudiese conocer el significado que, según ello, ha de estimarse decisivo.

Se entiende por uso del tráfico, una práctica habitual en los negocios o costumbre idiomática existente en el tráfico, por lo regular dentro de un determinado círculo de participantes, de la cual suelen servirse normalmente los pertenecientes a ese ámbito del tráfico y que, por ello, puede en principio suponerse conocida de cada uno de ellos. Antes bien, es un factor de hecho que ha de tomarse en cuenta, tanto en la averiguación del significado efectivamente dado como en la interpretación normativa de una declaración de voluntad. El uso del tráfico es digno de consideración, debido a que, según la común

experiencia de la vida, puede contarse con que, dada una expresión a la que se atribuye por lo regular un determinado significado en el tráfico, cada cual la empleará y entenderá justamente con ese significado.

Si ambas partes, declarante y destinatario, pertenecen a un mismo ámbito del tráfico, y no hay circunstancias particulares que se opongan, el destinatario puede partir de que el declarante ha dado a sus palabras el significado usual en ese ámbito. Tal significado es jurídicamente decisivo incluso si el declarante no hubiere conocido el uso del tráfico o no lo hubiere tomado en cuenta. El declarante, reservándose la posibilidad de una impugnación por error en la declaración, ha de hacer valer ésta con el significado que corresponde al uso del tráfico, aun cuando no le haya dado tal sentido.

El punto de interés, radica cuando los participantes no pertenecen al mismo ámbito del tráfico, qué sentido será el válido o aplicable al caso, más aún cuando el uso del tráfico sólo se da en el círculo en que desarrolla sus actividades uno de ellos. En este supuesto habrá que partir

de nuevo de las posibilidades de conocimiento del destinatario. Por ello, en principio se ha de entender la declaración en el sentido del uso del tráfico o uso idiomático que generalmente se practique o se emplee en el círculo al que el destinatario pertenece.

No obstante, si éste sabe que el declarante no pertenece a ese círculo o tiene, en otro caso, motivo para suponer que el declarante puede haber dado un significado distinto, ha de averiguar a su vez lo que pretendió decir el declarante, tomando en consideración todas las circunstancias que pueda conocer. en el caso de un uso del tráfico de un lugar diferente, ha de ser relevante en general, el lugar en que se ha emitido la declaración. Ello significa que si el destinatario, reside en un lugar distinto de aquel en que se ha emitido la declaración, debe cerciorarse acerca del uso del tráfico allí existente. Es discutible si esto es acertado en términos tan generales. También podría pensarse que el declarante quiso adaptarse al uso idiomático del lugar de residencia del destinatario, y que había elegido las expresiones tomando en consideración ese lugar. También en este caso podría ser relevante, si las

partes no hubieren pretendido decir lo mismo, coincidiendo aquello con que pudo contar razonablemente el destinatario.

En ocasiones la declaración no se dirige a un destinatario en concreto, sino a un círculo de personas indeterminado. A este tipo de manifestaciones pertenecen la promesa pública de recompensa, las peticiones, las declaraciones que constan en un título valor destinado a la circulación, las declaraciones dadas a la publicidad en un Registro destinado a informar a la colectividad, igualmente los estatutos y los acuerdos de una sociedad, no se dirigen a persona determinada. En tales declaraciones se omite el considerar las posibilidades de conocimiento del destinatario concreto; en lugar de ello, en su interpretación se debe partir de las posibilidades de conocimiento de un participante medio en el tráfico o de un miembro de ese círculo de personas en concreto al que se dirige la declaración. Por ello aparte de poder recurrirse para la interpretación al texto de la declaración y a documentos a los que aquél se refiera y que a su vez sean accesibles a la colectividad, solo pueden considerarse aquellas circunstancias que toda persona o cada uno de los

miembros del círculo destinatario pueda conocer.

En la interpretación de títulos cotizables en Bolsa cabe asimismo considerar las circunstancias exteriores al documento; por ejemplo, declaraciones públicamente manifestadas por la Administración de una Sociedad que emite títulos al ponerlos en circulación, pues tales declaraciones son relevantes en orden a la formación de un uso mercantil general, respecto a esos títulos. La interpretación de cada uno de dichos títulos debe efectuarse de modo uniforme, de tal manera que en todo caso ha de omitirse la consideración de las circunstancias que son conocidas solamente por el propietario de un determinado título, pero que no pueden influir en la formación de un criterio general de tráfico.

Respecto a un uso idiomático de un lugar diferente, es decisivo el uso idiomático de un lugar en que se ha extendido el documento. Para las declaraciones a la colectividad en forma de anuncio periodístico será decisivo, evidentemente, el uso idiomático de la zona en que se difunde el rotativo.

Análogos principios son también válidos para la interpretación de las condiciones generales de contratación. Se trata de cláusulas contractuales formuladas genéricamente, en que un empresario en particular o todos los empresarios de un mismo ramo acostumbran a basar todos los negocios concluidos por ellos con sus clientes. Tales condiciones de contratación no son ciertamente, Derecho Objetivo, por lo general obtienen validez jurídica debido solamente a que son parte integrante del contrato en particular mediante una referencia en las declaraciones contractuales.

No obstante, son una parte integrante, no están estipuladas para el caso particular de que se trate, sino que conforme a la voluntad de quien de ellas se sirve, deben ser válidas de forma siempre invariable para una pluralidad indeterminada de casos. Solamente puede conseguir su finalidad de garantizar, una liquidación uniforme de todos los contratos concluidos por el empresario de que se trate, con sus cliente, si son interpretadas del mismo modo, esto es uniformemente, respecto a todos

los clientes. Ello hace que se excluya a su vez en su interpretación la consideración de las circunstancias que eran conocidas o podían ser conocidas solamente por el cliente en cuestión.

Antes bien, hay que indagar cómo pudo y debió necesariamente entender las condiciones un miembro medio del círculo de que se trate y en todo caso si las formulaciones son confusas deben interpretarse en contra de quien aplica las condiciones, pero también sería justo el que se inclinara la interpretación de las condiciones generales de contratación en favor del cliente para evitar un favorecimiento unilateral, y por ello injustificado, solamente de una de las partes, así pues se debe subordinar la interpretación de las condiciones generales de la contratación en tanto lo permita su tenor literal, al principio de justicia contractual compensatoria.

Es importante distinguir entre la interpretación de las condiciones generales del contrato y la interpretación de la conducta del cliente, la cual puede interpretarse con sometimiento a las condiciones generales de

contratación de la otra parte, esto es, como consentimiento en aceptarlas en el contrato concluido. Raras veces se emite explícitamente tal declaración, no obstante si el cliente suscribe un formulario que contenga las condiciones generales de contratación o al menos una clara referencia a las mismas, declara con ello que quiere aceptarlas. Si al iniciarse la relación de negocios le ha sido entregado un ejemplar de las condiciones generales de contratación, la aceptación sin oposición ha de valorarse como acto concluyente en el sentido de una declaración conforme.

En nuestro sistema cabe señalar que en este tipo de contratos las condiciones generales de contratación, no debiera prestarse a problemas de interpretación toda vez que éstos requieren de una autorización previa de la SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, que solo da la autorización después de haber oído a la Procuraduría Federal del Consumidor, es así que se trata de evitar los problemas de interpretación que desarrollamos en líneas anteriores.

Esto sin embargo no es suficiente, por que una cosa es que las condiciones generales de contratación estén apegadas a Derecho y a los usos comerciales, y otra situación es el hecho de que el texto de estos contratos sea comprensible y entendible a partir de su redacción y las palabras empleadas, que si bien son comprensibles para las autoridades revisoras de estos contratos, no necesariamente lo son para sus destinatarios es decir el público en general, con lo que en resumen se puede concluir que son insuficientes las revisiones de la SECOFI y la PROFECO, toda vez que si bien ajustan los contratos a derecho, imposibilitan al cliente para que argumentara una posible interpretación del contrato, distinta a la que le dio el empresario y las autoridades, por lo que se debería obligar al los empresarios que utilicen estos contratos por adhesión que aparte de la autorización de las condiciones generales de contratación, a advertir al cliente acerca de las mismas, y mantener por ello el requisito del consentimiento del cliente en su aplicación.

Ahora hablaremos de la conciencia en la declaración y de la imputabilidad de la declaración. Como ya hemos observado, la

interpretación no sólo tiene por objeto el significado específico que tiene una conducta que ha de considerarse indudablemente como manifestación de validez, sino también averiguar si una determinada conducta debe considerarse como manifestación válida. A este respecto podemos igualmente preguntarnos si quien se condujo de un modo determinado ha unido a su conducta el significado de una manifestación válida, o si otra persona que consideró tal conducta como dirigida a ella la ha interpretado con tal significado y, en caso afirmativo, si conforme a las circunstancias pudo y debió necesariamente interpretarla así. Mientras que muchos autores afirman la existencia de una declaración de voluntad jurídico negocial solamente cuando el declarante tuviere la conciencia de declaración, esto es, fuere consciente de que emitió una declaración de voluntad jurídico-negocial, otros se limitan, en este caso, a la imputabilidad del significado de la conducta en cuanto declaración de voluntad, dejando, por tanto la decisión a una interpretación normativa. El declarante que no fuere consciente de tal significado puede recurrir a la impugnación por error conforme a los artículos 1280 y 1282 del Código Civil del Estado.

Aclararemos la problemática con unos ejemplos, supongamos que nos encontramos en una subasta de objetos de arte. En ella el alzar la mano significa hacer postura, el caso es que entra al lugar una secretaria recepcionista en busca de su jefe para darle algún recado urgente, así pues de entre los postores encuentra al que es su jefe y le hace señas para que la vea. El subastador lo interpreta como una postura y adjudica a la secretaria el remate. Otro ejemplo sería el caso en el que en una asamblea de alguna sociedad circula una lista de pedidos de la revista de la sociedad. Asimismo se ruega a los asistentes que firmen una carta de felicitaciones para un socio que cumple años, el asistente "X" firma un escrito sin examinarlo, en la creencia de que es la carta de felicitaciones, en realidad era la lista de pedidos. "X", que no tuvo intención de encargar la revista, recibe esta junto con la factura de la suscripción.

Estos simples, pero claros ejemplos de que estos sujetos no eran conscientes de que su actuación pudiese interpretarse por otro (el subastador o el editor de la revista) como una declaración jurídico

negocial, le falta la conciencia de declaración.

Quienes exigen una "conciencia de declaración" lo hacen principalmente porque opinan que en caso contrario falta un acto de autodecisión. Según ellos, la responsabilidad por el contenido de la declaración que ha de conocer el destinatario de la misma presupone que el declarante haya realizado conscientemente tal acto, sino sucede así, quien sólo en apariencia ha emitido una declaración de validez responde del resarcimiento del interés negativo, no por un negocio jurídico, sino en todo caso por dar lugar a un supuesto de hecho que fundamenta la fe. Por lo que es importante el evitar hacer declaraciones de voluntad con sentidos diversos, que pueden a la larga causar problemas al declarante, que no quiso dirigir su voluntad a tal o cual negocio jurídico sino a uno totalmente distinto pero que la lógica y la presupuesta buena fe del receptor que la entendió en un sentido lógico, hacen que el declarante no pueda fácilmente alegar que su declaración no se dirigía a lo que lógicamente se entendió.

Cuando el declarante no ha pretendido el efecto jurídico que él ha de admitir no existe diferencia entre quien nada quiere de los efectos de un negocio jurídico y quien pretende respecto a un negocio jurídico algo totalmente distinto. Por lo que la interpretación de la declaración de la voluntad, respecto al interés negativo del destinatario, debe ser objetiva y normativa, sin hacer mucha concesión, toda vez que causaría una inseguridad jurídica para los receptores de buena fe de estas declaraciones, mismas que en el fondo esconden otros efectos a los que aparentemente muestran.

Es decir, como se había expuesto, el significado que el destinatario de la declaración pudo y debió necesariamente entender con la diligencia necesaria como dado por el declarante es siempre imputable a éste al existir conciencia de declaración y por ello es el significado normativo y jurídicamente decisivo. Habíamos fundamentado la imputabilidad en quien conscientemente declara algo a otro, tiene motivo suficiente para expresarse de forma que el otro PUEDA COMPRENDERLE.

En los casos de ausencia de conciencia en la declaración falta frecuentemente un motivo suficiente para ello. Sería excesivo imponer a alguien el riesgo de que su acto se interprete por los otros como una declaración de voluntad cuando él mismo no pudiese contar con tal interpretación. Por ello, si falta la conciencia de declaración, el significado de un acto como declaración de voluntad, el cual ha de comprender otro u otros a los que se dirige, es sólo decisivo cuando es asimismo imputable en el caso en particular al que así actúa.

Dicho significado le es imputable solamente cuando *hubiere podido ser consciente* de él empleando alguna diligencia. De acuerdo al ejemplo de la subasta es claro que no se da, dado que las prácticas de la subasta le eran desconocidas a la secretaria. Distinto es el caso de quien firma un escrito, quien tiene la posibilidad de conocer de qué se trata con sólo examinarlo someramente. Ello ha de esperarse de él tanto más si sabe o tiene motivo para suponer que entre los escritos a él presentados podrían hallarse aquellos que contiene una declaración de voluntad jurídico-negocial. En este caso, quien suscribe ha de hacerse imputar

como *declaración suya* lo que queda cubierto con su firma.

Según ello, en la cuestión acerca de cuando existe una declaración de voluntad juridico-negocial se llega al siguiente resultado: es en todo caso necesario un acto controlable por la voluntad, que tenga el significado de una manifestación de validez, es decir la determinación del efecto jurídico al que va encaminada. Por lo regular el declarante es consciente de este significado de su acto. En estos casos la autodecisión, al igual que en los supuestos en que la DECLARACION es válida con el significado que le corresponde en virtud de la interpretación normativa en lugar del significado dado por el declarante. Sin embargo, el declarante tiene la posibilidad de la impugnación por error; en este caso, si ejercita esta, debe responder ante el destinatario solamente por el interés negativo.

Ahora entraremos un poco a estudiar el silencio y otros actos concluyentes como declaración de voluntad.

En determinadas circunstancias también el silencio - como una forma de omisión- al igual que todo otro acto que no consista en el empleo de determinadas palabras o signos, puede tener el carácter de declaración jurídica negociada. puede inducir al error el hablar en todos estos casos, como sucede algunas veces, de "declaraciones de voluntad tácitas".

Para esto dividiremos los tipos de declaración de la voluntad tácitamente:

a) La declaración mediante el silencio en una determinada situación. Hay situaciones en las que el silencio es "elocuente": quien calla en una de esas situaciones, esto es, se comporta pasivamente, expresa con ello cabalmente que quiere aceptar un determinado efecto jurídico. Ciertamente que se requieren siempre especiales circunstancias que permitan ver un medio de declaración en el silencio ante un requerimiento, notificación o declaración precedentes. Si por ejemplo en la asamblea de una asociación el presidente invita a alzar la mano a los

socios que no quieren asentir el acuerdo propuesto, y posteriormente alguno de los socios no alza la mano, y por tanto "calla", su pasividad tiene en este caso el significado de asentimiento. Quien recibe una oferta de contrato no está obligado, por lo general, a contestar a la misma, su silencio no puede interpretarse como declaración de aceptación. Sin embargo, si "A" y "B" han estipulado que "A" dirija a "B" una oferta por escrito y que ésta se considerará aceptada por "B", si "B" no la rehusa dentro de determinado plazo, "B" ha de aceptar en este caso que su silencio valga como consentimiento. Si "A" y "B" han hablado sobre un contrato, y posteriormente "A" envía a "B", conforme a lo tratado, una oferta por escrito, y "B" contesta de la misma forma declarando que acepta la oferta y que entiende en determinado sentido una expresión no del todo explícita contenida en la oferta, y "A" calla ante esa interpretación de "B", su silencio ha de entenderse en el sentido de que está de acuerdo con la misma. Pues solamente cuando se da este caso no se requiere a tal respecto una declaración explícita de "A", ni es esperada por "B".

Para tales auténticas declaraciones de voluntad tácitas en las cuales el silencio significa la expresión de una determinada voluntad de producir efectos jurídicos, son válidas asimismo las propias reglas que rigen otras declaraciones de voluntad. La cuestión acerca de si el silencio de esa situación se ha de interpretar como declaración de voluntad y, en caso afirmativo, acerca de lo que declara, se ha de decidir, en consecuencia, por la vía de la interpretación, considerando por lo regular las posibilidades de conocimiento del destinatario, aquel a quien el silencio debe o puede decir algo en esa situación.

Asimismo el significado del silencio como declaración de voluntad de contenido determinado y quien ha callado no le ha dado tal significado, existe entonces a su vez, un caso de error sobre el contenido de la declaración, lo cual da derecho al declarante a la impugnación. Es posible una declaración mediante el silencio siempre que la ley no haya prescrito una determinada forma o cuando no se exija por la ley o por contrato una declaración explícita.

v.- Elementos de existencia.

Los elementos de existencia, en si son el consentimiento y el objeto, mismos que no se estudiaran a fondo en este momento, ya que se les dedica un capítulo independiente a estos dos, por lo que incursionaremos en el poco socorrido elemento de existencia que es la Solemnidad.

1.- El consentimiento, este elemento se define como el acuerdo de dos o más voluntades destinadas a producir consecuencias o fines de interés legal en la celebración de cualquier convenio. El artículo 1271 del Código Civil para el Estado de Jalisco, estatuye que existe consentimiento "... cuando las partes convienen en un mismo objeto y unas mismas condiciones; y además en la conducta de ellas existe un principio de ejecución del negocio, así como en los casos a que se refieren los artículos del 1272 al 1274 y del 1330 al 1337 al recibir la aceptación el proponente, cumplirse la condición o desempeñarse el servicio requerido."

De este artículo 1271 podemos inferir que para que exista el

consentimiento debe haber identidad de objeto y condiciones para las partes, además que se admite la teoría de la recepción.

Este elemento exige, a su vez, dos requisitos para su existencia : "La oferta y la Aceptación" esto de acuerdo con el artículo 1278.- " El proponente quedará libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera. En este caso, la respuesta se considerará como nueva proposición que se regirá por lo dispuesto en los artículos . "

El Código Civil del Estado de Jalisco, ha previsto ciertas situaciones que ya demandaban de una reglamentación, y nos referimos a lo contenido en el artículo 1279 que a la letra dice " Cuando exista una oferta al público o en los contratos de ejecución no instantánea, en los de suministro, y en los de prestaciones periódicas, es válida y legítima la telecomunicación impresa para considerarse manifiesta la voluntad para contratar siempre que :

I.- Exista un acuerdo previo entre las partes involucradas para confirmar la voluntad por ese medio o la oferta se haga por medios masivos de comunicación;

II.- Los documentos transmitidos a través de esos medios, tengan las claves de identificación de las partes; y

III.- Se firmen por las partes los originales de los documentos donde conste el negocio y tratándose de inmuebles, que la firma sea autenticada por fedatario público.

Este artículo recoge las teorías que establecen que el consentimiento aparte de poderse constituir tanto entre no presentes o como entres presentes, de acuerdo a las reglas que antes se contenían en nuestro ordenamiento Civil y que siguen vigentes en el Código Civil para el Distrito Federal, aquí se posibilita a las partes a que puedan ellas definir los medios idóneos para integrar el consentimiento, y no reducirse a los medios ordinarios como el correo o el telégrafo, sino que ahora se abre la

posibilidad de pactar cualquier medio de telecomunicación para integrar el consentimiento entre las partes.

2.- OBJETO POSIBLE. Este elemento tiene tres distintas modalidades, la primera es el OBJETO DIRECTO, este se podría traducir como el objetivo propio del acto jurídico que es crear, extinguir, modificar o transferir derechos u obligaciones. Por otra parte, tenemos el OBJETO INDIRECTO, que es en si el objeto de las obligaciones, y que se refleja en un dar, hacer o no hacer, y por último se conceptúa también al objeto como la cosa misma para el caso de que la obligación sea de dar.

Es el caso que estamos analizando al objeto posible como elemento de existencia de los actos jurídicos, por lo que la modalidad que debemos recoger es la del OBJETO INDIRECTO, es decir la obligación de dar, hacer o no hacer, nuestro código establece que son objeto de los contratos; la cosa que el obligado debe dar o el hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

Al titular este elemento le llamamos objeto posible, la razón es que un acto jurídico no puede conformarse con un objeto imposible, ya que de serlo así el acto jurídico sería inexistente, para explicarlo de forma clara citaré a Manuel Bejarano Sánchez quien establece “¿Qué debe entenderse por objeto imposible? Será objeto imposible aquella cosa, hecho o abstención que no tenga factibilidad real, porque lo impida una ley natural o una ley jurídica. Por tanto, hay dos clases de imposibilidad, la imposibilidad natural y la jurídica.”<sup>5</sup>

3.- LA SOLEMNIDAD.- Este elemento a perdido su aplicabilidad en nuestro derecho, a tal grado que ningún contrato exige este elemento y solo se incluye en contados actos jurídicos, como los son el matrimonio, el testamento, la adopción y la legitimación.

El licenciado Ernesto Gutiérrez y González la define como “el

---

<sup>5</sup> Bejarano Sánchez Manuel. Obligaciones Civiles. Tercera Edición. Editorial Harla. México 1993. Página 70

conjunto de elementos de carácter exterior, sensibles, que rodean o cubren a la voluntad de los que contratan, y que la ley exige para la existencia del acto. El efecto de esta forma, es darle existencia al acto jurídico, y así por el contrario ante su falta, por ministerio de la Ley, la voluntad de los que desean contratar no produce los efectos deseados y el acto no existe.”

Así pues la manera de realizar el acto es en si un elemento de existencia del mismo, a diferencia de la formalidad que básicamente es un elemento de prueba del acto.

vi.- Elementos de validez.

1.- Capacidad. De acuerdo a nuestro sistema tenemos dos clases o tipos de capacidad : la de ejercicio o legal y la de goce.

La capacidad de Goce es la simple posibilidad de ser titular de derechos y obligaciones, es decir estar en aptitud de disfrutar de todos los derechos que contempla la ley.

La capacidad Legal o de ejercicio es la posibilidad de disponer de su persona y de sus bienes, es decir poder celebrar o realizar por si misma actos o negocios jurídicos, así como ejercitar y cumplir derechos y obligaciones por si misma.

En principio podríamos decir que un contrato celebrado por un incapaz sería susceptible de la ineficacia pero la Suprema corte de Justicia ha establecido algunas excepciones como se verá en las siguiente tesis jurisprudencial.

Octava Época

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: X-Septiembre

P Página: 245

COMPRAVENTA. LA MINORIA DE EDAD DEL ADQUIRENTE, NO ES MOTIVO SUFICIENTE PARA RESTAR EFICACIA AL CONTRATO DE. (LEGISLACION DEL ESTADO DE JALISCO). Cuando un apoderado vende un bien a su menor hijo, porque sus mandantes no cumplieron con lo pactado en un contrato anterior del cual derivó el poder que le habia sido conferido, es claro que el acto de la compraventa resulta válido, ya que la minoria de edad no es causa prohibitiva prevista por los artículos 2192, 2194, 2198, 2199 y 2200 del Código Civil del Estado, al prevenir quienes pueden comprar, siendo inconcuso que en esas disposiciones no se establece que se deba contar con la mayoría de edad para adquirir algún inmueble y por ende para que el contrato sea valedero, pues si bien la mayoría de edad es una circunstancia necesaria para la disposición de inmuebles, ello no sucede en tratándose de la adquisición de éstos, antes bien el artículo 481 del Código Civil del Estado, da cabida a que un menor de edad pueda adquirirlos.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL TERCER CIRCUITO.

Amparo directo 53/92. Guillermo de Jesús Ramírez Chávez. 5 de marzo de 1992. Unanimidad de votos. Ponente: Carlos Hidalgo Riestra. Secretario: Héctor Hernández Andalón.

2.- Ausencia de vicios en el consentimiento, Error, violencia, lesión, dolo y mala fe.

El error: "es la falsa apreciación de la verdad. El falso concepto de una cosa, de un derecho o de un hecho. Es vicio de la voluntad porque el celebrante no hubiera contraído obligaciones o las hubiera contraído diferentes si hubiese conocido la realidad; si hubiere conocido el error en que se encontraba."<sup>6</sup>

A nuestro interés el error vicio de la voluntad es el que recae sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los celebrantes de un negocio jurídico.

El motivo determinante de acuerdo con el licenciado Manuel

---

<sup>6</sup>Olave Ibarra Olaf Sergio. Obligaciones y Contratos Civiles: Nociones.

Bejarano Sánchez es "todo acto de voluntad que ha sido decidido por la consideración de un cumulo de motivos o razones que explican su elección." Es decir la razón o razones por las cuales se celebren ese determinado acto jurídico.

La violencia de acuerdo con nuestro Código Civil en su artículo 1292, existe cuando se emplea la fuerza física (bis absoluta) o moral (bis compulsiva), que causa en la víctima el temor de perder o sufrir un menoscabo en sus intereses o de los de un tercero con quien tenga lazos de parentesco o afectivos. Igual que el error, el temor provocado por el uso de la violencia debe ser la causa determinante por la cual la víctima celebró el acto jurídico.

La lesión aparece cuando uno de los contratantes abusando de la ignorancia o inexperiencia o miseria o necesidad de la otra parte obtenga un lucro desproporcionado a la contraprestación a que es obligada. Es el aprovechar de ciertas circunstancias por las que atraviesa un individuo

para pactar prestaciones inequitativas, en su perjuicio.

A esto la Suprema Corte de Justicia ha establecido en la siguiente tesis jurisprudencial, que no basta con una desproporción económica entre las prestaciones sino que se deben acreditar los supuestos subjetivos de la lesión.

Octava Época

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: XI-Marzo

P Página: 307

LESION. NO BASTA QUE SE ACREDITE LA DESPROPORCION SOBRE EL PRECIO DE UNA COMPRAVENTA, SI NO SE DEMUESTRAN LOS ELEMENTOS SUBJETIVOS DEL ARTICULO 17 DEL CODIGO CIVIL. La acción basada en la lesión a que se refiere el artículo 17 del Código Civil, para que sea procedente no basta con que pueda haber desproporción entre el precio convenido y el estimado por peritos, sino que es menester que se den los elementos subjetivos de las partes, esto es que el comprador actuó con mala fe al tratar de obtener un lucro desmedido; y que el vendedor haya sido víctima de explotación siempre y cuando concurran la suma ignorancia, la notoria inexperiencia y la extrema miseria, y si no se acreditaron estos elementos subjetivos, sería intrascendente que se estimara probada la desproporción de las mutuas prestaciones.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 6901/92. Ana Guadalupe Rodríguez y otro. 14 de enero de 1993. Unanimidad de votos. Ponente: Manuel Ernesto Saloma Vera. Secretario: Guillermo Campos Osorio.

El dolo o mala fe, el dolo es una conducta activa donde uno de los

celebrantes emplea cualquier sugestión o artificio para inducir al error, y la mala fe es una conducta pasiva donde se aprovecha del error ajeno que se conoce tratando de mantenerlo engañosamente o simplemente disimularlo para obtener algún provecho

3.- Objeto, motivo o fin determinante de la voluntad lícitos. Este es un requisito establecido en el artículo 1301 en su fracción segunda. Para determinar la ilicitud, se ha establecido que será todo aquello que afecte la personalidad de los contratantes, sus derechos esenciales e inalienables, su estado civil y cuanto sea contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres. Esta situación es muy delicada y nuestro máximo Tribunal ha establecido que :

Séptima Época  
Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito  
Fuente: Semanario Judicial de la Federación  
Tomo: 163-168 Sexta Parte  
P Página: 50

COMPRAVENTA, NULIDAD DEL CONTRATO DE EFECTOS CUANDO LA ILICITUD AFECTA A UNO DE LOS COMPRADORES (LEGISLACION DEL ESTADO DE PUEBLA). Los contratos de compraventa celebrados en contravención a lo dispuesto por el artículo 2694, fracción II, del Código Civil del Estado de Puebla, son nulos en términos del artículo 5o. del citado ordenamiento legal, el cual establece que los actos ejecutados contra el tenor de las leyes prohibitivas, ser nulos si las mismas leyes no disponen otra cosa; además, en virtud de que el artículo 2696 del referido código prevé, que las compras hechas

en contravención a lo dispuesto en este capítulo no producir n efecto alguno, ya se hayan hecho directamente o por interpósita persona, resulta entonces que la nulidad es absoluta y su efecto es restitutivo de conformidad con el diverso artículo 1529, en cuanto declarada la nulidad del contrato, cada uno de los contratantes recobrar la cosa que hubiere prestado con sus frutos, o el valor de éstos, y el que aquélla tenía cuando se perdió, con los intereses, si no fuere posible la restitución en especie. Siendo así, la nulidad afecta a todos los compradores llamados a juicio, aun cuando la prohibición para adquirir el bien materia del contrato sólo afecta a uno de ellos, en atención a que un acto jurídico no puede ser lícito para una persona e ilícito para otras, pues se crearía una copropiedad con motivo de la compraventa con vicios de nulidad, lo que resulta ilegal y antijurídico.

#### TRIBUNAL COLEGIADO DEL SEXTO CIRCUITO.

Amparo directo 725/81. Maria Isabel Fernández de Beltrán. (Cesionaria de Carmen Rodríguez Arrijoja viuda de Robredo). 10 de septiembre de 1982. Unanimidad de votos. Ponente: J. Jesús Duarte Cano.

4.- Forma, de acuerdo a la regla general los negocios jurídicos no requieren de formalidad alguna, salvo en los casos expresamente señalados por ley. Así pues nuestro artículo 1307 establece que cuando sea el caso de que la ley exija determinada forma, el contrato no será valido hasta entonces se cumpla con dicha formalidad.

### CAPITULO III.- LA COMPRAVENTA EN EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO.

Para este capítulo nos basamos en la CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, aprobado en Viena, el 11 de abril de 1980, y ratificado por México en 1988, publicado en el Diario Oficial el 17 de marzo de 1988.

La convención abarca bastante bien este tema toda vez que como la mayoría de los contratos internacionales de compraventa se realizan entre ausentes, es importante que se hagan los señalamientos uniformes para definir el momento exacto en que se ha de integrar el consentimiento de las partes contratantes, para el caso específico de compraventas internacionales de mercaderías.

Así pues, resulta decisivo saber en que momento se perfecciona el contrato, cómo se perfecciona y cuáles son los actos previos y preparatorios. La Convención de mérito, en un afán de uniformar

critérios, mezcla dos sistemas JURIDICOS distintos como lo son el Common Law y el derecho Civil Codificado.

La propia Convención regula los requisitos y efectos de la oferta y la aceptación, la posibilidad de revocar la oferta o retirar la aceptación, y establece que los contratos se perfeccionan en el momento en que la aceptación surte sus efectos, generalmente se da cuando el oferente recibe la aceptación. La convención acoge la teoría de la recepción, es decir las comunicaciones entre las partes surten sus efectos en el momento en que se reciben.

Además, establece que la oferta, para que se le considere como tal, debe satisfacer tres requisitos: a) estar dirigida a una o varias personas determinadas; b) ser suficientemente precisa, y c) manifestar la intención del oferente de quedar obligado al ser aceptada. La *Convención* en cita no requiere que la oferta sea por escrito.

Que se entiende que *esté dirigida a una o varias personas*, quiere

decir que tenga destinatario determinado, aquí radica la diferencia entre oferta simple y oferta al público.

Cuando una oferta se hace a una determinada persona no provoca prácticamente ningún cuestionamiento, pero lo que si provoca dificultades para interpretar, son las ofertas dirigidas a varias personas determinadas, y el problema radica entre distinguir si es una misma oferta dirigida distintas personas o varias ofertas de idéntico contenido también dirigidas a distintas personas.

En el primer supuesto, se debe entender que se dirige a esas personas en conjunto, para que la acepten en grupo y solidariamente queden obligadas o de manera mancomunada. Inclusive se puede interpretar como que el oferente solo desea obligarse con el primero que acepte la oferta.

Ahora bien, si quisiéramos interpretar como que son ofertas distintas pero con un mismo contenido, dirigidas a varias personas, el

oferente podría quedar obligado a cuantas aceptaciones reciba.

Estos no son los casos más usuales a interpretar, quizá el más común de ellos es diferenciar con claridad las ofertas a distintas personas determinadas y las ofertas al público, que no es en si una oferta, sino que es una invitación a que le hagan ofertas. Lo importante es que aquí, para evitar que se confundan, se requiere que el oferente se dirija a personas determinadas aun cuando mande cualquier cantidad de correspondencia, tal sería el caso de compañías como ATT , MCI, SEARS, etc., que mandan miles de cartas haciendo ofertas, pero que no son ofertas publicas, toda vez que la oferta se dirigió concretamente a personas determinadas, y es importante esto toda vez que en ocasiones el oferente, solo toma como base para su oferta que el futuro aceptante tenga tal o cual característica, mas como esa persona hay miles, pero tampoco desea el oferente que cualquiera acepte sus ofertas, así pues es casi una oferta pública, pero que solo la pueden aceptar las personas a quienes se dirigió.

Según los tratadistas, la diferencia fundamental radica en que en la oferta al público el oferente no tiene en realidad la intención de obligarse, mientras que en la oferta a varias personas el ofertante si desea obligarse con todas y cada una de ellas.

En opinión de Jorge Adame Goddard que “teniendo en cuenta este elemento, el envío por correo de un catálogo no constituye una oferta, si no indica con claridad la intención de obligarse del oferente; usualmente, quien envía un catálogo sólo quiere que conozcan sus mercancías y precios”.<sup>7</sup>

Ahora veremos el segundo elemento que se denominó como *ser suficientemente precisa*. Esto se cumple si se señalan las mercancías, si expresa o tácitamente se señala la cantidad y el precio o prevé la forma para determinarlo.

Esto es muy similar a nuestro derecho, respecto de los requisitos de

---

<sup>7</sup> Adame Goddard Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional.

la compraventa, en lo relativo a precio y cosa. Así pues para la *Convención*, el determinar con precisión el género al que pertenecen, si son bienes fungibles, o cuando sean bienes no fungibles su determinación individual.

Otro elemento importante es el señalar la cantidad, esto para el efecto de que la oferta quede firme. En el derecho internacional privado, se aceptaría incluso una oferta en el sentido de que se vende una cantidad de "X", y se considera como una oferta precisa, toda vez que la cantidad la determinará el aceptante, es claro aquí que si puede ser válida, pero excesivamente riesgosa para el oferente, ya que no sabe la cantidad de mercancías a las que podría estar obligado a vender. También se puede determinar la cantidad de las mercancías ofertadas a partir de un valor, es decir "se compran un millón de pesos de acciones de la sociedad YY", aquí se determinará a partir de su valor en el mercado, hasta llegar a la cantidad de un Millón de pesos.

El precio, importantísimo elemento para una compraventa, debe establecerse en una moneda corriente. La *Convención* dispone que el precio pueda determinarse de acuerdo a precio de mercado en lugar y fecha determinada. Decíamos que ello es de capital importancia, por cuanto que si no se determinó el precio o no se fijaron bases claras para determinarlo, la oferta no se considerará como tal.

En síntesis, en esta convención se trata de establecer criterios únicos que puedan ser asimilados tanto por el "Common Law" como por el sistema Civil, así como una serie de mecanismos para la resolución de controversias causadas en operaciones de compraventas internacionales.

Así también se han establecido reglas importantes en cuanto a los elementos de este contrato, como lo sería el momento en el cual se integra el consentimiento y en lo relativo a la determinación del precio y la cosa para evitar futuras controversias entre comprador y vendedor.

## CAPITULO IV.- ALGUNAS MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA.

### A).- Mercantil y Civil.

La compraventa mercantil, se determina por su naturaleza de acuerdo a los artículos 75 y 371 a 387 del Código de Comercio.

Respecto del artículo 75 es muy claro al establecer que serán actos mercantiles: Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles y mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados; Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial; Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles.

El artículo 371 establece que serán mercantiles las compraventas a las que este código les de tal carácter y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.

La compraventa civil será por exclusión todas las demás operaciones de compraventa que no sean ni mercantiles ni judiciales.

B).- Compraventa a Domicilio. Esta operación la regula la Ley Federal de Protección al Consumidor en su artículo 56, donde por excepción se permite que una sola de las partes pueda revocar el contrato, es decir se le otorga el beneficio al consumidor de poder sin responsabilidad alguna revocar la operación de compraventa, dentro de los 5 cinco días hábiles siguientes a la entrega de la cosa. Este Derecho aunque nos pareciere poco apegado a los lineamientos tradicionales del derecho civil, se estableció como una necesidad de protección al consumidor ante los constantes abusos de los vendedores a domicilio. Aquí se condiciona la integración del consentimiento a la satisfacción del consumidor con el bien adquirido o el servicio contratado, o al no ejercicio de dicho derecho dentro del plazo marcado en la ley.

Para una mejor comprensión transcribiremos este artículo 56, conocido también como "El plazo de Reflexión" , mismo que establece:

“El contrato se perfecciona a los cinco días hábiles contados a partir de la entrega del bien o de la firma del contrato, lo último que suceda. Durante ese lapso, el consumidor tendrá la facultad de revocar su consentimiento sin responsabilidad alguna. La revocación deberá hacerse mediante aviso o mediante la entrega del bien en forma personal, por correo registrado o por otro medio fehaciente. La revocación hecha conforme a este artículo deja sin efecto la operación. En este caso, los costos de flete y seguro correrán a cargo del consumidor. Tratándose de servicios, lo anterior no será aplicable si a la fecha de prestación del servicio se encuentra a diez días hábiles o menos de la fecha de la orden de compra.”

Esto como ya se dijo, es poco dogmático, y se debe a una necesidad de proteger al consumidor, pero desde el punto de vista doctrinal y para tratar de justificar esta figura podemos establecer, que la compraventa a domicilio, es una compraventa condicionada a la entera satisfacción del consumidor. Esto sería una analogía a una venta de género o cualquier otra donde todavía no se individualiza el bien vendido, es decir, el vendedor asegura por medio de anuncios televisados o de prensa, que su

producto o servicio tiene determinadas cualidades y características, de las cuales el comprador solo las conoce en virtud del dicho del vendedor y no así por sus propios sentidos, así pues esta compraventa se condiciona a que el consumidor durante los siguientes 5 cinco días a la entrega del bien, o de que se le empiece a prestar el servicio, pueda determinar la identidad el bien o servicio recibido, con aquel que el vendedor le oferto.

En resumen el contrato de venta a domicilio, mediato o indirecto se perfecciona por el consentimiento que las partes otorguen al momento de su celebración. El Consentimiento del proveedor surte sus efectos desde que se exterioriza en la operación inicial, pero el consentimiento del consumidor no surte sus efectos sino hasta que transcurra el plazo de reflexión establecido en el artículo antes citado.

C).- Con Reserva de Dominio.

Este tipo tiene es muy común, y es una compraventa común y corriente, sujeta a una condición suspensiva, consistente en que la

propiedad o titularidad del bien enajenado, será transferida sólo en el caso de que el comprador realice el acontecimiento futuro e incierto de pagar la totalidad del precio. El artículo 1904 de nuestro Código Civil permite que el vendedor se reserve la propiedad del bien vendido hasta que su precio haya sido pagado. Esta modalidad tiene una ventaja para el comprador, ya que éste puede tener y usar la cosa, con la limitación, de que no puede obviamente disponer de ella, y mientras se encuentre en su poder se le considerará como arrendatario, y por otro lado el vendedor no puede disponer del bien mientras siga vigente el plazo pactado, y para el caso de que se rescindiera la operación, las partes se deberán restituir las prestaciones, el vendedor deberá entregar las cantidades que obtuvo, pero podrá descontar, por concepto de rentas, por concepto de indemnización por daños sufridos en el bien y el comprador tendrá derecho a que se le restituya dichas cantidades más el interés legal que se hubiese generado en ese tiempo.

D).- Con Designación de Beneficiario .

Esta modalidad se incluyó en la redacción del Actual Código Civil del Estado y solo es aplicable a los contratos de compraventa de bienes inmuebles, con ello el legislador otorga al comprador el derecho de estipular en el mismo contrato, una disposición *mortis causa* en favor de su cónyuge, ascendientes y descendientes tal y como lo establece el artículo 1893 que a la letra dice “ Puede en el momento de formalizarse el contrato de compraventa que verse sobre inmuebles, señalarse por el comprador que el mismo pase en propiedad a su cónyuge o a sus ascendientes o sus descendientes cuando ocurra su fallecimiento. Al fallecimiento del comprador, bastará que se exhiban ante el encargado de la oficina del Registro Público de la Propiedad el pago de los impuestos que se causaren por la transmisión de dominio y copia certificada de la partida de defunción para que se hagan las anotaciones que corresponden” .

E).- Con Pacto de no Vender a Persona Determinada.

Aquí se crea una incapacidad especial para determinada persona, que no proviene de nuestro Código, pero sería nula la cláusula que

prohibiera vender a persona alguna, ya que esto pugnaría con el concepto de la propiedad es decir de la capacidad de disposición, la infracción a esta cláusula no trae aparejada ninguna sanción para la operación, pero si para el vendedor, que deberá cubrir los daños y perjuicios causados.

F).- Judicial.

Este tipo de operaciones se llevan a cabo en almoneda, o remate público, ya sea por acto de la autoridad judicial o por acuerdo entre las partes en conflicto, todo de acuerdo al Código de Procedimientos Civiles, y sin variar las reglas generales de la compraventa. Aquí simplemente, con el o los bienes embargados, el juez en cumplimiento forzoso del deudor decreta su enajenación, aquí el propio deudor puede ir a formalizar la compraventa o en su caso el juez lo hará en su rebeldía.

G).- En Abonos.

Es operación parece ser actualmente, la más socorrida por la población mexicana, y consiste en que el precio se va cubriendo en

exhibiciones periódicas, pero en estas operaciones el vendedor no se reserva el dominio, ya que la propiedad es transmitida desde la celebración del contrato, pero obviamente esto se subsana de alguna manera con un pacto comisorio, lo que daría derecho al vendedor a recobrar la cosa si no se le paga el precio.

H).- Con Pacto de Preferencia.

Esta compraventa puede adoptar cualquier modalidad, solo que se incluye una cláusula, donde se establezca que el mismo vendedor será preferido en igualdad de condiciones a cualquier otro comprador. Aquí se le impone al comprador la obligación de que cuando vaya a vender la cosa, avise al vendedor original de forma fehaciente, los términos y condiciones en que realizara la operación la inobservancia de esto no anula ni invalida de manera alguna la operación de compraventa, pero si da a lugar al pago de los daños y perjuicios causados. El vendedor de acuerdo con el artículo 1896 del Código Civil del Estado, deberá ejercitar este derecho de preferencia por el tanto dentro de los 8 ocho siguientes días a la notificación, si el bien es mueble y si fuere inmueble el plazo

será de 15 quince días.

1).- De Esperanza y de Cosa Futura.

La compra de Esperanza, tiene lugar cuando por una cantidad determinada, se adquieran, los frutos que una cosa produzca en un tiempo fijado, tomando el comprador para sí, el riesgo de que esos frutos no lleguen a existir, o bien los productos inciertos de un hecho, que puedan estimarse en dinero, aún así el vendedor tiene derecho al precio aunque no lleguen a existir los frutos o productos comprados, esta operación se limita a frutos y productos, a diferencia de la compra de venta futura, donde el Código Civil establece en el artículo 1901 que "Si se venden cosas futuras, tomando el comprador el riesgo de que no llegasen a existir, el contrato es aleatorio y se rige por lo dispuesto en el capítulo relativo a la compra de esperanza." Aquí la diferencia radica en que lo que se adquiere es la cosa misma no sus frutos o productos. Al igual que en la otra modalidad el vendedor tiene derecho al precio y el comprador tiene a su cargo el riesgo.

En un sentido estrictamente jurídico, podríamos pensar que choca con la teoría expuesta en capítulos anteriores, donde se establece que si falta uno de los elementos de existencia, luego entonces el contrato es nulo, y el vendedor no tendría derecho al precio, en realidad no es así ya que este es un contrato ALEATORIO, no sinalagmático como la compraventa común, esto quiere decir que las partes en este caso desconocen las pérdidas y ganancias al momento de celebrara la operación, para Rojina Villegas esto no le convence y concluye que a la venta de cosa futura y a la de esperanza, la legislación, les reconoce validez, aunque sea un negocio jurídico inexistente.

J).- A Vistas.

Esta operación, versa sobre bienes que se puedan pesar, medir o contar, y solo producirá efectos, hasta que se cuenten, pesen o midan, esto de acuerdo al artículo 1856 de nuestro Código Civil, así pues esta compraventa se encuentra bajo una condición suspensiva, ya que el nacimiento de las obligaciones, dependerá de un acontecimiento futuro e incierto de que se pese, mida o cuente el objeto acordado.

K).- Sobre Muestras.

Esta modalidad la prevé el artículo 1857 del Código Civil para el Estado de Jalisco, donde se establece que las mercancías determinadas y conocidas por las partes podrán venderse sobre muestra y el contrato se perfecciona si se acepta la misma.

Es decir las partes no se ponen de acuerdo respecto del objeto mismo, sino únicamente sobre una parte de él, es decir una muestra, trozo, pedazo, o porción de un género, producto, o mercancía o bien solo sobre su descripción, precisando todas las circunstancias, requisitos, atributos y datos que pueden identificarlo. En este caso si el objeto no es conforme a la muestra, no es causal de inexistencia, pero si de incumplimiento por parte del vendedor, con sus respectivas consecuencias.

L).- Por Acervo.

Es la compraventa que tiene por objeto un conjunto de bienes, de la

misma o diferente especie o calidad, aquí el vendedor ofrece en venta un determinado conjunto de bienes, y la compraventa se perfecciona en cuanto vendedor y comprador se pongan de acuerdo en el precio. Es la modalidad de *Ad corpus* en bienes muebles. Esto de acuerdo a lo que en el artículo 1858 del Código del Estado se establece:

“Si la venta se hizo sólo *Ad corpus*, a la vista o por acervo, aun cuando sea de bienes que se suelen contar, pesar o medir, se entenderá realizada luego que los contratantes convengan en le precio, y el comprador no podrá pedir la rescisión del contrato alegando no haber encontrado en el acervo, la cantidad, peso o medida que él calculaba.”

En este capítulo tratamos de cubrir todas las modalidades de este contrato reguladas por nuestra legislación.

En el caso de la Compraventa civil y mercantil, vimos que la compraventa civil es la regla y la mercantil la excepción y que la diferencia de fondo radica en la intención de traficar con los bienes o

derechos vendidos es decir un animo de especulación o lucro.

La compraventa a domicilio es una modalidad muy especial que rompe con los esquemas tradicionales, debido a situaciones económicas y sociales, más que jurídicas, donde se le otorga al comprador (desde una perspectiva de que es un consumidor) el derecho de rescindir unilateralmente la compraventa, si es que el producto adquirido no le satisface, a esto se le llama plazo de reflexión.

Una modalidad novedosa es la recién incluida en nuestro código civil, "Compraventa con designación de Beneficiario", que se aplica a contratos de compraventa de bienes inmuebles a los cuales se les puede insertar una disposición *mortis causa*.

En fin es impresionante la cantidad de modalidades reguladas en nuestro derecho, que tiene este contrato, lo cual es un simple reflejo de la importancia que tiene en la vida diaria.

CAPITULO V.- ELEMENTOS DE EXISTENCIA DE LA  
COMPRAVENTA  
EL CONSENTIMIENTO.

Existe consentimiento cuando cada una de las partes concurre su voluntad a celebrar un determinado contrato y este acuerdo o conjunción de voluntades es a lo que se llama consentimiento.

Como ya se ha visto antes éste es un elemento de existencia, toda vez que si faltare la voluntad de una de las partes no existiría el consentimiento y, por ende, el contrato.

A esto la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha opinado en el siguiente sentido:

Sexta Época  
Instancia: Tercera Sala  
Fuente: Semanario Judicial de la Federación  
Tomo: CXXII, Cuarta Parte  
P Página: 51

COMPRAVENTA, INEXISTENCIA O NULIDAD DE LA FALTA DE CONSENTIMIENTO. Si de las pruebas rendidas ante los tribunales, se desprenden indicios que hacen presumir fundadamente la falta de consentimiento de quien se hizo aparecer como vendedor en un contrato de compraventa, tal acto

jurídico debe considerarse viciado de nulidad o inexistencia.

Amparo directo 7986/65. Sucesiones de Pedro y Manuel Alcade de León. 28 de agosto de 1967. 5 votos. Ponente: Mariano Ramírez Vázquez.

En nuestra legislación sustantiva de la materia, el consentimiento se define en el artículo 1271 como enseguida se transcribe: “ El consentimiento existe cuando las partes convienen en un mismo objeto y unas mismas condiciones; y además en la conducta de ellas existe un principio de ejecución del negocio, así como en los casos a que se refieren los artículos del 1272 al 1274 y del 1330 al 1337 al recibir la aceptación el proponente, cumplirse la condición o desempeñarse el servicio requerido.”

De este artículo 1271 podemos inferir que para que haya consentimiento debe haber identidad de objeto y condiciones para las partes, además que se admite la teoría de la recepción.

Nuestro Código Civil acepta dos formas para expresar el consentimiento, mismas que son, por un lado la Expresa, que se da

cuando se exterioriza de forma oral es decir verbalmente, o bien por escrito ya sea privado o público o en forma solemne, y por último por signos inequívocos que indiquen la aceptación.

La otra forma es la Tácita que se desprende de hechos u omisiones, que de manera indubitable, revelan el propósito de contratar, aunque el sujeto no diga su propósito, ni lo escriba, o lo haga saber con señas.

Otra característica del consentimiento en los contratos, se da al poderse integrar entre presentes y entre ausentes. Para el caso que se celebre entre presentes, puede fijarse un plazo para que quien reciba la oferta la acepte, el proponente queda ligado a su oferta hasta que se cumpla el plazo, o si no hay plazo el proponente queda desligado, si la aceptación no se hace de inmediato.

Esto lo establece el Código Civil del Estado en sus artículos 1272.-

“Toda persona que propone a otra la celebración de un contrato, fijándole un plazo para aceptar, queda ligada por su oferta hasta la

expiración del plazo.” y 1273.- “ Si la oferta se hace a una persona presente, sin fijación de plazo para aceptarla, el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente. La misma regla se aplicará a la oferta hecha por cualquier medio de telecomunicación simultánea.”

Quando se celebra entre no presentes, se debe estar a lo dispuesto por los artículos 1274.- “ Cuando la oferta se proponga a persona que no esté presente, será el mismo proponente quien fijará el término que esté ligado a la misma, así como los medios admitidos para confirmar la aceptación. ” y 1275 .- “ Cuando la oferta se haga sin fijación de plazo a una persona no presente, el autor de la oferta quedará ligado durante tres días, además del tiempo necesario para la ida y vuelta regular del correo público o del que se juzgue bastante, no habiendo correo público según las distancias y la facilidad o la dificultad de las comunicaciones.” Para la compraventa mercantil se sigue la teoría de la expedición a diferencia de la civil que acoge la teoría de la recepción.

De hecho el consentimiento nace en el instante en que legalmente se produce el acuerdo de voluntades de las partes que intervienen, en una relación jurídica en formación, o sea, cuando coinciden entre si las voluntades individuales de cada uno de los interesados.

Joaquin Escriche, en su diccionario razonado de Legislación y Jurisprudencia, define al consentimiento como "la adhesión a la voluntad de otro" o como " el concurso mutuo de la voluntad de las partes sobre un hecho que aprueban con pleno conocimiento".

En la compraventa podríamos establecer que el consentimiento es el acuerdo de dos voluntades, donde una de ellas consiste en transferir el dominio de una cosa o derecho y la otra en pagar un pagar un precio.

También podríamos referirnos a la idea desarrollada por el Doctor Lozano Noriega, que define el consentimiento en la compraventa, "el acuerdo de voluntades entre comprador y vendedor respecto de la celebración de ese contrato de compraventa con su efecto traslativo de

dominio, el consentimiento abarca necesariamente, los objetos del contrato; es decir; comprador y vendedor se ponen de acuerdo en que este enajenará y transmitirá el dominio de la propiedad de la cosa o del derecho a favor del comprador, quien a su vez, transferirá la propiedad del precio al vendedor, en esto es en lo que consiste el consentimiento en el contrato de compraventa".<sup>8</sup>

Así pues debemos observar que el consentimiento para este contrato, debe centrarse en un acuerdo de voluntades respecto de :

A.- Transmitir el dominio de una cosa o un derecho y

B.- Recibir a cambio un precio cierto y en dinero.

Esto nos implica el que la voluntad del vendedor tiene que ir encaminada a transmitir la propiedad de una cosa o la titularidad de un derecho y la voluntad del comprador debe consistir en pagar por esa

---

<sup>8</sup> Lozano Noriega Francisco. Cuarto curso de derecho civil, Contratos. Editorial Asociación Nacional Del Notariado Mexicano, A.C. México 1987. Página 107

transmisión un precio cierto y en dinero.

Regresando al concepto de consentimiento como elemento de existencia, podemos establecer que su falta produce la inexistencia del contrato, y que de ninguna manera puede ser susceptible dicha inexistencia de la convalidación ni de la prescripción, así como que dicho contrato no producirá efecto legal alguno. A esto la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha encontrado una excepción a la regla, mediante la Jurisprudencia (consultable en Jurisprudencia y Tesis sobresalientes 1971-1973.) bajo el rubro "Registro Público. Terceros Adquirentes de Buena Fe: Es cierto que los derechos del tercero que adquiere con la garantía del registro prevalecen sobre los derechos de la persona que obtiene la legalidad del título del enajenante, porque la legitimidad de tal adquisición ya no emana del título anulado, sino de la fe pública registral y estricta observancia del tracto continuo o sucesivo de las adquisiciones y enajenaciones no interrumpidas, ya que se traduce en absoluta concordancia de los asientos que figuran en el Registro Público de la Propiedad. También es verdad que las constancias de la nulidad del acto

o contrato cesan donde aparece inscrito un tercero adquirente de buena fe del inmueble objeto del acto anulado; pero los compradores no pueden conceptuarse como terceros de buena fe, si no ignoraron el vicio de origen del título de su enajenante, que también le es oponible; además, no basta que el adquirente se cerciore de que el inmueble está inscrito a nombre de su vendedor, sino que es necesario que examine todos los antecedentes registrados, pues si no existe continuidad en los títulos de las personas que aparecen en el Registro, no puede precaverse de una ulterior reclamación. “

## CAPITULO VI EL OBJETO INDIRECTO EN LA COMPRAVENTA:

De acuerdo al Artículo 1298 de nuestro Código Civil son objeto de los contratos "... I.- El bien que el obligado debe dar....", por otro lado el artículo 1299 del mismo ordenamientos nos dice que "... el bien objeto del contrato debe: I.- Existir en la naturaleza. II.- Ser determinado o determinable en cuanto a su especie y III.- Estar en el comercio." El artículo 1300 da la posibilidad de que las cosas futuras puedan ser objeto de los contratos, a excepción de la herencia de persona viva. Entrando a la compraventa el numeral 1850 define a la compraventa como un contrato en virtud del cual una persona transfiere a otra la propiedad de un bien, a cambio de un precio cierto y en dinero.

De los preceptos antes citados debemos concluir que el bien debe existir en la naturaleza es decir físicamente posible y ser determinable y, además, estar en el comercio (jurídicamente posible), si no reúne estas condiciones, falta el objeto y, por ello la compraventa será inexistente.

Analizando al objeto como un elemento de existencia de este contrato, debemos atender que este pueda ser directo o indirecto, el directo (objeto causa) consiste en transmitir el dominio de una cosa o de un derecho, por una parte, y de pagar un precio cierto y en dinero, por la otra, el objeto indirecto del contrato y directo de la obligación, es la cosa y el precio.

Así pues el objeto tiene un doble aspecto, que se integra por la cosa o el derecho que el vendedor se obliga a transmitir y el precio que el comprador se obliga a pagar.

## 1.- LA COSA

Es el primer aspecto que estudiaremos del objeto, la "cosa" debe reunir tres condiciones para que pueda ser objeto del contrato.

A.- Por una parte tenemos que debe tener una existencia física para considerarse dentro de la naturaleza, es decir tener existencia material, ya sea corpórea o incorpórea. Aunque también existe la posibilidad de que

la cosa no exista actualmente, como es el caso de compra de esperanza o de cosa futura, es decir no es indispensable que la cosa o el derecho, exista al momento de celebrar el contrato.

B.- Que el objeto debe ser determinado o determinable en cuanto a su especie, ya que los géneros no pueden ser objeto de contrato. La determinación puede ser individual, que se da cuando se han puntualizado los datos respecto de la cosa y por lo tanto ya no es posible que se confunda con otra como un automóvil que entre los datos que se puntualizan se pone el número de motor, o las placas.

Existe otra forma de determinar la cosa, y esta es en especie, donde solo se puntualiza respecto del género, calidad, cantidad, peso, medida, como podría ser el determinar una tonelada de jitomate roma.

C.- Que este dentro del comercio, pensamos que por oposición será más fácil identificar que objetos están fuera del comercio. Esta situación puede surgir por dos razones la primera es que está fuera del comercio

por ley (imposibilidad jurídica) y la segunda por naturaleza (imposibilidad física).

Por ley son todos aquellos, que la propia ley los declara como inalienables o inmerciables, como los bienes del dominio público de uso común o destinados al servicio público, como podrían ser las calles, los parques, los drenajes, los ríos, etc., así como la propia persona humana, que no es susceptible de ser objeto de una compraventa, o para el caso de extranjeros, que no pueden adquirir inmuebles en las zonas restringidas, igual es el caso de las áreas estratégicas contempladas en nuestra Constitución.

Por naturaleza, están fuera los bienes que no pueden ser propiedad de alguna persona exclusivamente, es decir que no sean susceptibles de apropiación individual como lo son el mar, el aire, el espacio, etc.

## 2.- EL PRECIO

Este elemento, requiere tener la característica de ser una suma

cierta y en dinero que el comprador se obliga a entregar al vendedor.

EL Código Civil establece que sea en dinero, pero permite que este elemento, viéndolo como contraprestación, pueda satisfacerse parcialmente en dinero, y la diferencia cubrirse con otra cosa, debiendo ser cuando menos la mitad del valor cubierta en dinero, sino nos encontraríamos frente a la figura de la permuta. Por dinero se debe entender moneda de curso legal, y de acuerdo a la ley monetaria, solo el PESO tiene poder liberatorio absoluto. Aquí nos surge una inquietud, en razón de que la operación se pacte en moneda extranjera, como es tan común que las operaciones se pacten en Dólares, aquí debemos establecer si los dólares son dinero o cosa, ya que de eso depende si la operación es una compraventa o una permuta, la respuesta más simple nos llevaría a considerar los dólares como una mercancía, que se compra y se vende y que a cambio de ellos recibimos pesos, o pagamos pesos por ellos, pero analizando un poco más a fondo, deberíamos llegar a la conclusión, que si bien el Dólar no es la moneda de curso legal, no por ello debe cambiar la naturaleza del contrato, de compraventa, y esto

debido a que “la intención de las partes, no es considerar a dicha moneda como mercancía sino en realidad en la noción de dinero extranjero, con el poder liberatorio que tiene en los EE.UU.” Esta situación podría entenderse como un argumento meramente subjetivo entre las partes, pero se podría reforzar con las disposiciones que la Ley Monetaria prevé al respecto, ya que se establece que si una operación cualquiera que sea esta, si el precio se pacta en moneda extranjera, se podrá liquidar ésta, sin que el vendedor se pueda rehusar a recibir el precio, si se hace en pesos ya que esta es la moneda de curso legal que tiene valor liberatorio pleno en nuestro país, siempre y cuando se haga de acuerdo al tipo de cambio que rija el día en que se realice el pago, además que la globalización económica, permite tener al día prácticamente la cotización de cualquier moneda extranjera, por lo que podríamos concluir en que, si el precio se pactó en moneda extranjera, fue con el objetivo de indizar una cantidad con una moneda extranjera, para proteger el valor real del precio, y no se vea este afectado por algún tipo de crisis económica como lo sería una devaluación del peso.

A esta situación que a provocado controversias, nuestro máximo Tribunal a Establecido al respecto lo siguiente las tesis Jurisprudenciales que se transcriben a continuación:

Octava Época  
Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito  
Fuente: Semanario Judicial de la Federación  
Tomo: I Segunda Parte-1  
P Página: 391

**LEY MONETARIA, IRRENUNCIABILIDAD DE SUS DISPOSICIONES.** La voluntad de las partes contratantes no puede excluir la aplicación de las normas de la Ley Monetaria, que son de orden público e irrenunciables. Si en un contrato de compraventa, el comprador contrae originalmente la obligación de pagar el precio en moneda nacional, la circunstancia de que con posterioridad haya aceptado cubrirlo en moneda extranjera, y el que incluso lo pagara parcialmente con esa clase de moneda, no impide la aplicación del artículo 9o. transitorio de la Ley Monetaria, según el cual, si la moneda en que se contrajo originalmente la obligación fue moneda nacional de cualquier clase, la obligación se solventar en moneda nacional al tipo que se hubiera tomado en cuenta al efectuarse la operación para hacer la conversión de una clase de moneda a otra, o al que haya regido el día en que se contrajo la obligación, de no ser posible fijar el primero.

#### SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO DEL CUARTO CIRCUITO.

Amparo directo 220/88. Roel Hinojosa González. 18 de mayo de 1988. Unanimidad de votos.  
Ponente: José Antonio Hernández Martínez. Secretario Abraham S. Marcos Valdés.

Séptima Época  
Instancia: Tercera Sala  
Fuente: Semanario Judicial de la Federación  
Tomo: 217-228 Cuarta Parte  
P Página: 68

**COMPRAVENTA, PRECIO PACTADO EN DOLARES. NO INVALIDA LA OBLIGACION.** Si en un contrato de compraventa se pacta el precio del bien objeto del contrato en dólares y no en pesos mexicanos, debe considerarse que esta circunstancia no invalida la obligación contraída, pues aun cuando la base de nuestra moneda es el peso, ello sólo significa que para la liberación de la obligación no es necesario entregar la moneda extranjera pactada, por no tener curso legal en la República, sino que basta con entregar su equivalente en moneda

nacional al tipo de cambio que rija al momento de hacerse el pago de conformidad con el artículo 8 de la Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos.

Amparo directo 8077/85. Ma. Guadalupe Hernández de Kruck. 25 de mayo de 1987. 5 votos.  
Ponente: Mariano Azuela Güitrón.

NOTA:

Esta tesis también aparece en:

Informe de 1987, Tercera Sala, tesis 358, p.g. 256 (apareció con el RUBRO: "COMPRAVENTA. EL HECHO DE QUE EL PRECIO SE PACTE EN DOLARES, NO INVALIDA LA OBLIGACION.").

La característica de que sea cierto tiene dos acepciones que son las siguientes:

A.- La que consiste en la realidad del valor pactado entre las partes, debiendo ser acorde con el valor del bien o derecho adquirido, es decir precio verdadero o real, de no observarse esto, podríamos caer en una simulación de acuerdo a las disposiciones fiscales, esto también podría dar lugar a una causal de nulidad relativa por haber una lesión a alguna de las partes. En nuestro Código no se hace referencia expresa de los límites respecto de la relación entre el precio y la cosa, en el Código Civil de 1884, se establecía que existía una lesión específica, cuando el precio variaba en dos tercios respecto del valor objetivo de la cosa, ya fuera que se pagara de más o de menos, donde si podemos encontrar esta situación

es en la legislación fiscal, donde establece para el caso de enajenación de bienes inmuebles, que el precio sobre el que se calcularan los impuestos, no podrá ser menor al catastral independientemente de que las partes fijen uno menor, o que el avalúo bancario arroje también un valor menor al catastral.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación a establecido lo siguiente en razón de la certeza del precio en el caso de que este sea simulado.

Sexta Época  
Instancia: Tercera Sala  
Fuente: Semanario Judicial de la Federación  
Tomo: XIV, Cuarta Parte  
P Página: 108

COMPRAVENTA, PRECIO DE LA (LEGISLACION DE PUEBLA). Habiéndose probado que el predio vendido tiene determinado valor, sería una iniquidad jurídica concederle validez al precio simulado, fijado en una cantidad muy inferior en el contrato relativo, precio que debe estimarse nulo porque no hubo verdadero consentimiento respecto de él, subsistiendo de todas maneras la operación de compraventa, pero por el precio real, pues debe establecerse claramente que la simulación relativa puede ser total cuando afecta la naturaleza misma del acto, como cuando tras la apariencia de una venta se oculta una donación, y parcial cuando como en el caso se hace aparecer un precio para ocultar otro que es el verdadero, y al descubrirse la simulación debe reconocerse plena validez a este último precio. Sin embargo, si analizando la operación verdadera hubo en ella consentimiento sobre cosa y precio, pero éste es de un monto que obliga a hacer constar la operación en instrumento público, y no se hizo así, debe decirse que el acto que fue primeramente celebrado entre las partes carece de validez, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 1127, fracción IV, en relación con los 1171, 1528 y 2767 del Código Civil.

Amparo directo 5325/57. Fernando López. 27 de agosto de 1958. Mayoría de 4 votos.

B.- Por otro lado la certeza implica que el precio se deba fijar al celebrar el contrato de una manera precisa, matemática, exacta; o bien fijar las bases para su posterior determinación, es decir que el comprador conozca sin duda alguna cual es el monto de su prestación. Esto es que el precio sea determinado o cuando menos determinable. Una forma de determinación posterior muy común es cuando se estipula que la cosa se vende conforme al valor que tenga en el mercado, como lo establece nuestro Código Civil en su artículo 1853 "Los contratantes pueden convenir en que el precio sea el que corre en día o lugar determinado o que lo fije un tercero..."

El precio, se fija libremente por las partes como regla general, pero existe la posibilidad de que lo fije un tercero, o que se fije por ley.

Para el caso de que lo vaya a fijar un tercero, las partes deben establecer quien será ese tercero, y una vez que este fije el precio, este se

entenderá obligatorio a menos que las partes de común acuerdo lo rechazaren. En relación a esto existen dos teorías, la primera establece que el contrato se perfecciona desde que el tercero fija el precio, y la otra que es la que acoge nuestra legislación, es la que establece que el contrato se perfecciona hasta que las partes acepten dicho precio, es decir se condiciona a que las partes no lo rechacen. Así pues, si la cosa pereciere o quedare fuera del comercio antes de la fijación del precio o que éste se rechazare de común acuerdo, la cosa perece para el vendedor.

Por situaciones de necesidades colectivas y de protección al consumidor y a la economía nacional, el Estado puede fijar el precio de ciertos bienes o servicios, que se consideren como básicos, para las necesidades de la sociedad, tal es el caso de la canasta básica, con precios controlados como el de la tortilla, el frijol, la leche, etc., esto sería respecto a los conocidos precios máximos al consumidor, pero también se da el caso de que existan precios mínimos, para evitar situaciones como la de la competencia desleal, y para garantizar la calidad de ciertos servicios.

Por último se le suele añadir la característica de justo al precio, a fin de que este sea desproporcionado (por exceso o por defecto), pudiendo ser lesivo, lo cual sería una causa de invalidez en razón de la lesión causada.

## CAPITULO VII

### LA COMPRAVENTA EN EL COMMON LAW:

### LA COMPRAVENTA EN EL COMON LAW.

A partir de la definición que mas adelante se estudiara, la venta es un contrato. De acuerdo con el Common Law un contrato es: Un acuerdo que puede hacerse cumplir por ley.

Es decir la connotación de ser exigible legalmente es lo que diferencia al contrato de los demás tipos de acuerdos o convenciones.

Dentro de los contratos tenemos una clase denominada "Specialty Contract", estos contrato deben revestir ciertas formalidades, como el constar por escrito, estar firmado, y en ciertas ocasiones sellado y atestiguado. El sello tiene su antecedente histórico en la necesidad de que constase de forma material la exteriorización del consentimiento de las partes, y dado era el caso que en la edad media, poca era la gente que podía escribir y tuviese una firma, el sello sustituía la firma de las partes,

esta practica ha caído en desuso, y solo se aplica a ciertos contratos que celebran las personas jurídicas. Dentro de esta clase de contratos se encuentra el "Under Seal", que es un contrato formal, es decir por escrito y sellado por las partes, el sello se ha sustituido por una etiqueta autohaderible color roja que se pega a un lado de la firma de cada uno de los contratantes e inclusive las personas físicas al firmar un contrato de estos basta que pongan de su puño y letra la leyenda "Seal" a lado de su firma, la otra formalidad importante es la de los testigos que deben ser personas mayores de edad que atestigüen sobre la identidad de los comparecientes, por lo que se recomienda acudir con un "Notary Public" para tal efecto, estas formalidades solo se requieren en contratos como los de hipoteca, arrendamiento a largo plazo de inmuebles y cualquier acto de transmisión de dominio de un inmueble dentro del cual se encuentra la Compraventa de inmuebles, pero con el único propósito de sean susceptibles de registrarse.

En los Estados Unidos a esta especie de contratos se les denomina "executing" los cuales requieren de ser firmados por las partes los

testigos y sellados, y esto da la idea a las cortes que, las partes cuando celebraron dicho contrato, lo hicieron con la suficiente deliberación y conciencia.

Por ultimo tenemos los contratos simples, los cuales pueden ser orales o verbales y en algunos casos la ley exige la forma escrita para que puedan ser demandados judicialmente.

Forma y contenido de un contrato escrito. Los contratos pueden consistir en un simple texto que contenga el clausulado con sus respectivos términos y condiciones, pero también pueden consistir en una serie de documentos como memorándum, faxes, cartas, correos electrónicos, etc...., que se dirijan las partes entre si.

EL Common Law acepta la posibilidad de que un contrato por escrito pueda modificarse e incluso rescindirse de forma verbal, y que dicha situación que en la práctica sea susceptible de probarse en un juicio.

Ahora pasaremos al "crucial" punto de la "CONSIDERATION". En los contratos que no se encuentran bajo sello, requieren para ser validos de la "Consideration", ya que una promesa de dar, hacer o no hacer a cambio de nada no es exigible legalmente. La "Consideration" es una teoría jurídica que se enfoca en la equidad de las contraprestaciones entre las partes, sería el equivalente en nuestro sistema el establecer que "la causa para una parte en un contrato es la obligación de la otra parte"

Los contratos simples o informales, siempre requieren de la Consideration que se define como "Some right, interest, profit or benefit accrues to the one party, while some forbearance (non actum), detriment, loss or responsibility is given, suffered or undertaken by the other party."<sup>9</sup> Es decir un derecho, interés, ganancia o beneficio corresponde a una parte mientras eso representa algún detrimento, pérdida o responsabilidad para la otra parte.

---

<sup>9</sup>H. Jennigs. Canadian Law. Quinta Edición. Editorial Mac Graw Hill.

Hasta el siglo XV en el Common Law solo se reconocía una clase de contrato ejecutivo el "Under Seal", mismo que tenía una acción ejecutiva para hacerse cumplir, para los contratos informales se tenían dos acciones, una era para reclamar la falta de pago por bienes entregados, servicios realizados o por dinero prestado, y la otra acción era para obtener la restitución de los bienes entregados.

En esa época la corte "of Chancery" empezó a reconocer la exigibilidad de los contratos informales siempre y cuando hubiera evidencia de una intención genuina de las partes para contratar. Esta evidencia se encontraba en la figura de la Consideration, y era necesario que esta se encontrara en el contrato. Así pues la ley requería de la "Consideration", como la base para exigir un contrato simple, y ahora se le considera como un elemento de existencia.

Es decir si una persona promete a otro darle algo o hacer algo gratuitamente la otra parte no puede hacer exigible esa promesa al

menos que constase en un contrato "Under Seal". En todo caso se podría demandar por daños y perjuicios bajo la ley de "Torts" pero nunca en base a la ley de contratos.

Se tienen dos subtipos de "Considerations", una es la "Past Consideration", que significa que se cumple con una obligación debido a beneficios obtenidos en el pasado, de acuerdo a la ley esto no es exigible judicialmente, y se considera como un contrato gratuito que no obliga a esa parte, sería como una obligación natural.

El otro tipo es la "Illegal Consideration", aquí el contrato no es exigible ya que la Consideration implica en si una violación a la ley.

Ahora entraremos al estudio de los elementos de existencia del contrato de compraventa. Bajo la óptica del Common Law existen 5 cinco elementos que son LA OFERTA Y LA ACEPTACION, OBJETO LICITO, AUSENCIA DE VICIOS EN EL CONSENTIMIENTO, LA CONSIDERATION y LA CAPACIDAD CONTRACTUAL (capacidad de

ejercicio más legitimación).

## LA OFERTA Y LA ACEPTACION.

LA OFERTA : Para el caso de que se pueda considerar que una oferta ha sido legalmente realizada se deben analizar ciertas circunstancias como lo son:

- a) La intensión: es decir que la oferta sea seria, clara y determinada.
- b) La comunicación: este concepto se aplica a la claridad de los términos empleados, es decir que no sean confusos, engañosos, e inclusive puede incluir situaciones como los contratos de adhesión que tienen cláusulas importantes en letras pequeñas, que se hace de forma deliberada para provocar que el consumidor no lea esas cláusulas antes de firmar el contrato, o para el caso de contratos impresos que contengan cláusulas después de los espacios de las firmas.

LA ACEPTACION: La oferta debe ser aceptada lisa y llanamente, en la forma estipulada o indicada en la misma. Si la oferta no contempla nada al respecto, se debe interpretar que se acepta por el mismo medio de comunicación empleado.

Por otro lado la aceptación debe ser incondicional, ya que si contiene alguna condición se debe considerar como una contra oferta que requiere a su vez de una aceptación.

La oferta puede ser revocada en cualquier momento antes de que haya sido aceptada y debe hacerse de la misma manera en que se realizó la oferta.

Este sistema jurídico distingue lo que es una oferta de lo que es una mera invitación a tratar. Esta diferencia radica en que una oferta, es aquella que obliga a quien la hace ya que es posible que se pueda aceptar sin necesidad de mayor negociación. Es decir con una simple aceptación se consolida la integración del consentimiento.

La invitación a tratar es una oferta a que se realicen ofertas, tal es el caso de los anuncios de ocasión, al igual que los productos de una tienda que se exhiben en vitrinas, no por ello se debe considerar que el establecimiento esta obligado a realizar un contrato de compraventa con toda la gente, ya que se debe entender como una invitación a tratar. Pero si se publica o se anuncia una persona con la leyenda "sales without reserve" ventas sin reserva, requiere por ley detallar en dicha promoción todos y cada uno de los términos y condiciones de dicha transacción, a la cual el oferente no se puede negar a celebrar con cualquiera que cumpla con las condiciones y términos establecidos.

Así también una oferta se puede inferir por los usos comerciales entre las partes, como lo seria el caso de un proveedor que usualmente surte mercancía a determinado establecimiento en ciertos días del mes, el proveedor y el comprador no tienen que hacer de forma expresa una oferta y una aceptación, ya que el uso es que el repartidor entregue la mercancía y el tendero le firme de recibido.

A diferencia de nuestro sistema, en donde no se le reconocería existencia a un contrato que careciera de la aceptación ya que no se podría integrar el consentimiento, en el Common Law existe la posibilidad de que las cortes reconozcan validez jurídica a un contrato pese a que se vea falto de este elemento.

Tal sería el caso de una proveduria de bienes sin contrato escrito o verbal, ni siquiera negociaciones de por medio entre las partes, este asunto se juzgó bajo "Foley vs Classique Coaches Ltd."<sup>10</sup>, aquí el actor siempre proveía de sus productos a un establecimiento, fue el caso de que el propietario vendió el local y lo adquirió una sociedad. El chofer repartidor como de costumbre dejó la mercancía en el local y los nuevos propietarios la recibieron, y tiempo después se negaron a pagar el precio argumentando que ellos nunca habían celebrado un contrato de compraventa con el actor, sin embargo ellos a su vez habían vendido dichos productos. En nuestro sistema se hubiera declarado la nulidad o

---

<sup>10</sup> Cheshire Fitfout. Treceava Edición. Law of Contracts. Editorial

inexistencia de dicho contrato, para el caso de que el actor exigiese del demandado la ejecución forzosa del contrato para que le pagase el precio de la mercancía recibida o su rescisión obligando a demandado a pagarle el precio de la mercancía que había vendido y a que le restituyera las que todavía conservase, y esto traería como consecuencia para el actor que no se le concediesen sus prestaciones debido a que estas solo pueden tener origen en un contrato, y tal es el caso de que no hay contrato, por lo que tendría que demandar por el enriquecimiento ilegítimo del demandado y así obtener el precio corriente de mercado de la mercancía, pero sería producto de una obligación extracontractual. Sin embargo las cortes inglesas decidieron que si existía un contrato de venta aunque las partes jamas hubieran negociado nada, no digamos haber formado un contrato, pero por la conducta desplegada por el demandado se le obligo a pagar el precio usual entre el proveedor y el anterior propietario en una ejecución forzosa del contrato. Y se agregó que si fuera el caso que el demandado pudiese restituírle los bienes al actor, estarían frente a una rescisión del contrato por falta de pago del precio.

Para los contratos entre no presentes, se siguen las siguientes reglas para determinar el momento en que se integra el consentimiento:

a).- Cuando se usan medios de comunicación virtual instantánea como el teléfono, fax, telex, correo electrónico, etc.. la aceptación ya sea oral o escrita es casi instantánea desde el momento en que el aceptante la realiza, así pues el consentimiento se integra en el momento en que el oferente recibe la aceptación es decir se sigue la teoría de la de recepción.

b).- Para el caso del correo, paquetería o telégrafo, el consentimiento se integra desde el momento en que se envía al oferente la comunicación que contiene la aceptación, es decir se sigue la teoría de la expedición.

De acuerdo a la "Sale of goods act" inglesa en su artículo 2 segundo se establece la definición del contrato de compraventa.

“A contract of sale of goods is a contract by which the seller transfers or agrees to transfer the property in goods to the buyer for a money Consideration, called the price”<sup>11</sup> Un contrato de venta de bienes es un contrato por el cual el vendedor transfiere o acuerda transferir la propiedad de los bienes al comprador a cambio de una contraprestación en dinero llamada precio.

La ley establece que puede haber contrato de venta entre una parte propietaria y otra compradora, y esta puede ser absoluta o condicional. Cuando bajo un contrato de venta, la propiedad de los bienes es transmitida del vendedor al comprador el contrato se llama venta. Cuando bajo un contrato de venta la transferencia de la propiedad de los bienes tiene lugar en un tiempo futuro o sujeto a alguna condición que se deba cumplir posteriormente el contrato se llama acuerdo para vender o “agreement to sell”.

Un acuerdo para vender se convierte en una venta cuando se

---

<sup>11</sup> Gibson Dwight C. All About Law, Exploring the Canadian Legal System. Cuarta Edición. Editorial Nelson. Canadá 1996. Página 113

cumple el termino o condición y en ese momento se perfecciona el contrato produciendo sus efectos traslativos de dominio.

Para el Common Law americano el contrato de venta distingue las dos figuras denominándolos como "executory contract of sale" contrato ejecutivo de venta y el "Contract to sell"<sup>12</sup> que sería el equivalente al anterior acuerdo para vender.

Dentro del Common Law se han establecido ciertas peculiaridades del contrato de venta que lo distingue de los demás contratos traslativos de dominio.

El primero de estos es el precio es decir una suma de dinero, esto en contraposición de la donación "gift" y de la permuta "barter or exchange". Por otro lado esta la intensión de las partes, este es el caso donde se transmite la propiedad de un inmueble como garantía y esta

---

<sup>12</sup> Metzger et al. Bussines Law and the Regulatory Enviroment, Concepts and Cases. Octava Edición. Editorial Richard D Irwing, Inc. 1992 Boston Massachusetts Estados Unidos. Página 978.

pasa al acreedor, si es el caso de que el deudor no pague su crédito, dicho inmueble se considerara como parte del pago de dicho crédito, y a final de cuentas se transfirió el dominio de un bien a cambio de una cantidad en dinero, pero esto de ninguna manera se puede considerar como una compraventa, ya que ese dinero no constituye en si un precio.

Una situación importante es tener en cuenta la certeza de los términos, la ley reconoce la libertad contractual de las partes, pero casi de forma absoluta, por lo que la ley que rige este contrato no contiene suficientes normas supletorias a la voluntad de las partes, así pues estas deben estipular de forma precisa todos y cada uno de los términos, condiciones y obligaciones entre ellas, ya que la ley en si suple las deficiencias de un contrato, por lo que si un contrato contiene términos oscuros o ambiguos o carece de ciertas cláusulas importantes, en teoría no se podría demandar dicho contrato ante las cortes, a diferencia de nuestro derecho que contempla una serie de normas supletorias y de cláusulas naturales para los contratos, que cubren alguna falta de cuidado de los contratantes al celebrar sus contratos.

Para compensar esta situación las cortes del Common Law tienden a sostener la existencia de los contratos en base a casos anteriores y a la intención real de las partes aun en contra de lo expresado, si el contenido del contrato es insuficiente, o si es el caso de que las partes creen que con dichas cláusulas o por la realización de determinadas conductas el contrato se ha perfeccionado, esto se ve frecuentemente en transacciones comerciales, donde las partes ya sea por los usos que rigen su actividad o por mera conveniencia, "crean" sus propias reglas por las cuales el contrato de compraventa se perfecciona, así que hay casos donde las partes dan por entendido una serie de términos y condiciones que no constan en ningún documento, y que en ocasiones ni siquiera se discutió tal o cual situación de forma verbal, así que es difícil probar tal situación, pero que sin embargo por la o las conductas observadas en las partes se puede concluir que si fue su intención de contratar, por lo que las cortes prefieren declarar la existencia de dicho contrato y hacerlo exigible. Así pues la tendencia es resolver las incertidumbres o insuficiencias de los contratos y no simplemente declarar la nulidad de

los mismos, razón por la cual es frecuente ver que la intención real de las partes tiene una gran importancia en este sistema, mas en el caso de que el actor haya cumplido de buena fe con sus respectivas prestaciones.

Otro elemento es que el objeto sea licito, que en contraposición es no caer bajo la "Illegal Consideration" que ya se analizo anteriormente.

Un elemento que hoy día no tiene mucha relevancia en este sistema legal es la FORMA, pero que en sus inicios tuvo trascendental importancia.

Así pues en principio la ley en raras ocasiones exige alguna determinada forma en los contratos, por lo que pueden ser verbales, escritos o mixtos, estos últimos son una frecuente fuente de conflictos entre las partes, y un reto para los abogados que representan a las partes en un litigio. A diferencia de nuestro sistema donde seria prácticamente imposible establecer que existen términos o condiciones que modifiquen o se contrapongan con lo establecido en un contrato escrito cuando

dichos términos o condiciones se pactaron verbalmente.

Para el contrato de venta no se prevé ninguna forma específica en la ley que lo rige, pero otras leyes exigen ciertas formalidades en los contratos de compraventa, como lo sería el acta de comercio marítimo de 1995 para Canadá que exige la forma escrita del contrato, registros de embarque y constancias de seguros, para que dicha operación se perfeccione, otra como la "Consumer Credit Act of 1947", exige la forma escrita de cualquier contrato de compraventa que se realice a crédito por parte de un proveedor al consumidor, además que debe de contar con un registro que contiene la autorización gubernamental, y que se debe incluir en el texto del documento, la falta de dicha autorización, daría pie al consumidor para rescindir el contrato unilateralmente sin responsabilidad.

Un elemento que tiene bastante importancia en este sistema y esta extensamente regulado en la capacidad de las partes. Para el contrato de compraventa, mismo que es un contrato bilateral sin importar el número

de personas que intervengan donde algunos se consideraran como vendedores y otros como compradores. Ellos distinguen la capacidad del comprador a la del vendedor, el comprador solo requiere la capacidad general (de ejercicio) para celebrar el contrato, y el vendedor aparte requiere tener derecho sobre el bien que va a enajenar o facultad de dominio. Que en este caso la capacidad del vendedor contempla en una sola figura lo que nuestro derecho se contempla en dos, capacidad de ejercicio y facultad de dominio o legitimación para enajenar.

Lo más interesante es como se trata a los menores o incapaces que se ven involucrados en un contrato de compraventa, pese a que carecen de capacidad de ejercicio, se puede determinar en ciertos casos que la operación es valida y obligatoria para el menor o quienes sean responsables del mismo.

Para ello se ha dividido en tres las operaciones de compraventa cuando participa un menor o un incapaz.

La primera se denomina compra de "Necessaries" en este caso el vendedor tiene derecho a exigir la rescisión o la ejecución forzosa del contrato ya sea el caso de la restitución del bien o del pago precio del bien pero este precio esta topado al precio de mercado, las "Necessaries" son bienes útiles y necesarios para la vida diaria de una persona, de acuerdo a su estándar de vida y o debido a una circunstancia especial que lo justifique, dentro de este concepto no solo se contienen, alimentos, medicinas, materiales escolares, ropa, etc.. sino también un reloj, una bicicleta, un anillo para la novia, y demás objetos que son comunes para el incapaz y que no resultan para este, un lujo o algo superfluo. El probar que es una "Necessaries"<sup>13</sup> esta a cargo del vendedor.

La segunda se denomina la compra de "no Necessaries", esta no le es obligatoria para el menor o el incapaz, por lo que puede rescindir unilateralmente el contrato devolviendo la cosa para recuperar el precio pagado. Esta figura solo opera en favor del menor o incapaz ya que el vendedor no puede argumentar la falta de capacidad del comprador y

---

<sup>13</sup> Cadman Benjamin. Benjamin's Sale of Goods. Quinta Edición. Editorial

esta obligado a cumplir con todos los términos y condiciones del contrato.

El tercer caso se da cuando el menor o incapaz resulta ser el vendedor, este si puede demandar la rescisión o ejecución forzosa del contrato por incumplimiento o la rescisión simplemente por la falta de capacidad, pero el comprador no puede exigir la ejecución forzosa del contrato y solo tendrá derecho a la restitución del precio pagado por la vía de la rescisión por falta de la entrega de la cosa o por algún defecto de la misma pero no en base a la falta de capacidad del vendedor.

La "Consideration" como elemento de existencia contempla tanto al objeto cosa como al precio.

Tenemos que el objeto cosa, es decir el bien a vender puede ser cualquier cosa sobre la cual se pueda tener un derecho de propiedad, es decir se excluyen de este contrato los bienes que solo puedan ser

susceptibles de titularidad.

Por ultimo entraremos al estudio del precio, el precio en un contrato de compraventa es la "Consideration" para el comprador es decir es la contraprestación que va a recibir a cambio de la transmisión de dominio de un determinado bien .

De acuerdo a la legislación Británica, la "Consideration" en un contrato de venta de bienes, debe ser un precio en dinero, ya sea pagado o prometido.<sup>14</sup>

Por dinero no solo se entiende la moneda de curso legal en Inglaterra sino también cualquier moneda de curso legal en el extranjero que las partes acuerden.

El precio puede ser determinado o determinable, el precio determinado no tiene mayor relevancia, en tanto que el determinable si

---

<sup>14</sup> Cadman Benjamin. Benjamin's Sale of Goods. Quinta Edición. Editorial

tiene algunas connotaciones especiales se puede determinar en base a una medida, peso, apreciación, valuación o a una indexación, en si la ley es flexible al respecto, y se esta a lo que las partes pacten. Al igual que en nuestro código, se prevé la posibilidad de que sea un tercero quien determine el precio o que sea el precio corriente de mercado en un determinado tiempo y lugar.

La diferencia que encontramos es que se permite que UNA SOLA de las partes sea la que determine el precio, esto en base al principio de que las partes actúan de buena fe.

En esta legislación se tiene una figura algo extraña en cuestión de la determinación del precio, ya que se acepta el que un contrato de compraventa, se deje el precio a un lado sin que se fijen las bases para determinarlo, dejando la posibilidad de que las partes en un futuro lo determinen o fijen las bases para determinarlo, pero sin embargo este contrato no resulta obligatorio para las partes, hasta entonces el precio

sea determinado o determinable, así pues resulta algo inútil la figura, pero puede ser motivo para demandar el pago de daños y perjuicios. En algunos casos las cortes han determinado que si existe el contrato pese a la ausencia del precio en el mismo, ya que si las partes han acordado todos los demás términos y condiciones y el vendedor entrega el bien y el comprador lo recibe, se le puede obligar a pagar el precio justo de la cosa por la vía del cumplimiento forzoso del contrato o en su caso, exigir la restitución del bien vía la rescisión del mismo. Y como se había mencionado antes en nuestro sistema el único medio sería mediante el ejercicio de la acción relativa al enriquecimiento ilegítimo, ya que ningún tribunal reconocería la existencia de un contrato de compraventa que carezca del precio.

Para el caso de que el precio sea fijado por un tercero, este debe ser nombrado por las partes y no pueden unilateralmente rechazar el precio establecido por el tercero, solo de forma conjunta.

La ley prevé la responsabilidad personal de tercero que actúa

como valuador, ya que por negligencia o por dolo puede causar daños y perjuicios a las partes, pero si actúo conjuntamente con alguna de las partes, esta también será responsable por esa conducta dolosa. Para el caso de que el comprador sea el afectado y decida comprar el bien este solo deberá pagar el precio de mercado del mismo, sin que el vendedor pueda rehusares a celebrar la operación y si el vendedor es la parte afectada, este puede exigir el precio justo de la cosa.

COMPRAVENTA EN EL COMMON LAW	COMPRAVENTA EN EL DERECHO MEXICANO
<b>Definición:</b> Contrato por el cual el vendedor transfiere o acuerda transferir la propiedad de los bienes al comprador a cambio de una contraprestación en dinero llamada precio.	<b>Definición:</b> Contrato por virtud de la cual una persona transfiere a otra la propiedad de un bien, a cambio de un precio cierto y en dinero.
<b>Elementos:</b> 1.- Oferta y aceptación. 2.- Objeto Lícito. 3.- La "Consideration" (Precio y cosa) 4.- Ausencia de Vicios en el Consentimiento. 5.- La Capacidad contractual. 6.- Forma (en materia de Inmuebles)	<b>Elementos:</b> 1.- Consentimiento. 2.- Objeto. (Precio y Cosa) 3.- Capacidad. 4.- Ausencia de Vicios en el Consentimiento. 5.- Objeto motivo o fin determinante lícito. 6.- Forma (en materia de Inmuebles)
<b>El Precio:</b> Es la "Consideration" para el comprador, es decir equivalente al valor de la cosa transferida. En dinero y en cualquier moneda de curso legal. Determinado o determinable, incluso por una sola de las partes.	<b>El Precio:</b> Cierta y en dinero. En moneda de curso legal (peso). Determinado o determinable, siempre entre ambas partes. Justo es decir equivalente al valor de la cosa adquirida.
<b>La cosa:</b> Solo cosas y <b>no</b> derechos.	<b>La cosa:</b> cosas o derechos.

## CONCLUSIONES:

Como hemos visto a lo largo de este trabajo, los contratos, tienen dos elementos de Existencia Básicos, que son el Consentimiento y el Objeto, y eventualmente, pueden tener el de la Solemnidad como un tercer elemento de existencia.

Resulta obvio el demostrar que sin uno de estos elementos cualquier contrato será nulo o inexistente. Aquí lo que tratamos de demostrar, es la transcendencia de la precisión del objeto en la compraventa, esto por la complejidad que puede llegar a tener, ya que el objeto tiene un doble carácter, el Bien o cosa y el Precio, además de que pueden, determinarse con posterioridad a la celebración del contrato, y si a esto le agregamos que nos encontramos frente a una idea general de que la propiedad de los bienes se transmite por mero efecto del contrato de compraventa, y que lo primordial es la integración del consentimiento, entendido esto como la mera aceptación de una oferta, los problemas que se avecinan son serios.

Esto debido a que las partes en los contratos de compraventa, les interesa más el que quede claro y preciso el elemento del consentimiento (ya que es un contrato consensual) y se aplican menos, en la precisión del precio o la cosa, o las bases para determinarlo o individualizarlo.

La situación que se nos presenta es la siguiente, cuando uno cierra una operación de compraventa, que es en lo que más nos fijamos, en el "ya quedaste" "ya le firmaste", o en "¿cuánto va ser?" o "¿va ser ésta?", claro que por lo general, lo más importante siempre resulta "el ya firmaste o ya quedaste", cuando en mi concepto, debiese ser al revés, ya que es mucho más importante primero determinar con precisión el precio o las bases para determinarlo, o el tercero que lo determinará, así como el individualizar perfectamente la cosa o las reglas para hacerlo, ya que si no podemos determinar el precio o la cosa, entonces, no se pudo haber integrado el consentimiento.

Este estudio no tiene por finalidad descubrir el hilo negro demostrando que la falta de alguno de los elementos de existencia

produce la inexistencia del propio contrato, lo que aquí se quiere resaltar, es que es posible que la falta de un elemento de existencia, produzca también la inexistencia de otro de los elementos de existencia.

Este aparente juego de palabras, lo podríamos traducir como que la falta de objeto en la compraventa, provoca además de la inexistencia del contrato, la inoperancia de la declaración de voluntades de las partes, esto es que si hubo una oferta y una aceptación, que se ajustaron a todas las reglas respecto de la integración del consentimiento y posteriormente no se determina el precio o individualiza la cosa, el acuerdo de voluntades no producirá efectos jurídicos, como lo sería para el caso de que el comprador hubiese entregado el precio o el vendedor la cosa, éstos no podrían demandar la rescisión del contrato a fin de lograr la restitución de sus prestaciones, sino que deberá demandar en razón de un enriquecimiento ilegítimo, es decir a partir de una fuente de obligaciones extracontractual, por lo cual se estará a lo dispuesto por el capítulo cuarto (del enriquecimiento ilegítimo) del título primero (fuentes de las obligaciones) del libro cuarto (de las obligaciones), de nuestro código civil, debiendo atender a circunstancias como la mala fe,

el dolo, el error, situaciones éstas que las partes no imaginan que pudieren llegarse a dar. Esto nos indica la gran importancia de fijar con claridad y certeza la determinación o individualización del objeto o las bases para hacerlo, de otra manera el acuerdo de voluntades no tendrá ninguna consecuencia, y transformará una compraventa como fuente de obligaciones entre las partes en un enriquecimiento ilegítimo .

Por lo anterior llegamos a las siguientes conclusiones:

PRIMERA.- La redacción del artículo 1850 del Código Civil para el Estado de Jalisco (al igual que el correspondiente del Distrito Federal) es oscura e imprecisa por cuanto que no determina el momento en el cual se transmite la propiedad de la cosa enajenada a favor del comprador.

Artículo 1850 del Código Civil para el Estado de Jalisco “La compraventa es un contrato por virtud del cual una persona transfiere a otra la propiedad de un bien, a cambio de un precio cierto y en dinero”.

Artículo 2248 Código Civil del Distrito Federal "Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero"

SEGUNDA.- Del texto de los artículos 1851 y 2249 de los Códigos sustantivos de la materia para el Estado de Jalisco y para el Distrito Federal, respectivamente, que a la letra dicen: " Por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido en forma sobre el bien y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho", se deduce que, por regla general, la venta es perfecta cuando las partes han convenido sobre la cosa y el precio; esto es, que la cosa vendida pasa al comprador desde el momento en que se celebró la convención.

TERCERA.- La lectura de los preceptos legales indicados puede interpretarse válidamente, por lo que respecta a los primeros que al momento de celebrarse el contrato de compraventa se producen efectos

obligatorios y sólo con posterioridad a su celebración tendría lugar la transmisión de la propiedad y, en lo que concierne a los segundos, que el efecto traslativo de la propiedad se produce entre los contratantes por mero efecto del contrato; esto es desde el momento mismo de la convención.

CUARTA.- Para superar la falta de concordancia de los preceptos legales en comento es de proponerse y se proponen las reformas pertinentes, a los cuestionados artículos 1850 y 1851 del Código Civil del Estado de Jalisco para quedar como se menciona en seguida:

#### PROPUESTAS:

Artículo 1850 *"La compraventa es un contrato por virtud del cual una persona transfiere a otra la propiedad de un bien o la titularidad de un derecho, a cambio de un precio cierto y en dinero, siendo perfecta entre las partes, y la propiedad queda adquirida de derecho por el comprador, con respecto al vendedor, tan pronto como hay convención firme sobre la cosa y el precio, aunque dicha cosa no haya sido entregada, ni el precio satisfecho."*

Esta redacción, provocaría una mayor conciencia entre los contratantes, de que la compraventa no se perfeccionará, sino hasta que exista una convención firme sobre la cosa y el precio.

El actual Artículo 1851 en vez de establecer la regla general, misma que ha quedado incluida en el artículo que proponemos en el párrafo anterior, debiese contener las excepciones, es decir los casos en que la propiedad se difiere y se verifica con posterioridad a la celebración del contrato debiendo redactarse en el siguiente sentido:

*Artículo 1851.- El contrato de compraventa que reúna lo establecido por el artículo anterior será perfecto y por lo tanto se verificará la transmisión de la propiedad del bien o la titularidad del derecho materia de la compraventa en favor del comprador, excepto en los casos previstos por los artículos 1523, 1525, 1853, 1856, 1857 y 1904, donde la transmisión se diferirá hasta entonces se cumpla con lo dispuesto por dichos artículos.*

## BIBLIOGRAFIA.

- Arce Gargollo Javier. Contratos Mercantiles Atípicos. Segunda Edición. Editorial Trillas, México 1989.
- Chirino Castillo Joel. Derecho Civil III Contratos Civiles. Segunda Edición. Editorial Mc Graw Hill. México 1996.
- Pérez Fernández Del Castillo Bernardo. Contratos Civiles. Cuarta Edición. Editorial Porrúa, México, 1996.
- Petit Eugene. Tratado Elemental de Derecho Romano. Editorial Nacional. México 1963.
- Bejarano Sánchez Manuel. Obligaciones Civiles. Tercera Edición. Editorial Harla. México 1993.
- Olave Ibarra Olaf Sergio. Obligaciones y Contratos Civiles: Nociones. Editorial Banca y Comercio. México 1993.
- Treviño García Ricardo. Los Contratos Civiles y sus Generalidades Quinta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México 1995.
- Galindo Garfias Ignacio. Derecho Civil. Tercera Edición. Editorial Porrúa. México 1979.

- Pérez Fernández Del Castillo Bernardo. Homenaje a Manuel Borja Martínez. Editorial Porrúa, México, 1992.
- Adame Goddard Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional. Editorial Mc Graw Hill. México 1994.
- Gutiérrez y González Ernesto. Derecho de las Obligaciones. Editorial José M. Cajica JR., México 1974.
- Larenz Karl. Derecho Civil. Editorial Revista de Derecho Privado. Venezuela 1978.
- Chitty George. Chitty's Treatise on the Law of Contracts. Decimosexta Edición. Editorial Sweet and Maxwell. Inglaterra 1992.
- Cadman Benjamin. Benjamin's Sale of Goods. Quinta Edición. Editorial Sweet and Maxwell. Inglaterra 1998.
- H. Jennigs. Canadian Law. Quinta Edición. Editorial Mac Graw Hill. Canada 1991.
- Gibson Dwigth C. All About Law, Exploring the Canadian Legal System. Cuarta Edición. Editorial Nelson. Canada 1996.
- Treitel G. H. The Law of Contract. Novena Edición. Editorial Sweet and Maxwell. Inglaterra 1995.

Metzger et al. Business Law and the Regulatory Environment, Concepts and Cases. Octava Edición. Editorial Richard D Irwing, Inc. 1992 Boston Massachusetts Estados Unidos.

Cheshire Fifoot. Treceava Edición. Law of Contracts. Editorial Butterwoths, Inglaterra 1996.

Dukelow Daphne A. Dictionary of Canadian Law. Segunda Edición. Editorial Carswell. Canada 1995.

#### LEGISLACION:

Código Civil para el Estado de Jalisco Vigente.

Código Civil para el Distrito Federal Vigente.

Código Civil de Napoleón.

Código de Comercio Vigente.

Ley Federal de Protección al Consumidor Vigente.

Act of Sales Of Goods, vigente para la Provincia de la British Columbia, Canada.

STACIONAMIENTO SOLO PARA NUESTROS CLIENTES

NADIE COMPITE CON NUESTRA CALIDAD DE IMPRESION Y TIEMPO DE ENTREGA, COMPRUEBELO!

O TENEMOS SUCURSALES

TESIS PROFESIONALES

TESINAS • MEMORIAS • INFORMES

8 DE JULIO No. 13

(ENTRE PEDRO MORENO Y MORELOS)

TELS. 614-01-22

613-61-42

GUADALAJARA, JAL.

PASAMOS TUS TESIS  
EN MAQUINA IBM



**copi • offset**  
(TIROS CORTOS AL INSTANTE)

