

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABÍ.

FACULTAD DE DERECHO.



**TEMA: “LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON
RESERVA DE DOMINIO EN LA CIUDAD DE MANTA AÑO 2016”**



TRABAJO DE TITULACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

**ABOGADO DE LOS JUZGADOS Y TRIBUNALES DE LA REPUBLICA DEL
ECUADOR.**

AUTOR:

DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS

TUTOR:

DOCTOR RAFAEL CEVALLOS SABANDO

MANTA-MANABÍ-ECUADOR

2017

Doctor

RAFAEL CEVALLOS SABANDO

De mis consideraciones

Por medio de la presente extendiendo un fraterno saludo a su digna persona en calidad de su tutor de mi tesis, a la vez hago la respectiva entrega del proyecto de titulación **“LA EJECUCIÒN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN LA CIUDAD DE MANTA AÑO 2016”**

Previo a la obtención del título de Abogado de los Juzgados y Tribunales de la República del Ecuador, con la finalidad de que sea revisado y posteriormente emita el correspondiente informe sobre el tema.

Por la atención del presente, me suscribo de usted, expresando mis sentimientos de consideración y estima.

Atentamente.

DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS



TEMA:

**“LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA
DE DOMINIO EN LA CIUDAD DE MANTA AÑO 2016”**

DECLARACIÓN DE AUTORIA

El suscrito **DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS**, egresado de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Facultad de Derecho, declaro que los contenidos, resultados, análisis e interpretación, conclusiones, recomendaciones y otros elementos, son de exclusiva responsabilidad de su autor, apoyadas y respaldadas por las diferentes enunciaciones científicas de diferentes autores que se presentan en la bibliografía.

**“LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA
DE DOMINIO EN LA CIUDAD DE MANTA AÑO 2016”**

DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS



Doctor.

LENÍN TEOBALDO ARROYO BALTÁN, M. Sc.
DECANO DE LA FACULTAD DE DERECHO
DE LA UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ



En su despacho.-

De mi consideración:

El suscrito señor **DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS**, portador de la cedula de identidad N° 131045878-9, legalmente matriculado en esta facultad de derecho, Carrera de **DERECHO**, en el **décimo nivel, Paralelo "B", (malla Curricular 2012)**, lo que me hace acreedor a los Derechos Estudiantiles sobre los cuales me acerco a Usted en su calidad de máxima autoridad de esta Unidad Académica (Art. 54 del Estatutos de la ULEAM), y por su digno intermedio al Honorable Consejo de la facultad ante quienes presento una solicitud de **DERECHO DE PETICIÓN**, legalmente establecido en la Constitución de la República del Ecuador y en la Ley de Modernización del Estado, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la iniciativa Privada como también en la bases Legal y Estatutarias de la ULEAM, de acuerdo a la siguiente exposición.

Es mi deseo solicitarle a Usted como los miembros del Honorable Consejo de Facultad, de manera muy comedida se digne en autorizar la elaboración del trabajo de titularización al cual me sujetaré previo a la obtención del Título, esto es el **PROYECTO DE INVESTIGACIÓN** que concretamente el mismo responde al siguiente: **LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO, EN LA CIUDAD DE MANTA, AÑO 2016 "TEORIA Y PRACTICA"**.

En virtud de ellos, solicito se sirva emitir **ANUENCIA** en donde pueda concedérseme la autorización respectiva para que se me permita realizar e iniciar con los trabajos correspondientes a fin de ejecutar todas las actividades necesarias para la consecución y finalización del análisis de caso señalado en el apartado anterior.

Del mismo modo, solicito se pueda asignar un **DOCENTE TUTOR** en base a lo establecido en la Disposición General Sexta del Reglamento de régimen Académico que rige para las Instituciones de educación Superior del Ecuador y demás Reglamentación Académico vigente al momento de la suscripción y entrega de la presente en vuestro despacho.

Por la favorable atención que se sirva dar a la presente, me permite extenderle mis sinceros agradecimientos y sentimientos de consideración y estima para Usted.

Cordialmente.-

Sr **DAVID GABRIEL ÁLVAREZ ROJAS**
Cédula de Identidad N° 131045878-9
Correo Electrónico: lavarezdavid@hotmail.com
Celular N° 0981403956.





Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABÍ

Facultad de Derecho
Decanato

DECANATO FACULTAD DE DERECHO.- Manta, noviembre 10 de 2017.- 10h30

VISTOS: Atento a la solicitud presentada por el señor **DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS**, quien solicita se le asigne como tema de investigación para su titulación: **"LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO, EN LA CIUDAD DE MANTA, AÑO 2016 TEORÍA Y PRÁCTICA"**, así como la designación de tutor. Previo a proveer la petición, que Secretaría de Facultad certifique: **1.-** Que dicho estudiante se encuentra matriculado en el período 2017-1; **2.-** Que el tema propuesto es inédito. Hecho que sea, vuelva la petición para proveer sobre lo solicitado.-

Dr. Lenin T. Arroyo Baltán, M.Sc.
DECANO



SECRETARIA FACULTAD DE DERECHO.- Manta, noviembre 10 de 2017.- 12h30

Por la presente certifico: **1.-** Que la estudiante **DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS**, se encuentra matriculado en el período académico 2017 (1); **2.-** Que el tema de investigación: **"LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO, EN LA CIUDAD DE MANTA, AÑO 2016 TEORÍA Y PRÁCTICA"**, presentado por el señor **DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS**, es inédito.- Lo que certifico para los fines pertinentes.-

Ing. Mónica Argandoña Chávez
SECRETARIA (E) DE FACULTAD



05-2623-740 / 05-2624-559
Av. Circunvalación Vía a San Mateo
www.uleam.edu.ec

Uleam



UNIDAD DE TITULACIÓN. - Manta, noviembre 10 de 2017.- 15h30

VISTOS: Atentos a la certificación que antecede, se aprueba el tema: **"LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO, EN LA CIUDAD DE MANTA, AÑO 2016 TEORÍA Y PRÁCTICA"**, presentado por el señor **David Gabriel Alvarez Rojas**, estudiante de la Facultad de Derecho, para que realice la investigación respectiva, designándole como tutor al **Dr. Rafael Cevallos Sabando**, a quien se notificará con copia de la petición y de los decretos que anteceden; al tenor de lo establecido en el Art. 21 del Reglamento de Régimen Académico vigente.- Notifíquese.-


Dr. Lenin T. Arroyo Baltán, M.Sc.
DECANO




Dr. Antonio Hualpa Bello, Mg.
COORDINADOR


Dr. Fausto Alercón Cedeño, Mg.
VOCAL

Elaborado: Ing. Mónica Argandoña Chávez

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de Titulación a mi familia y a mi esposa e hijos, ya que han sido el pilar fundamental de mi esfuerzo, sacrificio y entendimiento en mis estudios y donde me brindaron la comprensión, paciencia y sacrificio para hacer este sueño una realidad, ya que sin ellos no hubiese llegado a lograrlo mi propósito que me había propuesto.

Con la bendición del señor Jesucristo, Padre todo poderoso, agradezco por haber guiado en el camino del bien y llegar a alcanzar mi anhelo más deseado como estudiante académico en tener un título Profesional.

ATENTAMENTE

DAVID GABRIEL ALVAREZ ROJAS

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la fuerza diariamente y el coraje para hacer este sueño una realidad y quien me dio fortaleza para terminar este proyecto que tanto anhelaba.

A la **UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**, por su contribución en la formación académica y a la Facultad de **DERECHO**, donde pude adquirir nuevos conocimientos profesionales.

Gracias por los esfuerzos de los catedráticos y sus conocimientos y aprendizajes que me brindaron en el camino estudiantil y en especial a mi tutor **Doctor RAFAEL CEVALLOS SABANDO**, del proyecto de investigación, por su contribución valiosa en la consecución de los fines académicos por su orientación y ayuda que me brinda, para la realización de este trabajo, en la cual me permitió aprender algo más en este campo de investigación.

ATENTAMENTE

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABÍ”

FACULTAD DE DERECHO

TRABAJO DE TITULACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DE:

**ABOGADO DE LOS JUZGADOS Y TRIBUNALES DE LA REPUBLICA DEL
ECUADOR**

TEMA:

**“LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA
DE DOMINIO EN LA CIUDAD DE MANTA AÑO 2016”**

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Ab. Maritza Ramos Caballero

SECRETARIA

JUSTIFICACIÓN

En su contrato se debería establecer qué es lo que constituye un incumplimiento de pago, pero la falta de pago de una cuota en su fecha de vencimiento es un ejemplo típico de incumplimiento.

El Derecho de la ley procesal es la dinámica de la norma jurídica positivo es una regla que en Derecho, rige absolutamente la conducta de las personas en sus relaciones sociales y cuya observancia garantiza el Estado mediante sanciones y a través de la acción se materializa y ejecuta la aplicación de las normas sustantivas dentro de un conflicto determinado. De acuerdo al presente trabajo de investigación, análisis y comentario surge como una propuesta que constituya una solución frente a los problemas que se suscitan en el ejercicio profesional, concretamente en las causa de la ejecución de contratos de compra venta con reserva de dominio de los vehículos, en donde el comprador no puede cancelar las cuotas en la casa comercial o así mismo a la concesionaria donde se pactó el contrato.

El Estado debería tener una ley de protección del consumidor que permiten restablecer o “reinstaurar” su contrato. Esto significa que puede rescatar su auto pagando el monto de las cuotas atrasadas de su préstamo junto con los gastos de recuperación de su acreedor. Por supuesto que si usted rescata su auto deberá reanudar el pago de sus cuotas y deberá hacerlo en las fechas estipuladas y además deberá cumplir con todos los términos del contrato restablecido para evitar otra recuperación.

INDICE GENERAL

TEMA:	3
DECLARACIÓN DE AUTORIA	4
DEDICATORIA	8
AGRADECIMIENTO	9
JUSTIFICACIÓN	11
RESUMEN EJECUTIVO	14
EXECUTIVE SUMMARY	15
EL PROBLEMA	16
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
INTRODUCCIÓN.	18
CAPÍTULO I	20
MARCO TEORICO	20
1.1.- ANTECEDENTE HISTORICO.....	20
1.2.- LOS IMPERIOS DE LA ANTIGÜEDAD	25
1.2.2.- Egipto.....	26
1.3.- DERECHO DE CONTRATO.	27
1.3.1.- LA DOCTRINA COMERCIAL DEFINE LA COMPRAVENTA.....	27
1.3.2.- CARACTERÍSTICAS DE LA COMPRAVENTA	28
CAPÍTULO II	29
2.1.-DE LA COMPRAVENTA.....	29
2.2.- DE LA CAPACIDAD PARA EL CONTRATO DE VENTA	30
2.3.-FORMA Y REQUISITOS DEL CONTRATO DE VENTA	30
ENTREGA DE FACTURA.....	33
2.3.2.- DE LA COSA VENDIDA	34
2.4.- DE LOS EFECTOS INMEDIATOS DEL CONTRATO DE VENTA.....	35
2.5.- DE LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR, Y PRIMERAMENTE DE LA OBLIGACIÓN DE ENTREGAR.....	36
2.6.- DE LA OBLIGACIÓN DE SANEAMIENTO, Y PRIMERAMENTE DEL SANEAMIENTO POR EVICCIÓN.	37
2.7.- DEL SANEAMIENTO POR VICIOS REDHIBITORIOS.....	40
2.8.- DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.....	42
3.- CAPITULO III	43

3.1.- RESERVA DE DOMINIO.....	43
3.2.- PACTO DE RESERVA DE DOMINIO.....	44
3.3.- DIFERENCIAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO CON OTRO TIPO DE CONTRATO.....	45
3.4.- DIFERENCIA EN EL CONTRATO DE VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.	46
3.5.- DE OTROS PACTOS ACCESORIOS AL CONTRATO DE VENTA.....	47
3.6.- FUNDAMENTACIÓN.....	47
3.7.- CONCEPTO DE RESERVA DE DOMINIO.....	50
3.8.- DEFINICIÓN DE RESERVA DE DOMINIO.....	50
3.9.- VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.....	51
3.10.- TABULACIÓN DE ENCUESTAS REALIZADAS A PROFESIONALES DEL DERECHO.....	53
CAPÍTULO VI.....	59
4.1- CONCLUSIONES.....	59
4.2.- RECOMENDACIONES.....	60
4.3.- BIBLIOGRAFÍA.....	60
ANEXOS.....	61

RESUMEN EJECUTIVO

El modo de adquirir un vehículo en forma adecuada sin ser perjudicado y sin perjudicar a las casas comerciales y las concesionarias, donde garantice no perder el dinero cancelado, se presenta el tema de investigación “**LA EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN LA CIUDAD DE MANTA AÑO 2016**”. Donde el objetivo principal es no perder el vehículo y establecer una norma o resolución donde proteja al Comprador hasta la terminación del contrato del Vehículo.

1.- Que la asamblea nacional analice alguna norma o resolución donde tenga una flexibilidad, que el deudor o comprador cuente con una oportunidad o facilidad de pago en caso de incumplimiento financiero debidamente justificado ante la entidad financiera.

2.- presentada la justificación documental ya sea en caso fortuito. La Corte Nacional pueda emitir una resolución donde al comprador le den un tiempo determinado para poder cancelar las cuotas atrasadas de su vehículo.

EN LOS CASOS FORTUITOS. (En esto caso serian que afecten la economía del comprador).

Despido Intempestivo

Enfermedades Catastróficas

Desastre Natural.

Ya que con estos mecanismos de solución le den al cliente una oportunidad de no perder su vehículo adquirido en la casa comercial, respectiva.

Lo que se busca en este **objetivo**, es que los clientes no pierda su vehículo, por falta de pago en las instituciones comerciales y que tenga la oportunidad de poder cancelar sus cuotas atrasadas, sin que su vehículo sea embargado o rematado; sobre el contrato de Compra Venta con Reserva de dominio, sin perjudicar al cliente, sabiendo que es una parte fundamental en el negocio Automotriz.

EXECUTIVE SUMMARY

The way to acquire a vehicle in an appropriate way without being harmed and without damaging the commercial houses and the concessionaires, where you guarantee not to lose the canceled money, present the research topic "THE EXECUTION OF THE PURCHASE CONTRACTS SALE WITH RESERVATION OF DOMAIN IN THE CITY OF MANTA YEAR 2016 ". Where the main objective is not to lose the vehicle and establish a rule or resolution where it protects the Buyer until the termination of the Vehicle contract.

1.- That the national assembly analyze any rule or resolution where it has a flexibility, that the debtor or buyer has an opportunity or ease of payment in case of financial default duly justified before the financial institution.

2. - presented the documentary justification, whether in a fortuitous event. The National Court can issue a resolution where the buyer is given a certain time to be able to cancel the overdue installments of their vehicle.

IN THE FORTUIT CASES. (In this case they would affect the economy of the buyer).

Inappropriate dismissal

Catastrophic diseases

Natural disaster.

Since with these mechanism of solution they give the client an opportunity not to lose their vehicle acquired in the commercial house, respectively.

What is sought in this objective, is that customers do not lose their vehicle, for lack of payment in commercial institutions and have the opportunity to cancel their arrears, without your vehicle being seized or auctioned; on the contract of purchase sale with reservation of ownership, without harming the client, knowing that it is a fundamental part in the automotive business.

EL PROBLEMA

FORMULACION DEL PROBLEMA

La Ejecución del Contrato de Compra Venta con Reserva de Dominio incide en el embargo o remate del vehículo cuando no se cancela las cuotas o se atrasan varias cuotas.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.

Objetivo de Estudios.- Este trabajo se lo elaborara en la ciudad de Manta.

Campo de Acción.- La Ejecución del contrato de Compra Venta con Reserva de Dominio.

Espacio.- Este trabajo se lo investigara en la Unidad Judicial de lo civil de Manta.

OBJETIVO GENERAL.

Determinar si se están cumpliendo las normas o una resolución en la cual proteja al comprador por falta de pago en las cuotas atrasadas en un CONTRATO DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Establecer una norma o una resolución para regular las cuotas atrasadas sin perjudicar al comprador y sin que la concesionaria o la casa comercial embarguen o rematen el bien mueble.

Analizar que las financieras, no abusen de su poder y que se respete en un Juicio Ejecutivo, de una persona que compra su vehículo.

La falta de exigencia del instrumento legal como tal; sobre el reconocimiento de firma debidamente autorizada por el Notario, con el fin de garantizar la veracidad de la firma que consta en dicho acto que son sujeto de inscripción Registral; tal como se menciona el Art.- 296, del COFJ, donde manifiesta que sean notariados.

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo de titulación “La Ejecución de los Contratos de Compra Venta con Reserva de Dominio, en la ciudad de Manta año 2016, teoría y práctica”, donde realizó el tema para la obtención del título de Abogado de los tribunales y juzgados de la República del Ecuador.

Es importante recalcar, que previo a un proceso judicial o una aprehensión del vehículo por falta de pago, todo comienza con el Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio que hace un cliente sea persona natural o jurídica, para poder adquirir un vehículo donde el propietario es la casa comercial hasta que se cumpla con la condición pactada; esto es, con el pago del precio pactado en el presente contrato. La figura jurídica de este contrato nace en el Ecuador en el Código de Comercio, mediante **Decreto Supremo No. 548-CH**, publicado en el Registro **Oficial No. 68 del 30 de septiembre de 1963**.

La Compraventa con Reserva de Dominio, según el abogado Víctor Cevallos Vásquez en su publicación de los Contratos Civiles y Mercantiles, dice que esta figura legal tiene su origen en el Derecho Romano. Sin destacar mayormente su antecedente histórico de la compraventa con reserva de dominio donde se crea la necesidad mercantil de facilitar bienes bajo una modalidad especial; esto es, el crédito de cosas muebles.

La doctrina sostiene que: es un bien mueble de operación productivo que permite que un cliente compre un vehículo y disfrute de la cosa del bien mueble con la garantía que la casa comercial le da, donde se pactó en un contrato de compra venta con reserva de dominio, y el vendedor tiene la seguridad o garantía de que mientras no se le cancele la totalidad del precio de la cosa objeto del contrato, ésta no sale de su propiedad.

Consecuentemente, el comprador adquirirá el dominio de la cosa con el pago de la totalidad del precio, pero asumirá el riesgo de la misma desde el momento en que la reciba del poder del vendedor.

Por consiguiente, la definición que establece el Código de Comercio en su reforma, provee que sólo son materia de este contrato, las cosas muebles que sean susceptibles de identificarse. Por tanto, no existe propiedad alguna, hasta que el comprador cumpla su condición de cancelar la deuda, y con ello extinguir la obligación. Pero, por qué este tipo de contrato se encuentra regulado en nuestro Código de Comercio y no como los demás contratos en el Código Civil.

La respuesta podría ser sencilla, pero va más allá de las solemnidades que tienen que configurarse con el contrato mencionado, puesto que no solo existen estos contratos para hacer más efectivo el pago; sino más bien, la actividad mercantil por la que se realiza.

CAPÍTULO I

MARCO TEORICO

1.1.- ANTECEDENTE HISTORICO

De esta manera hacemos un análisis donde podemos establecer ciertos antecedentes y que nos permita establecer la mejor propuesta a las concesionarias en donde el cliente, tenga un modo de no llegar al proceso de ejecución por la falta de pago de las cuotas del vehículo, sin que sea embargado o rematado o se llegue a una subasta inversa.

El contrato de compra venta con reserva de dominio es un acuerdo entre comprador y vendedor por medio del cual el vendedor mantiene la propiedad del bien mueble, pese a entregarlo, mientras que el comprador hasta que no cancele el precio total del vehículo, el no será el dueño. Esta reserva de la propiedad tiene efectos de garantía.

Los contratos con reserva de dominio se hacen respecto de bienes muebles, avaluados de acuerdo a la clase o tipo y a la tasa de servicios que incluye cada vehículo que se comercializa dentro de una casa comercial, o a una venta de plazo fijo. Esta deuda adquirida con la casa comercial o la concesionaria durarán hasta el momento en que se pague la totalidad del precio pactado con el vendedor o el acreedor.

Son contratos “ad solemnitatem”; es decir, que para ser válidos, obligatoriamente deben cumplir con ciertas formalidades. Esos requisitos son los siguientes:

1.- El contrato se realizará en tres ejemplares.

2.- El contrato deberá contener los siguientes datos: nombre, apellido, profesión y domicilio del vendedor y del comprador; descripción precisa de los objetos vendidos; lugar donde se los mantendrá durante la vigencia del contrato; precio de venta; fecha de la misma, forma y condiciones de pago con la indicación de haberse emitido letras de cambio, pagarés a la orden u otro documento u

obligación cualquiera que asegure el crédito, determinando si se ha constituido prenda comercial; y,

3.-El contrato debe ser firmado por las partes e inscrito en el Registro Mercantil correspondiente, como también puede ser inscrito en cualquier parte de la provincia.

A estos contratos se debe garantizar con un reconocimiento de firma o dar fe de la existencia de los hechos de los compradores como lo de la casa comercial para que surta efecto de ley, tal como se menciona en el artículo 296 del (Código Orgánico de la Función Judicial COFJ) donde especifica que los contratos deberán ser notariados.

Constituido el convenio entre las partes y con la Inscripción del contrato de compra venta con reserva de dominio en el Registro Mercantil correspondiente, este contrato quedara legalmente inscrito con un número de Inscripción y un número de Repertorio General, que da el Sistema Nacional de Registro Mercantiles (**SNRM**) de cada cantón.

Cuando se inscribe un contrato de reserva de dominio, en los Registros Mercantiles correspondientes el comprador no podrá celebrar este contrato con terceras persona o inscribir lo en otro Registro Mercantil. En caso de violar esta disposición, podrá afrontar hasta responsabilidad penal.

En caso que el comprador del bien mueble donde realizó un contrato de compra venta con reserva de dominio dejare de realizar el pago correspondiente y que el vendedor quisiera “ejecutar” su reserva de dominio

DE ACUERDO AL CÓDIGO ORGÁNICO GENERAL DE PROCESO.

CAPITULO I

REGLAS GENERALES

Art. 362.- Ejecución. Es el conjunto de actos procesales para hacer cumplir las obligaciones contenidas en un título de ejecución.

Art. 363.- Títulos de ejecución.- Son títulos de ejecución los siguientes:

4. El contrato prendario y de reserva de dominio.

Art. 364.- Facultades de la o del juzgador y de las partes. La ejecución se circunscribirá a la realización o aplicación concreta de lo establecido en el título de ejecución.

Las partes actuarán en plano de igualdad, pero se limitarán exclusivamente al control del cumplimiento del título de ejecución, conforme con la ley.

Art. 365.- Acceso a información de datos del ejecutado. La o el juzgador tendrá la facultad de acceder de oficio o a petición de parte, a los registros públicos de datos de la o del ejecutado, para recabar información relacionada con sus bienes. Además, brindará a la o el ejecutante todo el apoyo y facilidades para la realización de los actos necesarios dentro de la ejecución.

PROCEDIMIENTO AL EMBARGO DEL VEHICULO.

La primera es Embargo el bien mueble objeto del contrato de compra venta con reserva de dominio; la segunda, **Rematar el bien Mueble.**

ART. 376.- EMBARGO.

La prohibición de enajenar, la retención o el secuestro anteriores no impiden el embargo y dispuesto éste, la o el juzgador que lo ordena oficiará al que haya dictado la medida preventiva, para que notifique a la o al acreedor que la solicitó, a fin de que pueda hacer valer sus derechos como tercerista, si lo quiere. Las providencias preventivas subsistirán, no obstante el embargo, dejando a salvo el procedimiento de ejecución para el remate.

La o el depositario de las cosas secuestradas las entregará a la o al depositario designado por la o el juzgador que ordenó el embargo, o las conservará en su poder, a órdenes de esta o este juzgador si también es designado depositaria o depositario de las cosas embargadas. Si el embargo es cancelado sin llegar al remate, en la providencia de cancelación se oficiará a la o al juzgador que ordenó la providencia preventiva, la cual seguirá vigente hasta que sea cancelada por la o el juzgador que la dictó.

Hecho el remate, la o el juzgador declarará canceladas las providencias preventivas y oficiará a la o al juzgador que las ordenó para que se tome nota de tal cancelación en el proceso respectivo.

ART. 382.- EMBARGO DE VEHÍCULOS.

Se practicará con la intervención de la fuerza pública, que tendrá la facultad de inmovilizarlos por medio de cualquier elemento o dispositivo que impida su uso o traslado, cuidando siempre que este no produzca menoscabo al bien.

La orden de embargo se comunicará de inmediato a la autoridad de tránsito correspondiente, a fin de que se realicen las inscripciones y anotaciones pertinentes y apoye a la ubicación y captura del vehículo objeto del embargo.

En caso de que un vehículo cuente con servicio de rastreo satelital, la parte interesada o la Policía Nacional, podrán solicitar a la o al juzgador que ordene a las empresas de rastreo satelital de vehículos, que proporcione la ubicación en tiempo real del mismo.

En caso de que el vendedor, decida optar **por el remate**, y siempre que el valor de éste no alcance para el pago de la obligación, el vendedor tendrá la facultad de continuar con el remate de bienes de propiedad del comprador hasta la completa satisfacción de su deuda. Sobre esos bienes el vendedor no tendrá ningún privilegio adicional.

Como desventaja de la primera alternativa, podemos encontrar que el valor que el vendedor puede retener se calcula sobre el precio total del bien, sin tener en cuenta su depreciación. De igual forma, de optar por el remate, en caso de que el mercado de compradores del bien sea reducido, se dificultará la recuperación del crédito del vendedor.

Conclusión de la ejecución y archivo del proceso. En cualquier momento antes del remate, una vez acreditada la extinción de la obligación liquidada en mandamiento de ejecución, se declarará la conclusión de la ejecución y el archivo del proceso.

Artículo agregado en el Código de Comercio por Decreto Supremo No. 548-CH, publicado en Registro Oficial 68 de 30 de Septiembre de 1963.

A base de esta premisa partiremos con el procedimiento que se les da previo a establecer un juicio de ejecución especial de contrato con reserva de dominio, puesto que anteriormente no era común establecer esta modalidad; sino más bien las instituciones financieras utilizaban otros mecanismos para asegurar el crédito otorgado a la persona que se convertiría en deudor y con ello le añadían un nuevo esquema; esto es, la del Convenio de Adhesión al Fideicomiso de ejecución de crédito con garantía automotriz. Este convenio tiene una particularidad, y ocurre cuando el vendedor, junto con la voluntad del comprador, traspasaba la deuda a una entidad financiera, haciendo que la persona que obtenga el crédito firme el mencionado convenio y con ello se constituya el llamado Fideicomiso.

Por tanto, la cosa mueble (vehículo) se transmitía con pleno dominio a la fiduciaria hasta que el comprador no cancelare la deuda pendiente y con ello libere el bien de todo gravamen impuesto por el convenio firmado.

El convenio de adhesión, es un contrato por llamarlo así, en el cual el constituyente adherente (comprador), se adhiere y acepta irrevocablemente todos los términos y condiciones estipulados en el presente convenio por la institución financiera (acreedora), aportando así el vehículo (objeto) a la figura del fideicomiso, a fin de que sea destinado al cumplimiento del objeto e instrucciones establecidas en el contrato de adhesión.

Esta figura jurídica nace en 1998 con la Ley de Mercado de Valores, en donde el negocio fiduciario revoluciona, con una normativa adecuada para darle un nuevo enfoque a esta institución, dotándola de personalidad jurídica. El fideicomiso mercantil, ayuda a optimizar tiempo y recursos, para la transferencia de bienes muebles, con la finalidad de crear un patrimonio independiente, como se establece en el contrato de adhesión ya expuesto. Es por esta razón que el fideicomiso nace con la finalidad de constituirse en un mecanismo seguro, eficaz e idóneo para encargar a una tercera persona (la Fiduciaria de la institución financiera), el desarrollo de una gestión que se torna más segura para la obtención del crédito prestado y una forma más rápida para la aprehensión del

bien mueble que se constituya bajo esta modalidad, sin la necesidad de acudir ante un Juez, para iniciar un trámite legal, que repercute más tiempo y mayor gasto para la obtención del crédito.

Las instituciones financieras que dieron origen a esta modalidad, han asegurado el cobro de sus créditos casi en su totalidad, dejando un margen mínimo de clientes, que no han podido cumplir con las obligaciones ya pactadas con la institución financiera que otorga el crédito.

Sin embargo, cabe resaltar, que bajo esta modalidad la persona que se constituye como deudor, no lo hace para incumplir con su obligación principal, que es el pago de las cuotas establecidas, sino que le permite al deudor, la posibilidad de tener la posesión del bien (vehículo) y con ello, realizar sus actividades cotidianas, incluso para el mismo beneficio del cliente, puesto que en muchos casos, el bien que está adquiriendo, pasa a ser una necesidad para el desarrollo de sus actividades económicas, que son las mismas que generan liquidez para seguir pagando sus cuotas ya establecidas con la fiduciaria.

1.2.- LOS IMPERIOS DE LA ANTIGÜEDAD

Hay una división clásica en dos grandes tipos de civilizaciones en la antigüedad, por una parte, los *imperios de la tierra*, basados en la agricultura alrededor de grandes ríos como el Tigris y el Éufrates para Mesopotamia y el Nilo para el Egipto de los faraones, y por otra parte los *imperios del mar*, cuyo poder reposar en la navegación y el comercio como los fenicios y los griegos.

En el milenio que se extiende aproximadamente entre el año 800 a.C. y el 200 d.C. la civilización clásica del Mediterráneo alcanzó un nivel de desarrollo económico que no se superó en Europa, hasta los siglos XII o XIII.

1.2.1.- MESOPOTAMIA

En *Mesopotamia*, la evolución técnica agrícola, mediante la agricultura de regadío y el incremento de productividad permite: tener excedentes, la especialización y diversificar actividades. Pueden instalarse todo el año en el mismo asentamiento creando auténticas ciudades que ya en el 3000 a.C. se estima podían haber alcanzado los 10.000 habitantes.

La propiedad privada de la tierra favorece las actividades comerciales también privadas.

Aparecen los artesanos, no relacionados con la producción de alimentos y con posterioridad las actividades de servicios como los primeros banqueros que realizan depósitos remunerados y préstamos con interés, funcionarios que organizan la vida económica alrededor de las obligaciones agrícolas y de los impuestos y, lo que es importante de destacar, sin que todavía exista el dinero.

La pérdida de la autosuficiencia trae consigo la necesidad de intercambiar productos, primero para cubrir el consumo familiar y después, como un negocio. La necesidad de suministrarse mercancías y vender los excedentes implica el desarrollo de almacenes, empresas de comercio y comerciantes que organizan y financian caravanas. En ese contexto de intercambios se desarrollan dos elementos: la escritura y el crédito.

La característica fundamental de las diferentes civilizaciones mesopotámicas es la libertad para disponer de las parcelas de terreno, cuya propiedad muy repartida entre los agricultores, es protegida por el primer marco jurídico organizado que se conoce: el Código de Hammurabi, datado hacia el año 1692 a. C, y es uno de los primeros conjuntos de leyes y jurisprudencia que se han encontrado **y uno de los ejemplos mejor conservados de este tipo de documento en el que se reconocen y protegen los derechos de propiedad y dictan normas sobre ciertos contratos.**

En el código no se distingue entre Derecho Civil o Penal, es decir se dan leyes que regulan los asuntos de la vida cotidiana y leyes que castigan los delitos, los cuales regulan el Comercio; el Trabajo asalariado; los Prestamos; los Alquileres; Herencia; los Delitos de Robo; los Asesinatos, etc.

1.2.2.- Egipto

En *Egipto*, donde la fertilidad del suelo permite un excedente alimentario, la propiedad está centralizada en manos del faraón, quien controla todo. El Estado que se confunde con el faraón posee las gentes, los animales, las tierras, los productos obtenidos, las minas, etc. Los salarios son pagados en especie, el Estado tiene el monopolio del comercio exterior, están limitados los intercambios

comerciales y el crédito. Se trata de una economía dirigida por una vasta burocracia al servicio del poder y menos desarrollada que en Mesopotamia.

1.3.- DERECHO DE CONTRATO.

Artículo. 1732 del Código Civil, define al contrato de compraventa de la siguiente manera: “Compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa; y al otra a pagarla en dinero. El que contrae la obligación de dar la cosa se llama vendedor, y el que contrae al de pagar el dinero, comprador. El dinero que el comprador se obliga a dar por la cosa vendida se llama precio”.

De la compraventa

Art. 169 Código de Comercio.- La venta mercantil de cosa ajena es válida, y obliga al vendedor a adquirirla y entregarla al comprador, so pena de resarcimiento de daños y perjuicios.

El concepto legal de compraventa mercantil resulta de integrar el concepto civil con las especialidades señaladas por el Código de Comercio.

Desde el punto de vista jurídico la compraventa Civil y Comercial son contratos idénticos, sin embargo por su acción distinta económica que desempeñan, existen diferencias sin importancia en su regulación legal. A continuación se establecerá algunas definiciones de compraventa:

Se conoce popularmente como compraventa a aquel comercio en el cual se compran y venden cosas, especialmente aquellas usadas o antiguas.

La compraventa, es un contrato, en el cual una parte se obliga a transmitir la propiedad de una cosa determinada a otra, y la otra parte se obliga a pagar un precio determinado en dinero.

1.3.1.- LA DOCTRINA COMERCIAL DEFINE LA COMPRAVENTA.

Como un Contrato consensual, bilateral, oneroso, en el que una parte se obliga a mantener en el uso y disfrute pacífico de una cosa a otra a cambio de un precio.

El contrato de compraventa es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra

Las cosas tienen que ser muebles. Este principio es parte integrante del Derecho Mercantil.

Por consiguiente, la definición que establece el Código de Comercio en su reforma, prevé que sólo son materia de este contrato, las cosas muebles que sean susceptibles de identificarse. Por tanto, no existe propiedad alguna, hasta que el comprador cumpla su condición de cancelar la deuda, y con ello extinguir la obligación. Pero, por qué este tipo de contrato se encuentra regulado en nuestro Código de Comercio y no como los demás contratos en el Código Civil. La respuesta podría ser sencilla, pero va más allá de las solemnidades que tienen que configurarse con el contrato mencionado, puesto que no solo existen estos contratos para hacer más efectivo el pago; sino más bien, la actividad mercantil por la que se realiza. En la práctica, la mayoría de los vendedores que celebran este tipo de contratos son comerciantes, pues la venta está motivada por el lucro de las personas, ya sean naturales o jurídicas que habitualmente realizan operaciones mercantiles y cuentan con toda una organización para el cobro de sus créditos.

2.- El que adquiere debe de hacerlo a título oneroso (compra o permuta), no caen en la esfera del Código de Comercio si la adquirió por donación, herencia o prescripción adquisitiva.

ART.- 140, del Código de Comercio. El contrato es mercantil desde el momento que se celebre con un comerciante que posea matrícula de Comercio.

Dentro de la clasificación que hace el Código Civil de los contratos, la compraventa presenta los caracteres siguientes: es un contrato consensual, bilateral, oneroso y conmutativo.

CAPÍTULO II

2.1.-DE LA COMPRAVENTA.

Compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa, y la otra a pagarla en dinero. El que contrae la obligación de dar la cosa se llama vendedor, y el que contrae la de pagar el dinero, comprador.

(compradora) a pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente.

El Contrato de Compra Venta es el factor central de toda transacción comercial,

La compraventa se reputa (se considera) perfecta desde que las partes han convenido en la cosa y en el precio a partir del momento en que se perfecciona el contrato de compraventa, es decir, **a partir del momento en que las partes se han puesto de acuerdo en la cosa y el precio, nace simplemente una obligación, un vínculo jurídico.**

1.3.2.- CARACTERÍSTICAS DE LA COMPRAVENTA

La compraventa en el derecho romano era reconocida como emptio- venditio, por lo cual una de las partes llamada vendedor, se obliga a suministrar a la otra, llamada comprador emptor, la posesión pacífica y duradera de una cosa, a cambio de un precio cierto en dinero y tenía la característica de ser un contrato consensual, sinalagmático perfecto y de buena fe.

El contrato de compraventa se caracteriza por ser: Consensual por excepción, es formal; Bilateral; Oneroso; Ordinariamente conmutativo; De ejecución instantánea (regla general) o de ejecución diferida; Nominado; No formal; y, Principal.

Código de Comercio., cuando establece los actos de comercio, lo enumera en 1er lugar, dando las características que debe reunir dicha gestión, para ser considerado mercantil y son: una objetiva, la necesidad de que el bien material del contrato sea mueble y otra eminentemente subjetiva, el ánimo de revenderlo en la misma forma o en forma distinta.

ART.- 3 del Código de Comercio.-Son actos de comercio, ya de parte todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente:

La compra o permuta (cambio-trueque-canje) de cosas muebles hechas con el ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas.

El dinero que el comprador se obliga a dar por la cosa vendida se llama precio. Cuando el precio consiste parte en dinero y parte en otra cosa, se entenderá permuta si la cosa vale más que el dinero, y venta en el caso contrario.

2.2.- DE LA CAPACIDAD PARA EL CONTRATO DE VENTA

Son hábiles para el contrato de venta todas las personas que la ley no declara inhábiles para celebrarlo o para celebrar todo contrato.

Es nulo el contrato de venta entre cónyuges, y entre padres e hijos, mientras éstos sean incapaces.

Se prohíbe a los administradores de establecimientos públicos vender parte alguna de los bienes que administran y cuya enajenación no está comprendida en sus facultades administrativas ordinarias; salvo el caso de expresa autorización de la autoridad competente.

Al empleado público se prohíbe comprar los bienes públicos o particulares que se vendan por su ministerio; y a los jueces, abogados, procuradores o secretarios, los bienes en cuyo litigio han intervenido, y que se vendan a consecuencia del litigio; aunque la venta se haga en pública subasta.

No es lícito a los tutores y curadores comprar parte alguna de los bienes de sus pupilos; sino con arreglo a lo prevenido en el Título De la administración de los tutores y curadores.

Los mandatarios, los síndicos de los concursos, y los albaceas, están sujetos, en cuanto a la compra o venta de las cosas que hayan de pasar por sus manos en virtud de estos encargos, a lo dispuesto en el **Art. 2048 del Código Civil**.

2.3.-FORMA Y REQUISITOS DEL CONTRATO DE VENTA

La venta se reputa perfecta desde que las partes han convenido en la cosa y en el precio, salvo las excepciones siguientes:

La venta de bienes raíces, servidumbres y la de una sucesión hereditaria, no se reputan perfectas ante la ley, mientras no se ha otorgado escritura pública, o conste, en los casos de subasta, del auto de adjudicación debidamente protocolizado e inscrito.

Los frutos y flores pendientes, los árboles cuya madera se vende, los materiales de un edificio, y los que naturalmente adhieren al suelo, como piedras y sustancias minerales de toda clase, no están sujetos a la excepción del inciso segundo.

Si los contratantes estipularen que la venta de otras cosas que las enumeradas en el inciso segundo del artículo precedente no se reputen perfecta hasta el otorgamiento de escritura pública o privada, podrá cualquiera de las partes retractarse mientras no se otorgue la escritura o no haya principiado la entrega de la cosa vendida.

Si se vende con arras, esto es, dando una cosa en prenda de la celebración o ejecución del contrato, se entiende que cada uno de los contratantes podrá retractarse: el que ha dado las arras, perdiéndolas; y el que las ha recibido, restituyéndolas dobladas.

Si los contratantes no hubieren fijado plazo dentro del cual puedan retractarse, perdiendo las arras, no habrá lugar a la retractación después de los dos meses subsiguientes a la convención, ni después de otorgada escritura pública de la venta o de principiada la entrega.

Si expresamente se dieren arras como parte del precio, o como señal de quedar convenidos los contratantes, quedará perfecta la venta; sin perjuicio de lo prevenido en el Art. 1740, inciso segundo.

No constando alguna de estas expresiones por escrito, se presumirá de derecho que los contratantes se reservan la facultad de retractarse según los dos artículos precedentes.

Los impuestos fiscales o municipales, las costas de la escritura y de cualesquiera otras solemnidades de la venta, serán de cargo del vendedor, a menos de pactarse otra cosa.

La venta puede ser pura y simple, o bajo condición suspensiva o resolutoria.

Puede hacerse a plazo para la entrega de la cosa o del precio.

Puede tener por objeto dos o más cosas alternativas.

Bajo todos estos respectos se rige por las reglas generales de los contratos, en lo que no fueren modificadas por las de este Título.

Esta es la principal obligación del comprador, que resulta además ser esencial a la compraventa. Su inexistencia o sustitución por otra prestación impide la calificación del contrato como compraventa. Es la contraprestación correspondiente a la entrega de la cosa. El precio se entregará en el momento y lugar pactados. A falta de pacto, el pago se hará en el tiempo y lugar en que se haga la entrega, como consecuencia de la simultaneidad e identidad de tiempo y lugar en las prestaciones derivadas de la compraventa.

La norma de la simultaneidad en la realización de las prestaciones rige exclusivamente para los supuestos de precio no aplazado. No rige en los supuestos de precio aplazado, en los que el vendedor pese a no recibir el precio, está obligado a la entrega de la cosa.

El comprador puede suspender el pago del precio como garantía de sus derechos cuando es perturbado en su posesión o dominio o tiene fundado temor de serlo. Esta facultad cesa en el momento en que finaliza la situación de peligro que justifica semejante precaución. Se trata de una aplicación de la excepción non adimpleti contractus en la medida en la que el vendedor infringe su obligación principal de proporcionar una posesión pacífica al comprador, ya se trate de bienes muebles o inmuebles. Los requisitos para el ejercicio de este derecho a la suspensión del precio aplazado son los siguientes:

ABONO DE INTERESES

En determinados supuestos en los que el comprador debe intereses por el tiempo que medie entre la entrega de la cosa y el pago del precio. Son los siguientes:

1º Si así se hubiera convenido.

2º Si la cosa vendida y entregada produce fruto o renta.

3º Si el comprador se hubiere constituido en mora.

CÓDIGO CIVIL Art. 1813. Condición resolutoria tácita.- Si el comprador estuviere constituido en mora de pagar el precio en el lugar y tiempo dichos, el

vendedor tendrá derecho para exigir el precio o la resolución de la venta, con resarcimiento de perjuicios.

Si exigiere la resolución, el demandado podrá consignar el precio completo, que comprende el capital y los intereses adeudados hasta que se reciba la causa a prueba.

INTERESES POR RETARDO

Art. 202. CÓDIGO DE COMERCIO.- La demora en el pago del precio de la cosa comprada desde que deba verificarse, según los términos del contrato, constituye al comprador en obligación de pagar el rédito mercantil de la cantidad que adeuda al vendedor.

NO TRANSFERIR EL DOMINIO

CÓDIGO CIVIL. Art. 1814. Cláusula de no transferirse el dominio sino en virtud del pago de precio.- La cláusula de no transferirse el dominio sino en virtud de la paga del precio, no surtirá otro efecto que el de la demanda alternativa enunciada en el artículo precedente; y pagando el comprador el precio, subsistirán en todo caso las enajenaciones que hubiere hecho de la cosa o los derechos que hubiere constituido sobre ella en el tiempo intermedio.

El precio de la venta debe ser determinado por los contratantes.

Podrá hacerse esta determinación por cualesquiera medios o indicaciones que lo fijen.

Si se trata de cosas fungibles, y se vende al corriente de plaza, se entenderá el del día de la entrega, a menos de expresarse otra cosa.

Podrá, asimismo, dejarse el precio al arbitrio de un tercero; y si el tercero no lo determinare, podrá hacerlo por él cualquiera otra persona en que se convinieren los contratantes. En caso de no convenirse, no habrá venta.

No podrá dejarse el precio al arbitrio de uno de los contratantes.

ENTREGA DE FACTURA

CÓDIGO DE COMERCIO. Art. 201.- El comprador tiene derecho a exigir del vendedor que le entregue una factura de las mercaderías vendidas, y que ponga al pie de ella el recibo del precio total o de la parte que se le hubiere entregado.

Las facturas comerciales que contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador de bienes o su delegado, con la declaración expresa de que los ha recibido a su entera satisfacción, se denominarán "facturas comerciales negociables" y tendrán la naturaleza y el carácter de títulos valor, en concordancia con lo establecido en los artículos 2 y 233 de la Ley de Mercado de Valores. Les serán aplicables las disposiciones relativas al pagaré a la orden, en cuanto no sean incompatibles con su naturaleza.

Las facturas podrán emitirse en forma desmaterializada o en títulos físicos. Las facturas comerciales negociables emitidas en títulos físicos se extenderán en tres ejemplares de los cuales, el original es para el adquirente de los bienes. La primera y la segunda copia serán para el vendedor, siendo la única transferible la primera copia. Tanto el original como la segunda copia llevarán impresa la frase de "no negociable". En este caso, para su presentación al cobro y pago, deberá presentarse obligatoriamente la primera copia.

2.3.2.- DE LA COSA VENDIDA

Pueden venderse todas las cosas corporales o incorporeales, cuya enajenación no está prohibida por la ley.

Las cosas no comprendidas en esta designación, se entenderá que no lo son en la venta; toda estipulación contraria es nula.

Si la cosa es común de dos o más personas proindiviso, entre las cuales no intervenga contrato de sociedad, cada una de ellas podrá vender su cuota, aún sin el consentimiento de las otras.

La venta de cosas que no existen, pero se espera que existan, se entenderá hecha bajo la condición de existir, salvo que se exprese lo contrario, o que por la naturaleza del contrato aparezca que se compró la suerte.

La venta de una cosa que al tiempo de perfeccionarse el contrato se supone existente y no existe, no surte efecto alguno.

Si faltaba una parte considerable de ella al tiempo de perfeccionarse el contrato, podrá el comprador, a su arbitrio, desistir del contrato, o darlo por subsistente, abonando el precio a justa tasación.

El que vendió a sabiendas lo que en el todo o en una parte considerable no existía, resarcirá los perjuicios al comprador de buena fe.

La compra de cosa propia no vale; y el comprador tendrá derecho a que se le restituya lo que hubiere dado por ella.

Los frutos naturales, pendientes al tiempo de la venta, y todos los frutos tanto naturales como civiles que después produzca la cosa, pertenecerán al comprador, a menos que se haya estipulado entregar la cosa al cabo de cierto tiempo o en el evento de cierta condición. En estos casos, no pertenecerán los frutos al comprador, sino vencido el plazo, o cumplida la condición.

Todo lo dicho en este artículo puede ser modificado por estipulaciones expresas de los contratantes.

2.4.- DE LOS EFECTOS INMEDIATOS DEL CONTRATO DE VENTA

Si alguno vende separadamente una misma cosa a dos personas, el comprador que haya entrado en posesión será preferido al otro. Si ha hecho la entrega a los dos, aquél a quien se haya hecho primero será preferido. Si no se ha entregado a ninguno, prevalecerá el título más antiguo.

La venta de cosa ajena, ratificada después por el dueño, confiere al comprador los derechos de tal, desde la fecha de la venta.

Vendida y entregada a otro una cosa ajena, si el vendedor adquiere después el dominio de ella, se mirará al comprador como verdadero dueño desde la fecha de la tradición.

Por consiguiente, si el vendedor la vendiere a otra persona después de adquirido el dominio, subsistirá el dominio de ella en el primer comprador.

La pérdida, deterioro o mejora de la especie o cuerpo cierto que se vende, pertenece al comprador, desde el momento de perfeccionarse el contrato, aunque no se haya entregado la cosa; salvo que se venda bajo condición suspensiva, y que se cumpla la condición; pues entonces, pereciendo totalmente la especie mientras pende la condición, la pérdida será del vendedor, y la mejora o deterioro pertenecerá al comprador.

Si se vende una cosa de las que suelen venderse a peso, cuenta o medida, pero señalada de modo que no pueda confundirse con otra porción de la misma cosa,

como todo el trigo contenido en cierto granero, la pérdida, deterioro o mejora pertenecerá al comprador, aunque dicha cosa no se haya pesado, contado ni medido, con tal que se haya ajustado el precio.

Si de las cosas que suelen venderse a peso, cuenta o medida, sólo se vende una parte indeterminada, como diez quintales de trigo de las contenidas en cierto granero, la pérdida, deterioro o mejora no pertenecerá al comprador, sino después de ajustado el precio y de haberse pesado, contado o medido dicha parte.

Si avenidos vendedor y comprador en el precio, señalaren día para el peso, cuenta o medida, y uno de ellos no compareciere en él, estará obligado a resarcir al otro los perjuicios que de su negligencia resultaren.

Además, el contratante que no faltó a la cita podrá, si le conviniere, desistir del contrato.

Si se estipula que se vende a prueba, se entiende no haber contrato mientras el comprador no declara que le agrada la cosa de que se trata; y la pérdida, deterioro o mejora pertenece, entre tanto, al vendedor.

Sin necesidad de estipulación expresa se entiende hacerse a prueba la venta de todas las cosas que se acostumbra vender de ese modo.

El presente trabajo de titulación emprende un estudio sobre la obligación del vendedor sobre los bienes Muebles. (El contrato de reserva de dominio se refiere a bienes muebles).

2.5.- DE LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR, Y PRIMERAMENTE DE LA OBLIGACIÓN DE ENTREGAR.

Las obligaciones del vendedor se reducen en general a dos: la entrega o tradición, y el saneamiento de la cosa vendida.

Al vendedor toca naturalmente los costos que se hicieren para poner la cosa en disposición de entregarla, y al comprador los que se hicieren para transportarla después de entregada.

El vendedor está obligado a entregar la cosa vendida inmediatamente después del contrato, o a la época prefijada en él.

Si el vendedor, por hecho o culpa suya, ha retardado la entrega, podrá el comprador, a su arbitrio, perseverar en el contrato o desistir de él; y en ambos casos, con derecho para ser indemnizado de los perjuicios, según las reglas generales.

Todo lo cual se entiende si el comprador ha pagado o está pronto a pagar el precio íntegro, o si ha estipulado pagar a plazo.

Pero si después del contrato hubiere menguado considerablemente la fortuna del comprador, de modo que el vendedor se halle en peligro inminente de perder el precio, no se podrá exigir la entrega, aunque se haya estipulado plazo para el pago del precio, sino pagando o asegurando el pago.

Si el comprador se constituye en mora de recibir, abonará al vendedor el alquiler de los almacenes, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido; y el vendedor quedará descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa, y sólo será ya responsable del dolo o de la culpa grave.

El vendedor está obligado a entregar lo que expresa el contrato.

La venta de una vaca, yegua u otra hembra comprende naturalmente la del hijo que lleva en el vientre o que amamanta; pero no la del que puede pacer y alimentarse por sí solo.

2.6.- DE LA OBLIGACIÓN DE SANEAMIENTO, Y PRIMERAMENTE DEL SANEAMIENTO POR EVICCIÓN.

La obligación de saneamiento comprende dos objetos: amparar al comprador en el dominio y posesión pacífica de la cosa vendida, y responder de los defectos ocultos de ésta, llamados vicios redhibitorios.

Hay evicción de la cosa comprada, cuando el comprador es privado del todo o parte de ella por sentencia judicial.

El vendedor está obligado a sanear al comprador todas las evicciones que tengan una causa anterior a la venta, salvo en cuanto se haya estipulado lo contrario.

La acción de saneamiento es indivisible. Puede, por consiguiente, intentarse in sólido contra cualquiera de los herederos del vendedor.

Pero desde que a la obligación de amparar al comprador en la posesión sucede la de indemnizarle en dinero, se divide la acción; y cada heredero es responsable solamente a prorrata de su cuota hereditaria.

La misma regla se aplica a los vendedores que por un solo acto de venta hayan enajenado la cosa.

Aquél a quien se demanda una cosa comprada podrá intentar, contra el tercero de quien su vendedor la hubiere adquirido, la acción de saneamiento que contra dicho tercero correspondería al vendedor, si éste hubiese permanecido en posesión de la cosa.

Es nulo todo pacto en que se exima al vendedor del saneamiento de evicción, siempre que en ese pacto haya habido mala fe de parte suya.

El comprador a quien se demanda la cosa vendida, por causa anterior a la venta, deberá citar al vendedor para que comparezca a defenderla.

Si el comprador omitiere citarle, el vendedor no estará obligado al saneamiento; y si el vendedor citado no compareciere a defender la cosa vendida, será responsable de la evicción; a menos que el comprador haya dejado de oponer alguna defensa o excepción suya, y por ello fuere evicta la cosa.

Si el vendedor comparece, se seguirá contra él solo la demanda; pero el comprador podrá siempre intervenir en el juicio, para la conservación de sus derechos.

Si el vendedor no opone medio alguno de defensa, y se allana al saneamiento, el comprador podrá sostener por sí mismo la defensa; y si es vencido, no tendrá derecho para exigir del vendedor el reembolso de las costas que hubiere hecho defendiéndose, ni el de los frutos percibidos durante dicha defensa y satisfechos al dueño.

Cesará la obligación de sanear en los casos siguientes:

1.- Si el comprador y el que demanda la cosa como suya se someten al juicio de árbitros, sin consentimiento del vendedor, y los árbitros fallaren contra el comprador; y,

2.- Si el comprador perdió la posesión por su culpa, y de ello se siguió la evicción.

El saneamiento de evicción, a que está obligado el vendedor, comprende:

1.- La restitución del precio, aunque la cosa, al tiempo de la evicción, valga menos;

- 2.- La de las costas legales del contrato de venta que hubieren sido satisfechas por el comprador;
- 3.- La del valor de los frutos, que el comprador hubiere sido obligado a restituir al dueño; sin perjuicio de lo dispuesto en el Art. 1785;
- 4.- La de las costas que el comprador hubiere sufrido a consecuencia y por efecto de la demanda; sin perjuicio de lo dispuesto en el mismo artículo; y,
- 5.- El aumento de valor que la cosa evita haya tomado en poder del comprador, aún por causas naturales o por el mero transcurso del tiempo.

Todo con las limitaciones que siguen.

Si el menor valor de la cosa proviniera de deterioros de que el comprador ha sacado provecho, se hará el debido descuento en la restitución del precio.

El vendedor estará obligado a reembolsar al comprador el aumento de valor que provenga de las mejoras necesarias o útiles, hechas por el comprador, salvo en cuanto el que obtuvo la evicción haya sido condenado a abonarlas.

El vendedor de mala fe estará obligado aún al reembolso de lo que importen las mejoras voluntarias.

El aumento de valor debido a causas naturales o al tiempo, no se abonará en lo que excediere a la cuarta parte del precio de la venta; a menos de probarse mala fe en el vendedor, en cuyo caso estará obligado a pagar todo el aumento de valor, de cualesquiera causas que provenga.

En las ventas forzadas, hechas por autoridad de la justicia, el vendedor no está obligado, por causa de la evicción que sufre la cosa vendida, sino a restituir el precio que haya producido la venta.

La estipulación que exime al vendedor de la obligación de sanear la evicción, no le exime de la obligación de restituir el precio recibido.

Y estará obligado a restituir el precio íntegro, aunque se haya deteriorado la cosa o disminuido de cualquier modo su valor, aún por hecho o negligencia del comprador; salvo en cuanto éste haya sacado provecho del deterioro.

Cesará la obligación de restituir el precio, si el que compró lo hizo a sabiendas de ser ajena la cosa, o si expresamente tomó sobre sí el peligro de la evicción, especificándolo.

Si la evicción no recae sobre toda la cosa vendida, y la parte evicta es tal, que sea de presumir que no se habría comprado la cosa sin ella, habrá derecho a pedir la rescisión de la venta.

En virtud de esta rescisión, el comprador estará obligado a restituir al vendedor la parte no evicta, y para esta restitución será considerado como poseedor de buena fe, a menos de prueba en contrario; y el vendedor, además de restituir el precio, abonará el valor de los frutos que el comprador hubiere sido obligado a restituir con la parte evicta, y cualquier otro perjuicio que de la evicción resultare al comprador.

En caso de no ser de tanta importancia la parte evicta, o en el de no pedirse la rescisión de la venta, el comprador tendrá derecho para exigir el saneamiento de la evicción parcial, con arreglo a los Arts. 1787 y siguientes del Código Civil.

Si la sentencia negare la evicción, el vendedor no estará obligado a la indemnización de los perjuicios que la demanda hubiere causado al comprador, sino en cuanto la demanda fuere imputable a hecho o culpa del vendedor.

La acción de saneamiento por evicción prescribe en cuatro años; mas por lo tocante a la sola restitución del precio, prescribe según las reglas generales.

Se contará el tiempo desde la fecha de la sentencia de evicción; o si ésta no hubiere llegado a pronunciarse, desde la restitución de la cosa.

2.7.- DEL SANEAMIENTO POR VICIOS REDHIBITORIOS.

Se llama acción redhibitoria la que tiene el comprador para que se rescinda la venta o se rebaje proporcionalmente el precio, por los vicios ocultos de la cosa vendida, raíz o mueble, llamados redhibitorios.

Son vicios redhibitorios los que reúnen las calidades siguientes:

- 1.- Haber existido al tiempo de la venta;
- 2.- Ser tales que por ellos la cosa vendida no sirva para su uso natural, o sólo sirva imperfectamente, de manera que sea de presumir que, conociéndolos el comprador, no la hubiere comprado, o la hubiera comprado a mucho menos precio; y,
- 3a.- No haberlos manifestado el vendedor, y ser tales que el comprador haya podido ignorarlos sin negligencia grave de su parte, o tales que el comprador no haya podido fácilmente conocerlos en razón de su profesión u oficio.

Si se ha estipulado que el vendedor no está obligado al saneamiento por los vicios ocultos de la cosa, estará, sin embargo, obligado a sanear aquellos de que tuvo conocimiento y de que no dio noticia al comprador.

Los vicios redhibitorios dan derecho al comprador para exigir o la rescisión de la venta o la rebaja del precio, según mejor le pareciere.

Si el vendedor conocía los vicios y no los declaró, o si los vicios eran tales que el vendedor haya debido conocerlos por razón de su profesión u oficio, estará obligado no sólo a la restitución o rebaja del precio, sino a la indemnización de perjuicios. Pero si el vendedor no conocía los vicios, ni eran tales que por su profesión u oficio debiera conocerlos, sólo estará obligado a la restitución o rebaja del precio.

Si la cosa viciosa ha perecido después de perfeccionado el contrato de venta, no por eso perderá el comprador el derecho que hubiere tenido a la rebaja del precio, aunque la cosa haya perecido en su poder y por su culpa.

Pero si ha perecido por efecto del vicio inherente a ella, se seguirán las reglas del artículo precedente.

Las partes pueden, por el contrato, hacer redhibitorios los vicios que naturalmente no lo son.

Vendiéndose dos o más cosas juntamente, sea que se haya ajustado un precio por el conjunto o por cada una de ellas, sólo habrá lugar a la acción redhibitoria por la cosa viciosa, y no por el conjunto; a menos que aparezca que no se habría comprado el conjunto sin esa cosa.

La acción redhibitoria no tiene lugar en las ventas forzadas hechas por autoridad de la justicia, pero si el vendedor, no pudiendo o no debiendo ignorar los vicios de la cosa vendida, no los hubiere declarado a petición del comprador, habrá lugar a la acción redhibitoria y a la indemnización de perjuicios.

La acción redhibitoria dura seis meses respecto de las cosas muebles y un año respecto de los bienes raíces, en todos los casos en que leyes especiales o las estipulaciones de los contratantes no hubieren ampliado o restringido este plazo.

El tiempo se cuenta desde la entrega real.

Habiendo prescrito la acción redhibitoria, tendrá todavía derecho el comprador para pedir la rebaja del precio y la indemnización de perjuicios según las reglas precedentes.

Si los vicios ocultos no son de la importancia que se expresa en el numeral 2o. del Art. 1798, no tendrá derecho el comprador para la rescisión de la venta, sino sólo para la rebaja del precio.

La acción para pedir rebaja del precio, sea en el caso del Art. 1798, o en el del Art. 1808, prescribe en un año para los bienes muebles y en dieciocho meses para los bienes raíces.

Si la compra se ha hecho para remitir la cosa a lugar distante, la acción de rebaja del precio prescribirá en un año contado desde la entrega al consignatario, con más el término de emplazamiento que corresponda a la distancia.

Pero será necesario que el comprador, en el tiempo intermedio entre la venta y la remesa, haya podido ignorar el vicio de la cosa, sin negligencia de su parte.

2.8.- DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

La principal obligación del comprador es la de pagar el precio convenido.

El precio deberá pagarse en el lugar y el tiempo estipulados, o en el lugar y el tiempo de la entrega, no habiendo estipulación en contrario.

Con todo, si el comprador fuere turbado en la posesión de la cosa, o probare que existe contra ella una acción real de que el vendedor no le haya dado noticia antes de perfeccionarse el contrato, podrá depositar el precio con autorización del juez.

Si el comprador estuviere constituido en mora de pagar el precio en el lugar y tiempo dichos, el vendedor tendrá derecho para exigir el precio o la resolución de la venta, con resarcimiento de perjuicios.

Si exigiere la resolución, el demandado podrá consignar el precio completo, que comprende el capital y los intereses adeudados hasta que se reciba la causa a prueba.

La cláusula de no transferirse el dominio sino en virtud de la paga del precio, no surtirá otro efecto que el de la demanda alternativa enunciada en el artículo precedente; y pagando el comprador el precio, subsistirán en todo caso las enajenaciones que hubiere hecho de la cosa o los derechos que hubiere constituido sobre ella en el tiempo intermedio.

La resolución de la venta por no haberse pagado el precio, da derecho al vendedor para retener las arras, o exigir las dobladas, y además, para que se le restituyan los frutos, ya en su totalidad, si ninguna parte del precio se le hubiere pagado, ya en la proporción que corresponda a la parte del precio que no hubiere sido pagada.

El comprador, a su vez, tendrá derecho para que se le restituya la parte que hubiere pagado del precio.

Para el abono de las expensas al comprador, y de los deterioros al vendedor, se considerará al primero como poseedor de mala fe, a menos que pruebe haber sufrido en su fortuna, y sin culpa de su parte, menoscabos tan grandes que le hayan hecho imposible cumplir lo pactado.

La resolución por no haberse pagado el precio no da derecho al vendedor contra terceros poseedores, sino en conformidad a los Arts. 1506 y 1507.

Si en la escritura de venta se expresa haberse pagado el precio, no se admitirá contra terceros poseedores otra prueba que la de nulidad o falsificación de la escritura.

3.- CAPITULO III

3.1.- RESERVA DE DOMINIO.

La mayor parte de los tratadistas consultados para este trabajo no dan una definición de la reserva de dominio.

Cuando analizan el contrato de venta con reserva de dominio lo hacen de una manera explicativa de lo que la ley dice en cada uno de sus países. El Código de Comercio ecuatoriano tampoco contiene una definición, sin embargo se encuentran algunos elementos que sumados a las notas de los tratadistas servirán para que intentemos dar una definición.¹

El Código de Comercio en el artículo 1 de la sección que trata la venta con reserva de dominio, señala que en las ventas de cosas muebles que se efectúen a plazos, el vendedor podrá reservarse el dominio de los objetos vendidos hasta

¹ Alonso Pérez, Mariano: El Riesgo en el Contrato de Compraventa

que el comprador haya pagado la totalidad del precio, consecuentemente el comprador adquirirá el dominio de la cosa con el pago de la totalidad del precio. El español Mariano Alonso Pérez, en su obra sobre derecho mercantil denominada El Riesgo en el Contrato de Compraventa, dedica algunas páginas a la venta con reserva de dominio y sobre el tema se refiere en los siguientes términos:

Pero la práctica comercial ha introducido, especialmente en las ventas de bienes muebles a plazos, la cláusula añadida al contrato de compraventa por virtud de la cual, y para asegurarse el cobro del precio, el vendedor se reserva la titularidad dominical sobre la cosa. Mientras no perciba la totalidad del precio, se limita a conferir la posesión inmediata al comprador, con las facultades de uso y disfrute al título posesorio. En consecuencia, el vendedor no conserva la posesión de la cosa, pero continúa siendo propietario de ella.²

Por su parte, el mexicano Luis Muñoz, en un extenso tratado sobre la misma materia, al referirse a la compraventa hace un breve comentario de la compraventa con reserva de dominio, que estimamos en todo caso bastante claro e ilustrativo, cuando señala:

La compraventa con reserva de dominio encierra una modificación radical al deber del vendedor de transmitir la propiedad; en ella no pasa la propiedad al comprador, sino hasta cuando éste satisface totalmente el precio pactado; queda así esa obligación sujeta a una condición suspensiva, temporal, por el plazo señalado para el pago del precio, y que se extingue, al quedar éste satisfecho en su totalidad.³

3.2.- PACTO DE RESERVA DE DOMINIO.

El pacto de reserva de dominio es aquel pacto que suele incluirse en ciertos contratos de compraventa por el que el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta haber recibido la totalidad del precio, normalmente aplazado.

³ Muñoz, Luis: Derecho Mercantil

De este modo, el vendedor no transmite la propiedad del bien, sino sólo su posesión.

Se entiende que lo que existe en estos casos es una condición suspensiva, de manera que hasta que no se cumpla tal condición (es decir, hasta que no se pague la totalidad del precio), no se transmite la propiedad. Una vez satisfecho el precio, la propiedad del bien se transmitirá de forma automática.

Este pacto no afecta a la perfección del contrato, sino sólo a su consumación y transmisión del dominio.

ES muy habitual en enajenaciones de bienes muebles (por ejemplo, coches), y bastante raro en compraventa de bienes inmuebles.

Uno de sus principales efectos es que el impago del precio llevará consigo la resolución de la compraventa, pudiendo el vendedor reivindicar la devolución de la cosa.

3.3.- DIFERENCIAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO CON OTRO TIPO DE CONTRATO.

DEL PACTO COMISORIO.- El pacto comisorio se encuentra incluido en el artículo 1817, del Código Civil.

Es la facultad de una de las partes de un contrato para resolverlo en caso de que la otra no cumpla con las obligaciones a su cargo; es la cláusula expresamente pactada, o implícita en todo contrato bilateral, en cuya virtud el cumplidor tiene opción para extinguirlo por medio de una declaración unilateral de voluntad.

Por el pacto comisorio se estipula expresamente que no pagándose el precio al tiempo convenido, se resolverá el contrato de venta.

Entiéndase siempre esta estipulación en el contrato de venta; y cuando se expresa, toma el nombre de pacto comisorio, y surte los efectos que van a indicarse.

SE APLICA EL PACTO COMISORIO

El pacto comisorio se aplica a los contratos con prestaciones recíprocas, tales como compraventa, permuta, locación, etc.

INCUMPLIMIENTO

En primer término, debe aclararse que dicho incumplimiento debe ser imputable al deudor, ya sea título de dolo o culpa, ya que en caso contrario, es decir que el incumplimiento fuere involuntario como en el supuesto de caso fortuito o fuerza mayor, el pacto comisorio no es aplicable, a menos que las partes hubieran pactado expresamente que aún en dichos casos el pacto es procedente. En segundo término, el incumplimiento debe ser importante, revestir cierta gravedad, ya que si el incumplimiento es insignificante quien pretenda la resolución estaría incurriendo en un abuso del derecho.

3.4.- DIFERENCIA EN EL CONTRATO DE VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

CONCEPTO DEL PACTO DE RETROVENTA

El Código Civil codificado, en el Art. 1821 establece Por el pacto de retroventa el vendedor se reserva la facultad de recobrar la cosa vendida, entregando al comprador la cantidad determinada que se estipulare, o en defecto de esta estipulación, lo que le haya costado la compra.

El pacto de retroventa, en sus efectos contra terceros, se sujeta a lo dispuesto en los Arts. 1506 y 1507 del Código Civil.

El vendedor tiene derecho a que el comprador le restituya la cosa vendida con sus accesiones naturales.

Tiene, asimismo, derecho a ser indemnizado de los deterioros imputables a hecho o culpa del comprador.

Está obligado al pago de las expensas necesarias, pero no de las invertidas en mejoras útiles o voluntarias que se hayan hecho sin su consentimiento.

El derecho que nace del pacto de retroventa no puede cederse.

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

Pero en todo caso tendrá derecho el comprador a que se le dé noticia anticipada, que no bajará de seis meses para los bienes raíces, ni de quince días para las cosas muebles. Y si la cosa fuere fructífera, y no diere frutos sino de tiempo en tiempo y a consecuencia de trabajos e inversiones preparatorias, no podrá

exigirse la restitución demandada sino después de la próxima percepción de frutos.

3.5.- DE OTROS PACTOS ACCESORIOS AL CONTRATO DE VENTA

Si se pacta que presentándose dentro de cierto tiempo, que no podrá pasar de un año, persona que mejore la compra, se resuelva el contrato, se cumplirá lo pactado; a menos que el comprador o la persona a quien éste hubiere enajenado la cosa, se allane a mejorar en los mismos términos la compra.

La disposición del Art. 1822 se aplica al presente contrato.

Resuelto el contrato, tendrán lugar las prestaciones mutuas, como en el caso del pacto de retroventa.

3.6.- FUNDAMENTACIÓN

Este trabajo está enfocado en el incumplimiento del Contrato de Compraventa con Reserva de dominio, donde investigamos que en el código civil y el código de comercio, no tiene establecido un artículo que especifique el tiempo de duración máximo que el deudor pueda cancelar la deuda, debería establecer una norma o haya una reforma en que se conceda un plazo de 90 días como una caución adicional donde se regulen el tiempo acordado, para que el comprador tenga una garantía a su contrato de compra venta con reserva de dominio, y de esta manera el comprador pueda cancelar las cuotas atrasadas de su vehículo, ya que la casa comercial lo que hace en esta situación es pedir el embargo y remate del vehículo, en el momento de que no ha cancela la cuota acordada, de esta manera se llega a la ejecución del contrato de reserva de dominio, ya que en estos casos este trámite se lo gestiona en la Unidad Judicial de lo civil de la ciudad de Manta, es por esto que la casa comercial o la instituciones financiera (banco), tiene la prioridad de no perder el vehículo vendido, ejecutándolo con la finalidad de que el cliente no se quede con el vehículo, hasta que llegue a un acuerdo por medio del Juez donde le garantice a la concesionaria a recuperar el vehículo o que el cliente cancele la totalidad de las cuotas atrasadas, ya que si no cancela la cuota, este vehículo se procederá al remate, quedando el cliente perjudicado.

CASO SOBRE EL EMBARGO DE UN VEHÍCULO

CASO SOBRE EL EMBARGO DE UN VEHÍCULO.

EN NOMBRE DEL PUEBLO SOBERANO DEL ECUADOR, Y POR AUTORIDAD DE LA CONSTITUCIÓN Y LAS LEYES DE LA REPUBLICA, LA DRA. SOFÍA AGUINAGA XXXXX JUEZA DE LA UNIDAD JUDICIAL CIVIL DE MANTA, ORDENA A UNO DE LOS DEPOSITARIOS JUDICIALES DEL CANTÓN MANTA, NOMBRADO POR LA CORTE PROVINCIAL DE JUSTICIA DE MANABÍ, LA PRACTICA DE LA SIGUIENTE DILIGENCIA DE EMBARGO, DENTRO DEL JUICIO ESPECIAL DE EMBARGO Y REMATE N° 13337-2016-01399, QUE SIGUE EL BANCO DE GUAYAQUIL S.A., CONTRA EL SEÑOR CEBALLOS XXXXXX JORGE XXXXXXX.- **UNIDAD JUDICIAL CIVIL CON SEDE EN EL CANTÓN MANTA DE MANABI.** Manta, miércoles 21 de diciembre del 2016, las 13h04. **VISTOS:** Dra. Nilda xxxxx Aguinaga xxxxxx, avoco conocimiento de la presente causa en virtud de que ha fenecido mi Licencia de Maternidad que regía desde el 17 de septiembre del 2016 hasta el 10 de diciembre del 2016. **1)** En lo principal, la demanda que antecede es clara y reúne los demás requisitos de ley, por lo que se la acepta a **trámite sumario especial** que le corresponde. **2)** De la documentación que se ha acompañado, se desprende que el señor CEBALLOS XXXXXXX JORGE XXXXXX, como comprador y deudor principal, adquirió con reserva de dominio el vehículo, marca: Chevrolet, modelo: AVEO FAMILY 1.5L TM AC, color: ROJO, año de fabricación: **2012**, chasis No: 8LATD51YXC0127XXX, motor: No. F15S34123XX, clase: AUTOMOVIL 4 PUERTAS. Por cuanto la demandada no ha cumplido con el pago de las obligaciones en la forma convenida, de conformidad con los Arts. **596, Sección V, Título II del Libro Segundo del Código de Comercio, Art. 10, 14 y 16 enumerados**, reforma No. 548-Ch., publicado en el Registro **Oficial No. 68 del 30 de septiembre de 1963** y por constar del contrato de venta con reserva de dominio, legalmente inscrito en el Registro Mercantil del cantón Manta y estar vigente como consta de la documentación que obra del proceso y en especial al certificado del señor Registrador Mercantil de este cantón, **se ordena el embargo y remate en pública subasta del vehículo materia del contrato de venta con reserva de dominio**, habilitando el tiempo que no sea de actuar, diligencia para la cual se contará con uno de los Depositarios Judiciales del cantón Manta y con el auxilio de la Policía Nacional a la que se le oficiará en la

forma legal. Realizado el embargo se inscribirá el mismo en el Registro Mercantil del cantón Manta con notificación legal. **4) CÍTESE** al amparo de lo dispuesto en los Artículos. 20, 130 numeral 9 y 146 del Código Orgánico de la Función Judicial y Artículo. 53 y siguientes del Código Orgánico General de Procesos, con la demanda y este auto en su calidad de demandado al señor CEBALLOS XXXXXXXX JORGE XXXXXXXX, en la dirección que consta en la demanda, mediante la Oficina de Citaciones y Notificaciones de esta Unidad Judicial, al efecto por Secretaria remítase suficiente despacho; previniéndole a los demandados de la obligación que tienen de señalar domicilio judicial y electrónico para sus posteriores notificaciones, y que en caso de no hacerlo se proseguirá la sustanciación de la causa en rebeldía. Para el cumplimiento de esta diligencia, la parte interesada facilitará tantas copias sean necesarias conforme lo dispuesto al **Art. 1007 del Código de Procedimiento Civil**. 5) Incorpórese la documentación que adjunta a la demanda. 6) Presentes la cuantía de la demanda, la oferta de reconocer abonos parciales. 7) Téngase en cuenta la calidad en que comparece el Ab. Roberto Xxxxx Saltos Xxxxxxx, abogados defensores y el casillero electrónico consignado para recibir futuras notificaciones. Actúe como Secretario de esta Unidad Judicial el Abg. Carlos Mafla. NOTIFÍQUESE Y CÍTESE.-. f) Dra. Sofía Aguinaga Xxxxx, Jueza de la Unidad Judicial Civil de Manta.-.-.-.-.- Manta, 30 de diciembre del 2016. Dra. Sofía Aguinaga Xxxxx Abg. Carlos Xxxxxx Mafla Xxxxxxx JUEZA DE LA UNIDAD JUDICIAL CIVIL DE MANTA SECRETARIO

DERECHO COMPARADO.

El que mediante algún procedimiento o acto jurídico hubiere sido perjudicado en cualquier forma, como entre otros, en el caso de privársele del dominio, posesión o tenencia de algún inmueble, o de algún derecho real de uso, usufructo, habitación, servidumbre o anticresis constituido sobre un inmueble o de otros derechos que legalmente le competen, podrá acudir con su demanda ante la Corte Superior del domicilio de cualquiera de los demandados.

Art. 2.- Presentada la demanda ante la respectiva Corte Superior, el Presidente la sustanciará hasta ponerla en estado de sentencia.

3.7.- CONCEPTO DE RESERVA DE DOMINIO. CÓDIGO CIVIL DE COLOMBIA

ARTICULO 1849. CONCEPTO DE COMPRAVENTA.

El pacto de reserva de dominio es aquel pacto que suele incluirse en ciertos contratos de compraventa por el que el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta haber recibido la totalidad del precio, normalmente aplazado.

De este modo, el vendedor no transmite la propiedad del bien, sino sólo su posesión.

Se entiende que lo que existe en estos casos es una condición suspensiva, de manera que hasta que no se cumpla tal condición (es decir, hasta que no se pague la totalidad del precio), no se transmite la propiedad. Una vez satisfecho el precio, la propiedad del bien se transmitirá de forma automática.

Este pacto no afecta a la perfección del contrato, sino sólo a su consumación y transmisión del dominio.

ES muy habitual en enajenaciones de bienes muebles (por ejemplo, coches), y bastante raro en compraventa de bienes inmuebles.

Uno de sus principales efectos es que el impago del precio llevará consigo la resolución de la compraventa, pudiendo el vendedor reivindicar la devolución de la cosa.

3.8.- DEFINICIÓN DE RESERVA DE DOMINIO

La reserva de dominio es una modalidad del contrato de compraventa en la que el vendedor no pierde la titularidad del bien enajenado en cuotas, hasta que el comprador no cancele la totalidad del precio, con el fin de asegurarse el vendedor su crédito.

Se trata de una venta sujeta a la condición suspensiva, de que el comprador pague todas las cuotas en que se dividió la suma pactada como valor de venta. Sólo al cancelar la deuda será considerado propietario del bien mueble o inmueble objeto del contrato.

ESTÁ ADMITIDO SOLO EN ALGUNOS PAÍSES, con diferencias de regulación. Por ejemplo en Colombia, que lo acepta en el artículo 952 de su Código de Comercio, se establece que si el comprador no paga la totalidad de las cuotas, la propiedad continúa siendo del vendedor.

Art. 966._Recuperación de la cosa restituida en caso de incumplimiento. En caso de incumplimiento del comprador a sus obligaciones podrá el vendedor acudir a la acción judicial consagrada en el artículo 948, pero el comprador podrá recuperar la cosa dentro de los tres meses siguientes a la restitución, pagando la totalidad de los intereses exigibles, con sus intereses, si el vendedor no la hubiere enajenado o de cualquier otro modo dispuesto de ella.

Mientras el comprador tiene la cosa en su poder, no puede disponer de ella a su antojo sin permiso del vendedor, y carga con los riesgos de la misma. Si nunca se transfirió materialmente la cosa, los riesgos siguen siendo del vendedor que es además el propietario.

Si el propietario no autorizara la venta del bien que está en poder del comprador que aún no canceló la deuda, o lo ignorara, puede optar por reivindicarlo, o pedir se salde la totalidad de la deuda, cometiendo el comprador un delito.

Otros países que la aceptan son, Venezuela, Alemania, España, Australia, Países Bajos, Inglaterra, Suecia y Polonia. En Argentina, el artículo 1375 del Código Civil la equipara al pacto comisorio.

3.9.- VENTA CON RESERVA DE DOMINIO

GENERALIDADES

La venta con pacto de reserva de la propiedad o del dominio, es la venta en la cual, en virtud de la voluntad de las partes se difiere la transferencia de la cosa o derecho vendido hasta el momento en que el comprador pague la totalidad o una parte determinada del precio. En consecuencia, no se llama venta con reserva de dominio aquella en la cual se difiere voluntariamente la transferencia hasta un momento que no tenga relación con el pago del precio.

1. Aspecto económico:

La venta con reserva de dominio constituye la más enérgica protección del derecho que tiene el vendedor de cobrar el precio en materia de venta de bienes muebles, de modo que facilita las ventas mobiliarias a crédito con las ventajas (y también eventuales desventajas), que ello implica para vendedores y compradores.

En materia inmobiliaria, la hipoteca es suficiente para garantizar al vendedor contra la eventual falta de pago del precio; pero en materia mobiliaria, la protección legal del vendedor establecida en el Código Civil se reveló insuficiente para permitir el libre desenvolvimiento de la venta a crédito.

En efecto, de no tratarse de una venta con reserva de dominio, el vendedor de bienes muebles, en general, no queda protegido frente al riesgo de que el comprador insolvente enajene y haga tradición de la cosa a un tercero: la acción civil frente al comprador es inútil dada su insolvencia; no existe contra él acción penal por apropiación indebida porque la cosa que se enajenó era suya, y la acción contra el tercer adquirente presenta la dificultad derivada del art. 794 del Código Civil.

La reserva de dominio, al dejar al vendedor la propiedad de la cosa con la posibilidad de hacerla valer incluso frente a los terceros, asegura al vendedor una garantía, que le permite vender a crédito y hacer entrega inmediata de la cosa sin limitar sus operaciones a una clientela selecta, ni aumentar desmesuradamente el precio para cubrir grandes riesgos de pérdida de precio.

Por otra parte, la venta con reserva de dominio presenta otro aspecto económico que nuestro legislador hubo de afrontar: la posibilidad de abuso del vendedor frente al comprador mediante la imposición de cláusulas exorbitantes.

2. La reserva de dominio antes de la ley especial:

Antes de que entrara en vigencia la primera Ley de Ventas con Reserva de Dominio, del 14 de abril de 1955, hoy sustituida por la del 26 de diciembre de 1958 (G.O. N° 25.849, de 29 de diciembre de 1958, se sostenía con frecuencia que era imposible pactar la reserva de dominio por considerar que dicho pacto

contradecía en carácter consensual de la venta. Por otra parte, la dificultad estribaba en que en materia mobiliaria la reserva de dominio no era oponible a los terceros adquirentes de buena fe que podían invocar a su favor lo dispuesto en el artículo 794 del Código Civil.

Cabe indicar que esta ley fue sustituida por la actual que está en vigencia. Artículo agregado por Decreto Supremo No. 548-CH, publicado en Registro Oficial 68 de 30 de septiembre de 1963

El texto de la ley (C.C. art. 1.480) dejaba abierta la posibilidad de esta modalidad de venta y la Ley especial vino a suplir este vacío en materia mobiliaria.

3.10.- TABULACIÓN DE ENCUESTAS REALIZADAS A PROFESIONALES DEL DERECHO

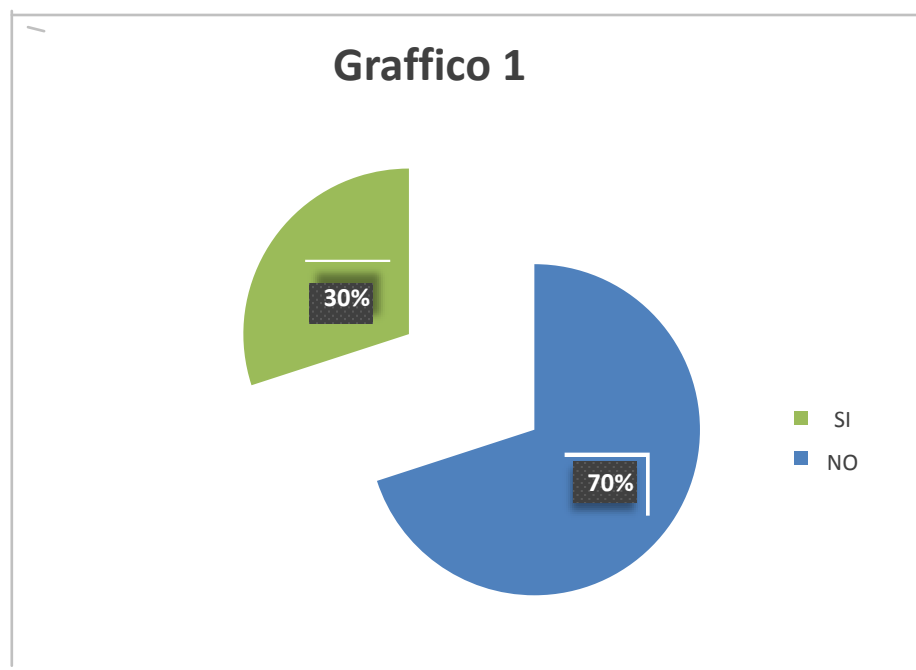
1. ¿CONOCE EL SIGNIFICADO DE LO QUE ES UN CONTRATO DE COMPRA -VENTA?

Tabla N° 1

	Cantidad	Porcentaje
SI	7	70 %
NO	3	30 %
Resultados	10	100 %

Fuente: Investigador

Elaborado: David Alvarez



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Tal como se puede apreciar en la tabla N° 1, el 70% conocen sobre el concepto de la Compra venta, lo que implica la minoría, en cambio, es de 30%.

2.- ¿Considera que el comprador es el principal afectado por el incumplimiento del contrato de compra venta?

Tabla N° 2

	Cantidad	Porcentaje
SI	3	30 %
NO	7	70 %
Resultados	10	100 %

Fuente: Investigador

Elaborado: David Álvarez



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Tal como se puede apreciar en la tabla N° 2, se demuestra que una ligera mayoría de encuestados reconocen que no siempre el perjudicado es el comprador, pues de las 10 personas, solo 3 encuestados, consideran que el perjudicado es el comprador, ya que en algunas ocasiones el comprador actúa de una forma dolosa.

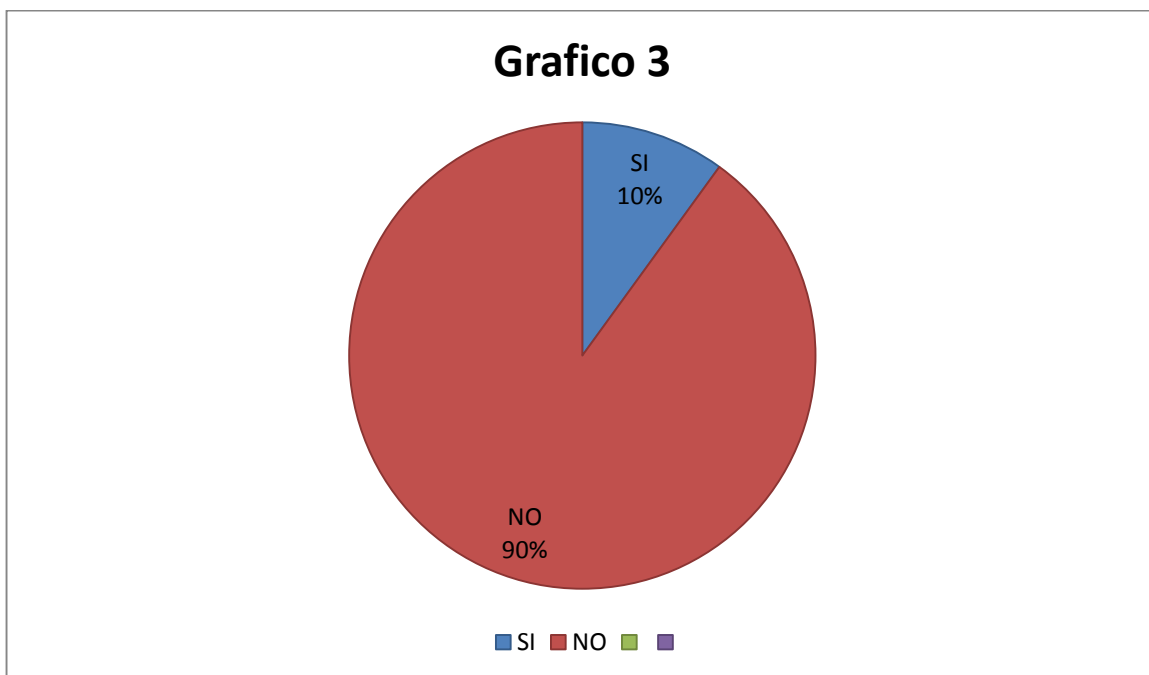
3.- ¿Existe dolo en el incumplimiento de contrato de compra -venta?

Tabla N° 3

	Cantidad	Porcentaje
SI	1	10 %
NO	9	90 %
Resultados	10	100 %

Fuente: Investigador

Elaborado: David Alvarez



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Tal como se puede apreciar en la tabla N° 3, de la encuesta manifiestan que no existe dolo en el incumplimiento de un contrato de compra-venta.

4.- ¿Cree que sea necesario incorporar más medidas tendientes para asegurar el cumplimiento del contrato de compra venta?

Tabla N° 4

	Cantidad	Porcentaje
SI	8	80 %
NO	2	20 %
Resultados	10	100 %

Fuente: Investigador

Elaborado: David Alvarez



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Tal como se puede apreciar en la tabla N° 4, El 80% de personas consultadas, se mostraron en total acuerdo con incremento e normas legales para evitar que se sigan cometiendo esta clase de delitos.

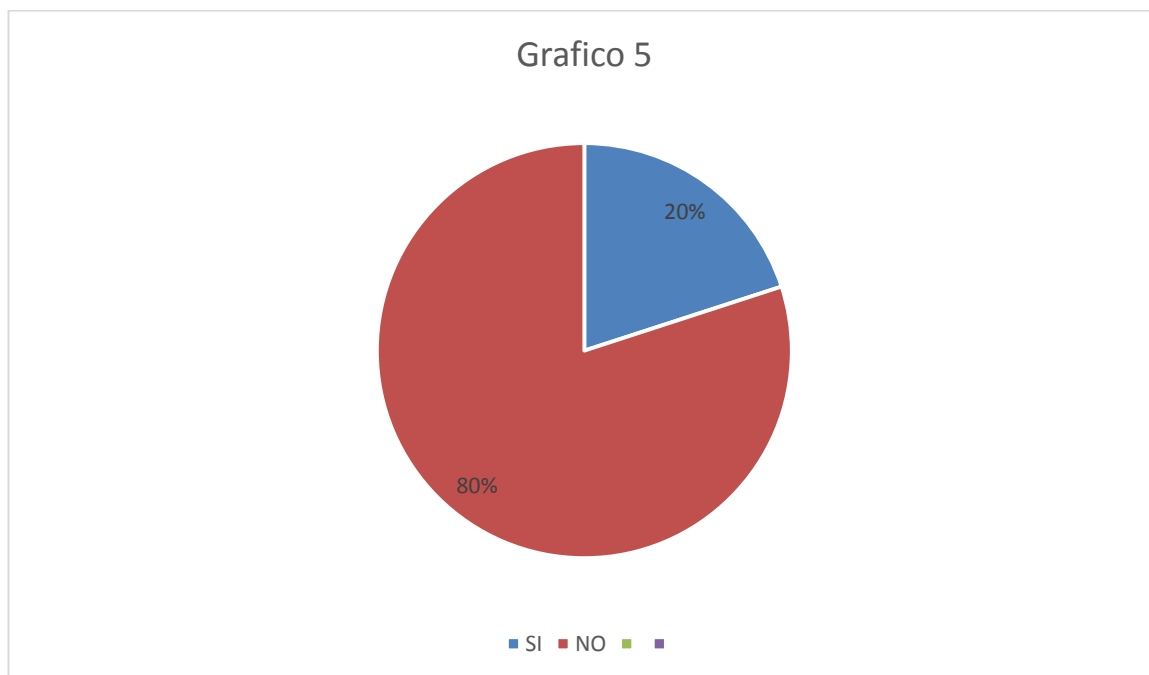
5.- ¿Considera que en este tipo de contratos, existe dolo por parte del vendedor?

TABLA N° 5

	Cantidad	Porcentaje
SI	2	20 %
NO	8	80 %
Resultados	10	100 %

Fuente: Investigador

Elaborado: David Álvarez



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

De las personas, encuestas el 20 % consideran que si existe dolo por parte del vendedor, mientras que en la mayoría que representan el 80 % consideran que no.

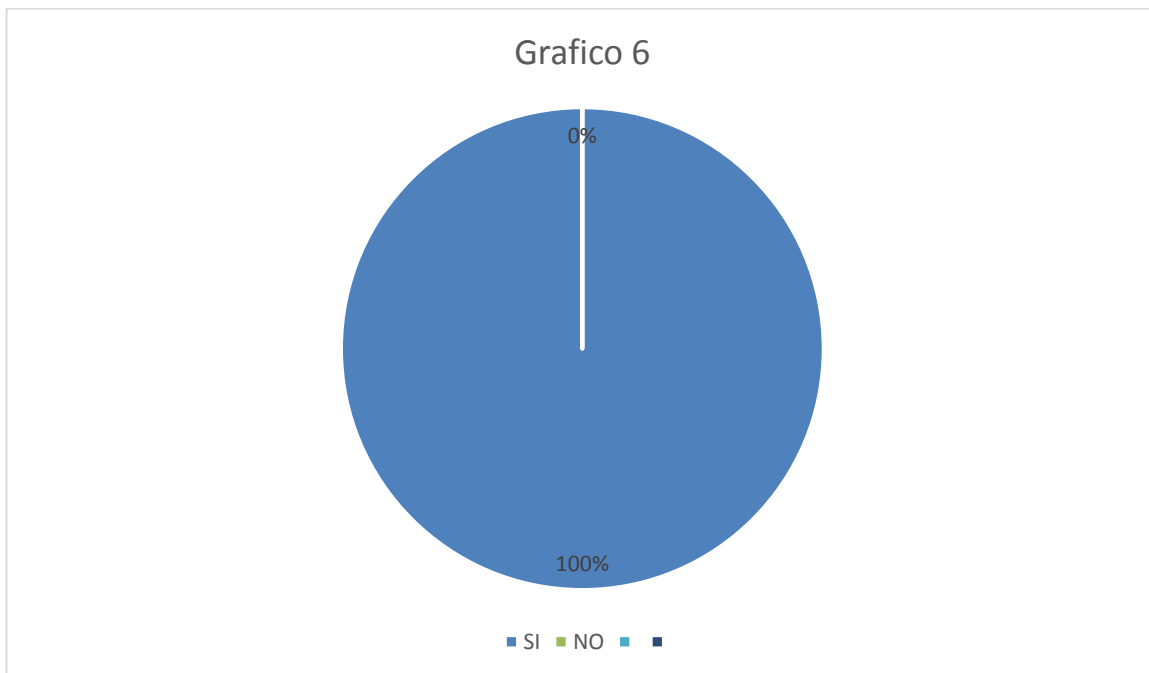
6.- ¿Conoce sobre los vicios que afecten la validez de los contratos de compra -venta?

Tabal N° 6

	Cantidad	Porcentaje
SI	10	100 %
NO	0	0 %
Resultados	10	100 %

Fuente: Investigador

Elaborado: David Alvarez



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

Respecto de los vicios que afecten la validez de los contratos se denota que la mayoría de los encuestados si saben sobre este tema y sobre las consecuencias que esto genera en el incremento de personas perjudicadas.

CAPÍTULO VI

4.1- CONCLUSIONES.

Se concluye que el contrato en términos generales comienza al formarse a partir de una oferta y la entrada en vigencia del concurso de voluntades de los contratantes, además existen varias formas de contratos pero el principal de este estudio fue el análisis del contrato consensual, que como su nombre indica es una convención que solo requiere de la voluntad de las partes para que se haga efectivo.

El contrato de compraventa responde a toda una evolución de estudios y análisis que la doctrina jurídica civil ha tenido a lo largo de la historia, llegando en tiempos actuales a estar presente en casi todos los ordenamientos jurídicos del mundo, como todo contrato tiene elementos y características propias que le dan esa esencia de ser un contrato consensual

4.2.- RECOMENDACIONES.

Que la casa comercial tenga una prioridad con los compradores de vehículo, cuando se le presente un atraso en su letra de pago, ya sea por un caso fortuito.

Que la concesionaria tengan resoluciones en sus establecimientos donde al comprador le den un plazo de 90 días, cuando el cliente se atrase en sus cuotas de pago.

Que el Juez disponga un plazo establecido para que el comprador pueda cancelar su cuota, cuando sea embargado su vehículo por la casa comercial o por la concesionaria.

4.3.- BIBLIOGRAFÍA

Alessandri Rodríguez, A., Somarriva Undurraga, M., & Vodanovic H., A. (1998). Tratado de Derecho Civil: Partes Preliminar y General. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.

Aninat de Viale-Rigo, E. (1946). Los contratos consensuales en el Derecho romano: compraventa: arrendamiento: sociedad: mandato. Lathrop.

Barrera, A. F., & Zamudio, L. F. (2011). La Historia de la Compraventa.

Bello, A. (1959). Derecho Romano. Universidad de Michigan.

Bigio Chrem, J. (1986). El Sistema de Transferencia de la Propiedad Inmueble. Editorial Cuzco.

Borda, G. (1969). Tratado de derecho civil argentino: contratos, Volumen 1. Buenos Aires: Editorial Perrot.

Calvo Anton, M. (1995). La venta a Prueba. Buenos Aires: J. M. Bosch.

Diccionario de la lengua española. Madrid: Espasa-Calpe:

Real Academia de la Lengua Española. (2005).

LEGISLACIONES:

Código De Colombiano.

Código De Comercio Colombiano.

Código De Comercio Ecuatoriano.

Código Civil Ecuatoriano.

Código Orgánico General de Procesos.

Código Orgánico de la Función Judicial.

ANEXOS.
ENTREVISTA A PROFESIONALES DEL DERECHO

1. ¿Conoce el significado de lo que es un contrato de compra -venta?

SI () NO ()

2. ¿Considera que el comprador es el principal afectado por el incumplimiento del contrato de compra venta?

SI () NO ()

3. ¿Existe dolo en el incumplimiento de contrato de compra -venta?

SI () NO ()

4. ¿Cree que sea necesario incorporar más medidas tendientes para asegurar el cumplimiento del contrato de compra venta?

SI () NO ()

5. ¿Considera que en este tipo de contratos, existe dolo por parte del vendedor?

SI () NO ()

6. ¿Conoce sobre los vicios que afecten la validez de los contratos de compra -venta?

SI () NO ()

ENTREVISTA A PROFESIONALES DEL DERECHO

1.- ¿CONOCE EL SIGNIFICADO DE LO QUE ES UN CONTRATO DE COMPRA - VENTA?

SI NO

2.- ¿CONSIDERA QUE EL COMPRADOR ES EL PRINCIPAL AFECTADO POR EL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE COMPRA VENTA?

SI NO

3.- ¿EXISTE DOLO EN EL INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO DE COMPRA -VENTA?

SI NO

4.- ¿CREE QUE SEA NECESARIO INCORPORAR MÁS MEDIDAS TENDIENTES PARA ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE COMPRA VENTA?

SI NO

5.- ¿CONSIDERA QUE EN ESTE TIPO DE CONTRATOS, EXISTE DOLO POR PARTE DEL VENDEDOR?

SI NO

6.- ¿CONOCE SOBRE LOS VICIOS QUE AFECTEN LA VALIDEZ DE LOS CONTRATOS DE COMPRA -VENTA?

SI NO

Métodos usados durante la investigación

Histórico:

ya que permitirá comprender de mejor manera como ha ido evolucionando en el país la **EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO** al igual que sus respectivas Políticas Públicas y como consecuencia de esto, se analizará minuciosamente su situación actual.

Deductivo:

Es una forma de razonamiento que implica la formulación de hipótesis y su comprobación a través de la lógica.

Inductivo

El método inductivo es aquel método científico que que alcanza conclusiones generales partiendo de hipótesis o antecedentes en particular. Fuentes expresan que este método originalmente puede ser asociado a estudios de Francis Bacon a inicios del siglo XVII. El método inductivo suele basarse en la observación y la experimentación de hechos y acciones concretas para así poder llegar a una resolución o conclusión general sobre estos; es decir en este proceso se comienza por los datos y finaliza llegan a una teoría, por lo tanto se puede decir que **asciende de lo particular a lo general**. En el método inductivo se exponen leyes generales

acerca del comportamiento o la conducta de los objeto partiendo específicamente de la observación de casos particulares que se producen durante el experimento.

La metodología utilizada para la realización de este proceso puede resumirse en cuatro pasos, los cuales comprenden la observación de los hechos o acciones y registro de ellos, la indagación científica da inicio siempre partiendo de un fenómeno en particular, que no posee una explicación propia dentro de los posibles conocimientos científicos existentes en dado momento; luego viene la **elaboración de una hipótesis o el análisis de lo observado anteriormente**, aquí se forma una posible explicación y posible definición de lo observado; a continuación en la tercera parte del proceso se presenta la deducción de predicciones o **la clasificación de los fundamentos anteriormente obtenidos**, estas predicciones se

formulan a partir de la hipótesis; y finalmente el cuarto paso se pone en marcha el experimento, **y encontramos la representación de los enunciados universales derivados del proceso de investigación que se realizó.**

Analítico

El Método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. *Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia.* Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

Normativo