

**FACULTAD LIBRE DE DERECHO
DE MONTERREY**

LICENCIATURA EN DERECHO



ANÁLISIS DE LA EFECTIVIDAD PRÁCTICA DEL CONTRATO DE PROMESA DE
COMPRVENTA DE INMUEBLES PREVISTO EN EL CÓDIGO CIVIL PARA EL
ESTADO DE NUEVO LEÓN FRENTE A OTRAS FIGURAS CONTRACTUALES
SIMILARES

TESIS QUE EN OPCIÓN A TÍTULO DE

LICENCIADO/A EN DERECHO

PRESENTA:

FÉLIX ROGELIO MALDONADO GONZÁLEZ

SANTA CATARINA, N.L.

NOVIEMBRE, 2022

Santa Catarina, Nuevo León, a 24 de noviembre de 2022

*“En agradecimiento a mis
padres y a mis maestros de la
carrera por haberme formado
en la persona que soy hoy en
día.”*

RESUMEN

El contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles en Nuevo León es un contrato preparatorio altamente utilizado y a la vez, altamente criticado como impráctico o inseguro. Para efecto de estudiar a mayor profundidad la sustancia de estas críticas, analicé las existentes problemáticas con la forma en que se encuentra regulado este contrato según el Código Civil para el Estado de Nuevo León, principalmente la facilidad con la que se desnaturaliza una promesa de compraventa, así como la incapacidad de conseguir el cumplimiento forzoso de la promesa si llega a ser enajenado el bien inmueble objeto de la compraventa a un tercero. Habiendo descubierto lo anterior y a fin de comparar y contrastar la eficiencia y seguridad jurídica de la promesa con otros contratos actuando como actos preparatorios, estudié el contrato de compraventa sujeto a las modalidades de reserva de dominio, de término o plazo suspensivo y la compraventa de cosa futura, así como la oferta de compraventa, todo con el fin de exhibir las ventajas y desventajas de cada uno en torno a la promesa conforme a los siguientes ámbitos: la facilidad de demostrar la existencia del contrato, la causación de impuestos, la oponibilidad frente a terceros y la diversidad de usos que los contratos pueden llegar a tener. De lo anterior, se concluyó que la compraventa sujeta a la modalidad de reserva de dominio y un término suspensivo resultó ser la figura más segura y eficiente jurídicamente que puede ser utilizada como acto preparatorio previo a la transmisión de la propiedad de un inmueble, siendo la oferta de compraventa la figura más ineficiente e insegura. Por lo tanto, se concluyó que el contrato de promesa no es una figura ineficiente al ser altamente eficaz en situaciones en las que se requiera exigir el cumplimiento forzoso para cumplir el propósito final del promitente de adquirir la propiedad del inmueble, sin embargo, sí conlleva algunos riesgos en torno a la protección del objeto del contrato frente a terceras personas.

PALABRAS CLAVE

Contratos, promesa, practicidad, modalidades, seguridad jurídica.

ABSTRACT

The promise to purchase real estate agreement in Nuevo León is a highly used preliminary agreement, yet at the same time it is highly criticized as impractical or unsafe. In order to study in a more profound manner these criticisms, I analyzed the existing issues with the way that these agreements are regulated in the Civil Code of the State of Nuevo León, these mainly being the ease in which a promise to purchase agreement can lose its purpose and shift to a purchase agreement, as well as the impossibility of imposing the specific performance of the promise to purchase agreement in case the object, that being real estate, is purchased by a third party. Having discovered the previously mentioned issues, and with the goal of comparing and contrasting the efficiency and legal safety of the promise to purchase agreement with other types of contracts acting as preliminary agreements, I studied the purchase agreement subjected to various conditions, such as reservation of ownership, suspension terms, and futures contracts, as well as offers to purchase, all in order to reveal the advantages and disadvantages of each one in regard to the promise to purchase agreement, particularly concerning the following topics: the ease in which the existence of the agreement can be proven, the causation of taxes, binding effects against third parties, and the variety of uses of the agreement. Of the aforementioned, it was concluded that the purchase agreements subjected to the conditions of ownership reservation and suspension terms resulted as the safest and most efficient agreement, legally speaking, being the offer to purchase the most inefficient and legally unsafe figure. As such, it was concluded that the promise to purchase agreement is not an inefficient form of agreement as it is highly useful in situations where specific performance is sought to be imposed upon the opposite party to fulfill the purpose of the agreement, although it carries some risks in regards to protecting the object of the contract from being purchased by third parties.

KEY WORDS

Agreements, promise, practicality, conditions, legal safety.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
I. LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE PROMESA EN NUEVO LEÓN Y SU PROBLEMÁTICA LEGISLATIVA.	10
A. Naturaleza del contrato de promesa	10
B. Elementos de existencia del contrato de promesa	14
C. Elementos de validez del contrato de promesa	16
D. Efectos del contrato de promesa frente a terceros	24
E. Incumplimiento con lo pactado en el contrato de promesa	25
F. Problemáticas del contrato de promesa	29
II. CONTRATO DE COMPRAVENTA SUJETO A MODALIDAD	37
A. Naturaleza del contrato de compraventa	37
B. Elementos de existencia del contrato de compraventa	38
C. Elementos de validez del contrato de compraventa	41
D. La modalidad de la reserva de dominio y el término suspensivo	43
E. Compraventa de cosa futura	46
F. Efectos frente a terceros del contrato de compraventa	50
G. Incumplimiento en la compraventa	53
III. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CONTRATO DE PROMESA Y LA COMPRAVENTA SUJETA A TÉRMINO SUSPENSIVO	57
A. Capacidad de demostrar la existencia del contrato.	57
B. Causación de impuestos	59
C. Oponibilidad del contrato frente a terceros	61

D. Diversidad de usos del contrato	63
E. Conclusiones del análisis comparativo	66
IV. OFERTA DE COMPRAVENTA	69
A. Naturaleza de la oferta de compraventa	69
B. Elementos de existencia y de validez de la oferta de compraventa	70
C. Plazos para la aceptación de la oferta de compraventa y sus efectos	72
D. Efectos frente a terceros de la oferta de compraventa	75
E. Incumplimiento en la oferta de compraventa	75
V. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CONTRATO DE PROMESA Y LA OFERTA DE COMPRAVENTA	77
A. Capacidad de demostrar la existencia del negocio jurídico	77
B. Causación de impuestos	78
C. Oponibilidad del acto jurídico frente a terceros	80
D. Diversidad de usos del acto jurídico	81
E. Conclusiones del análisis comparativo	83
CONCLUSIONES	87
BIBLIOGRAFÍA	96

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo realizaré un estudio a profundidad de la figura del contrato de promesa previsto en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, con un enfoque particular en los contratos de promesa de compraventa de bienes inmuebles, con el fin de evaluar la efectividad práctica de este acto jurídico frente a diversas figuras afines o similares que se encuentran previstas en el mencionado ordenamiento jurídico.

El motivo por el cual elegí el presente tema para ser objeto de mi tesis radica en que, en múltiples clases, cursos y pláticas de derecho en las que he participado como oyente, la figura del contrato de promesa ha sido continuamente criticada por ser considerada ineficiente, pero aún así altamente utilizada, particularmente en derecho inmobiliario. Con esto en mente y con el objeto de evaluar la verdadera practicidad del contrato de promesa en la materia inmobiliaria desde una perspectiva más objetiva, decidí realizar el presente trabajo con el fin de poder determinar si la promesa es un contrato que como abogado consideraría recomendar a un cliente para adquirir un inmueble, o si por el contrario recomendaría evitarlo y mejor recurrir a alguna otra figura afín o similar.

Dentro del presente trabajo, llevaré a cabo un profundo estudio de la efectividad del contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles por medio de un análisis comparativo entre este y algunas figuras afines previstas en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, particularmente la compraventa sujeta a modalidad, tales como la reserva de dominio, la sujeción a un término suspensivo y la compraventa de cosa futura, así como la oferta de compraventa.

Para efecto de llevar a cabo el mencionado análisis comparativo entre las figuras referidas en el párrafo anterior, la metodología a seguir dentro del presente trabajo es la que a continuación detallo:

Primeramente, realizaré un análisis profundo de la forma en la que se encuentra regulada en Nuevo León la figura de promesa. Para esto, se explicará primero la naturaleza de la promesa, seguido por un estudio de los elementos esenciales o de existencia del contrato, así como de sus elementos de validez más relevantes para el objeto del presente estudio. Posteriormente, explicaré los efectos del contrato de promesa frente a terceros, así como las consecuencias de un incumplimiento con lo establecido en el contrato y las potenciales acciones que tienen las partes a su disposición al celebrar este contrato. Finalmente, tras el análisis realizado, expondré las actuales problemáticas que afectan la efectividad del contrato de promesa.

Habiendo hecho lo anterior, procederé a analizar las figuras afines al contrato de promesa, iniciando con la compraventa, particularmente el contrato sujeto a modalidad en torno a los aspectos que considero más relevantes para que este contrato pueda replicar o imitar la naturaleza de un acto preparatorio. Para ello, primeramente explicaré la naturaleza de la compraventa, sus elementos esenciales y de validez. Posteriormente, explicaré a detalle las modalidades más relevantes de este contrato en torno a un contrato preparatorio, las cuales considero consisten en la reserva de dominio, la sujeción a un término suspensivo y la compraventa de cosa futura. Ya hecho esto, procederé a realizar una explicación en torno a los efectos frente a terceros de la compraventa sujeta a modalidad, finalizando con un estudio de las acciones disponibles a las partes en caso de un incumplimiento en el contrato.

Posteriormente, realizaré un análisis comparativo entre el contrato de promesa y el contrato de compraventa sujeto a modalidad con el fin de exhibir las posibles ventajas y desventajas de cada acto. Para lograr lo anterior, compararé la eficacia de ambos contratos bajo diferentes modalidades en torno a diferentes ámbitos, entre éstos, la capacidad o facilidad de demostrar la existencia del contrato, la causación de impuestos, la oponibilidad del contrato frente a terceros y la diversidad de usos que se le pueden dar a los contratos en estudiado.

Una vez finalizado el análisis comparativo, procederé a repetirlo torno a la oferta de compraventa. Primero, buscando explicar la figura de la oferta de compraventa, definiendo la naturaleza de este negocio jurídico, así como sus elementos esenciales y de validez. Posteriormente, explicaré las reglas de los plazos a los que un oferente se obliga a sostener su oferta, así como los tiempos que el receptor de la oferta tiene para aceptarla. Adicionalmente, explicaré los efectos frente a terceros que la oferta de compraventa puede tener, así como las consecuencias de un incumplimiento con lo ofertado, en su caso.

Subsecuentemente, realizaré un análisis comparado entre la promesa de compraventa de bienes inmuebles, así como de la oferta de compraventa, tomando nuevamente a colación los ámbitos de capacidad o facilidad de demostrar la existencia del negocio jurídico, la causación de impuestos, la oponibilidad del negocio frente a terceros y la diversidad de usos que se le pueden dar a los actos estudiados.

Finalmente, se determinará si efectivamente considero el contrato de promesa una figura eficaz a comparación de los contratos afines descritos, o si una de éstos resulta mejor o más eficaz para efectos de llevar a cabo un práctico y eficiente contrato preparatorio a una relación contractual de compraventa de bienes inmuebles.

Capítulo I

LA REGULACIÓN DEL CONTRATO DE PROMESA EN NUEVO LEÓN Y SU PROBLEMÁTICA LEGISLATIVA

Dentro del presente capítulo, procederé a explicar detalladamente la naturaleza, el funcionamiento, así como algunas posibles problemáticas o deficiencias del contrato de promesa en su aplicación, específicamente en relación a bienes inmuebles, exclusivamente desde la óptica de la regulación del Código Civil para el Estado de Nuevo León.

Para llevar a cabo lo anterior, dividiré este capítulo en varios subcapítulos, cada uno versando sobre diferentes aspectos del contrato mencionado. Primeramente, explicaré la naturaleza del contrato de promesa, sus elementos de existencia y de validez (particularmente en cuanto a su forma y a la licitud de su objeto), los efectos que puede tener el contrato frente a terceros, así como consecuencias por su incumplimiento, seguido por un estudio de las posibles problemáticas que afectan el debido funcionamiento del contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles.

A. Naturaleza del contrato de promesa

Dentro del Código Civil para el Estado de Nuevo León (CCNL), existe un apartado especial dentro del Libro Cuarto de las Obligaciones, en la Parte Segunda de las Diversas Especies de Contratos, Título Primero, donde se regulan los contratos preparatorios civiles del Estado. A pesar que el título da a entender que abarcará diversos contratos preparatorios, este título abarca un solo tipo de acto jurídico de esta naturaleza, siendo este la promesa, también conocido cotidianamente como contrato preliminar, precontrato, antecontrato, promesa de contrato o contrato preparatorio.¹

¹ Ponce del León Martínez, Javier. **Glosa a los Contratos Civiles Primera Parte**. México, Tirant Lo Blanch, 2015, p. 33.

El maestro Rojina Villegas describe a este tipo de contrato preliminar como aquel que se celebra con el solo efecto de obligar inmediatamente a las partes a estipular un contrato futuro, simplemente por la voluntad de las partes y con el objeto de diferir los efectos ulteriores de esta futura obligación.² Propiamente, define la promesa como un contrato por virtud del cual una parte o ambas se obligan dentro de un cierto tiempo a celebrar un contrato futuro determinado.³

Ahora, buscando abordar una definición legal de este contrato, el CCNL en sus artículos 2137 y el 2138 define en qué consiste el contrato de promesa:

“Art. 2137.- Puede asumirse contractualmente la obligación de celebrar un contrato futuro.”

“Art. 2138.- La promesa de contratar o sea el contrato preliminar de otro puede ser unilateral o bilateral.”

De esta definición, se puede entender que el contrato de promesa consiste en un acto jurídico por medio del cual uno o varios contrayentes se obligan a celebrar un contrato futuro, el cual también es llamado contrato definitivo. Dado que el objeto del contrato de promesa es el celebrar un contrato definitivo una vez transcurrido el tiempo pactado por las partes, se distingue que es un contrato cuyo objeto es la creación de obligaciones exclusivamente de hacer, conclusión que además se sustenta en el propio artículo 2139 del CCNL, como se muestra a continuación:

“Art. 2139.- La promesa de contrato sólo da origen a obligaciones de hacer, consistentes en celebrar el contrato respectivo de acuerdo con lo ofrecido.”

Ahora bien, existe la duda sobre si en verdad la promesa es un contrato o no, dado que la promesa, conforme al artículo 2138 del CCNL, puede ser celebrada de manera bilateral o unilateral.

² Rojina Villegas, Rafael. **Derecho Civil Mexicano**. 9a ed. México, Porrúa, 1962/2010, p. 77.

³ Ídem., p. 80.

Por un lado, cuando se habla de una promesa bilateral, es evidente que consiste en un contrato, dado que consta de la voluntad de dos partes por medio de la cual se crean o transfieren derechos y obligaciones. Esto conforme a la definición legal de contrato prevista en los artículos 1689 y 1690 del CCNL, los cuales literalmente prevén lo siguiente:

“Art. 1689.- Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.”

“Art. 1690.- Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.”

Aunado a lo anterior, desde una perspectiva doctrinaria, Fausto Rico define el contrato como un negocio jurídico bilateral, al consistir en un acontecimiento voluntario encaminado a producir consecuencias de derecho, las cuales las partes celebrantes, por medio de la autonomía de la voluntad, gozan de una extensa libertad para reglamentarlas.⁴

Resulta importante mencionar, además, que una promesa bilateral es un contrato de una naturaleza sinalagmática, dado que ambas partes cuentan con obligaciones recíprocas consistentes en exigir la celebración del contrato definitivo una vez que transcurra el tiempo pactado.

Por otro lado, la promesa unilateral tiene unas características más particulares, donde es muy importante remarcar que no se debe confundir con una declaración unilateral de la voluntad dado que, independientemente de ser un negocio jurídico unilateral, sigue siendo un contrato. Rojina Villegas explica claramente este concepto, como se observa de la siguiente cita:

“No debe de confundirse la promesa unilateral con el acto jurídico unilateral. En la promesa unilateral existe el consentimiento, es decir, el acuerdo de dos o más voluntades, sólo que una de las partes resulta exclusivamente obligada en tanto que la otra no reporta una obligación, pero hay un acto jurídico bilateral.”

⁴ Rico Álvarez, Fausto, Garza Bandala, Patricio y Cohen Chicurel, Mischel. **Tratado Teórico-Práctico de Derecho de Obligaciones**. 2ª ed. México, Porrúa, 2013/2019, pp. 101-102.

De igual forma, el maestro Javier Ponce de León opina que la promesa unilateral constituye un contrato y no un acto unilateral de la voluntad, aunque las diferencias considera que son casi imperceptibles:

“La diferencia entre una oferta de contrato (acto unilateral) y un contrato de promesa (acto bilateral) es casi imperceptible cuando se está en presencia de una promesa unilateral de contratar u opción, en donde el aceptante sólo adquiere el derecho más no la obligación de otorgar el contrato prometido.”⁵

Por lo tanto, ¿en qué manera difiere el contrato de promesa unilateral del bilateral? La respuesta básicamente radica en que, por medio del contrato de promesa bilateral, las partes pactan obligaciones de hacer recíprocas, mientras que en la unilateral, solo la parte promitente se encuentra sujeta a esta obligación, sin que su contraparte lo esté, ésta solamente contando con el derecho de beneficiarse y exigir el cumplimiento de lo pactado. Sin embargo, en ambos tipos de promesa necesita existir un consentimiento de las partes.

Es relevante la explicación doctrinaria que el maestro Rojina Villegas hace con respecto a las características y naturaleza de las partes que celebren entre sí un contrato de promesa donde, dependiendo de si el contrato se lleva a cabo de una manera bilateral o unilateral, es como se configuran éstas. Rojina Villegas para referirse a las partes que celebran el contrato de promesa emplea dos conceptos distintos: el de promitente y el de beneficiario.

Una forma sencilla de distinguir los conceptos consiste en que el promitente se obliga a la celebración de un contrato futuro mientras que el beneficiario consiste en la persona que no tiene una obligación de celebrar el contrato definitivo, pero sí el derecho de beneficiarse de la obligación de su contraparte.⁶

Explica que, dentro de un contrato de promesa unilateral, solamente una de las partes constituye el promitente mientras que la otra el beneficiario, dada esta relación en la que solo uno se obliga frente al otro. En cambio, en una promesa bilateral, ambas partes son

⁵ Ponce del León Martínez, Javier. Ob. Cit., p. 34.

⁶ Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., p. 84.

promitentes y beneficiarias.⁷ Esta misma distinción conceptual de la naturaleza de las obligaciones de la promesa también resulta prevista en criterios judiciales, como se distingue en la siguiente tesis aislada:

“PROMESA, CONTRATO DE.

Conforme a los artículos 2243 a 2246 del Código Civil del Distrito Federal, puede asumirse contractualmente la obligación de celebrar un contrato futuro, en forma unilateral o bilateral, siempre que la promesa se haga constar por escrito, contenga los elementos característicos del contrato definitivo y se limite a cierto tiempo. En la promesa unilateral una parte es el promitente y la otra el beneficiario, es decir, el promitente es el que queda obligado a celebrar un contrato futuro determinado, y el beneficiario, en cambio, no asume ninguna obligación, simplemente acepta la proposición de su contraparte; de suerte que queda a su arbitrio exigir o no exigir, a su debido tiempo, la celebración del contrato definitivo correspondiente. En la promesa bilateral ambas partes son promitentes y beneficiarios recíprocos, de modo que mutuamente se puede exigir el cumplimiento de la obligación de hacer, consistente en la celebración o firma del contrato definitivo.”⁸

B. Elementos de existencia del contrato de promesa

Para que un contrato de promesa exista, se requiere reunir tres elementos básicos:

- Manifestación de consentimiento.
- Objeto.
- Incluir en la promesa las características esenciales del contrato definitivo que se promete celebrar en un futuro.

Como primer elemento esencial del contrato de promesa, se requiere de una manifestación de la voluntad de ambas partes para celebrar el contrato, sea ésta de forma bilateral o unilateral.

Para el segundo elemento esencial del contrato de promesa (el objeto del contrato), se estudiará conforme a la teoría de la dualidad de componentes del objeto directo y el objeto indirecto del contrato de promesa.

⁷ Loc. Cit.

⁸ **PROMESA, CONTRATO DE.** Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (SJF: 6a época, Volumen LVII, Cuarta Parte, página 124). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/270832>> Registro 270832 (Consulta 30 de abril de 2022).

Por objeto directo, debe entenderse la clasificación sobre si el contrato consiste en un acto jurídico que crea obligaciones de dar, de hacer o de no hacer. En cambio, por objeto indirecto debe entenderse las obligaciones del contrato según la clasificación del objeto directo, donde se toma en cuenta, si es que se está hablando de obligaciones de hacer, si éstos son posibles y lícitos; y si es que se está hablando de obligaciones de dar, si la cosa a darse existe, es determinada o determinable o si está dentro del comercio.⁹

Así, el objeto directo de la promesa es la creación de obligaciones de hacer tendientes a la celebración de un contrato futuro dentro de una temporalidad determinada. En cambio, el objeto indirecto es el contrato específico que las partes pactaron celebrar una vez se torne exigible la firma del contrato definitivo.

Por lo tanto, se puede resumir el objeto de la promesa en un acto jurídico por medio del cual se pacta la obligación principal, exclusivamente de hacer, consistente en celebrar un contrato definitivo dentro de una temporalidad definida. O en las palabras de Rojina Villegas, versa en ejecutar un acto jurídico consistente en celebrar el contrato definitivo.¹⁰

Para el tercer elemento esencial del contrato de promesa, se requiere que este contrato incluya las disposiciones que resultan esenciales para la existencia del contrato definitivo, como se desprende del segundo supuesto que prevé el artículo 2140 del CCNL.

“Art. 2140.- Para que la promesa de contratar sea válida, debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo.”

Ahora bien, dado que, para efectos de este trabajo, el objeto de estudio es la eficiencia del contrato de promesa de compraventa de inmuebles, el contrato definitivo tendría que cumplir con los elementos esenciales de los contratos de compraventa de inmuebles, siendo éstos el pactar precio y cosa,¹¹ como lo prevé el artículo 2143 del CCNL.

⁹ Rico Álvarez, Fausto, y otros, Ob. Cit., pp. 141-144.

¹⁰ Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., p.100.

¹¹ Ídem., p.102.

C. Elementos de validez del contrato de promesa

Ya habiendo descrito los elementos necesarios para que efectivamente exista un contrato de promesa, ahora se deben explicar los elementos de validez particulares al contrato de promesa. Los denomino particulares debido a que la regulación en el CCNL de este tipo de contrato establece una serie de reglas especiales que se deben cumplir a efecto de considerar que un contrato de promesa es válido, distintas a las de las reglas generales de las obligaciones. Estas dos reglas especiales son:¹²

- Que el contrato de promesa sea celebrado por escrito.
- Que el contrato de promesa se encuentre limitado a un cierto tiempo para celebrar el contrato definitivo objeto de la promesa.

Respecto a estas dos reglas, su regulación resulta muy tajante y clara, como puede observarse en el primer párrafo del artículo 2140 del CCNL, el cual establece lo siguiente:

“Art. 2140.- Para que la promesa de contratar sea válida, debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo.”

Abordando el primer punto relativo a la forma del contrato, es evidente que forzosamente debe ser celebrado por escrito para ser válido. Esto además va conforme a lo establecido en el artículo 1729 del CCNL referente a la obligatoriedad de las formalidades previstas en ley para la validez de actos jurídicos, el cual prevé lo siguiente:

“Art. 1729.- En los contratos civiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley.”

En cuanto al segundo elemento especial de validez del contrato de promesa consistente en la determinación de un tiempo cierto para que se lleve a cabo la celebración del contrato definitivo, el artículo propiamente no define qué debe entenderse por tiempo cierto. Por lo tanto, considero que resulta aplicable de manera analógica lo establecido en los artículos 1847 y 1848 del CCNL referente a las obligaciones a plazo.

“Art. 1847.- Es obligación a plazo aquella para cuyo cumplimiento se ha señalado un día cierto.”

¹² Ídem., p. 100.

“Art. 1848.- Entiéndase por día cierto aquel que necesariamente ha de llegar.”

Conforme a las disposiciones citadas, tiempo cierto debe entenderse como aquel momento que necesariamente ha de llegar, es decir, no hay duda que ocurrirá. Por lo tanto, una promesa de compraventa solamente se puede sujetar a un plazo y no a una condición, dado que esta última por naturaleza es incierta, como lo establece el artículo 1832 del CCNL:

“Art. 1832.- La obligación es condicional cuando su existencia o su resolución dependen de un acontecimiento futuro e incierto.”

Aunado a lo anterior, esta misma interpretación se encuentra respaldada por la siguiente tesis aislada, la cual hace la diferenciación entre plazo y condición determinando que la naturaleza del tiempo cierto de la promesa encuadra con este primero:

“PROMESA DE VENTA. CONCEPTO DE CIERTO TIEMPO, COMO ELEMENTO DE LA.

Si en un contrato de promesa de venta, se señaló como fecha para llevar a cabo la celebración del contrato definitivo, cuando se liberara de un gravamen que reporta un juicio el inmueble materia de la operación, debe entenderse que en el caso si se está en presencia del elemento cierto tiempo a que se refiere el artículo 2140 del Código Civil para el Estado de Coahuila, pues si bien se desconocen los elementos relativos al día, mes y año, (fecha), en que pueda formalizarse la operación, cabe precisar de conformidad con la voluntad de las partes, el plazo habría de concluir en el momento ya señalado, es decir, cuando se cumpliera la obligación suspensiva, entendiéndose por plazo la fecha en que un acontecimiento natural o voluntario se ha de producir con toda seguridad; en cambio, la condición se caracteriza por hacer depender la existencia o resolución de una obligación, a un acontecimiento incierto.

SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO DEL OCTAVO CIRCUITO.

Amparo directo 487/91. Inmobiliaria Roto, S.A. y Rafael Maldonado Rodríguez. 3 de marzo de 1992. Unanimidad de votos. Ponente: Julio Ibarrola González. Secretaria: María Dolores Omaña Ramírez.”¹³

Por lo tanto, se debe entender que una promesa solamente se puede fijar a un tiempo que necesariamente debe ocurrir, aunque no se sepa con exactitud la fecha en la que recaiga este suceso inevitable.

Un punto referente al requisito de señalar la temporalidad de la duración de la promesa que debe ser cuestionado, sin embargo, es qué sucedería si no se establece una fecha cierta para la celebración del contrato definitivo. Propiamente, no existe una disposición legal

¹³ **PROMESA DE VENTA. CONCEPTO DE CIERTO TIEMPO, COMO ELEMENTO DE LA.** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 8a época, Tomo XII, Diciembre de 1993, página 933). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/214144>> Registro 214144 (Consulta 21 de septiembre de 2022).

que determine supletoriamente cuál será la duración del contrato en caso de no pactarse. No obstante, considero que la ausencia de este requisito no deja sin efectos el contrato de promesa debido a que puede ser convalidado o subsanado de dos maneras.

Por una parte, la omisión en la promesa de definir la temporalidad a la cual estará sujeta, en la opinión de Rojina Villegas, puede ser convalidada por las partes con posterioridad a la firma del contrato, por medio de un acuerdo externo al contrato de las partes donde pacten el momento en que se tornará exigible la obligación de celebrar el contrato definitivo.¹⁴

Por otra parte, considero que la interpelación de obligaciones de hacer prevista en el artículo 1974 del CCNL permite hacer exigible la obligación principal del contrato de promesa:

“Art. 1974.- Si no se ha fijado el tiempo en que deba hacerse el pago y se trata de obligaciones de dar, no podrá el acreedor exigirlo sino después de los treinta días siguientes a la interpelación que se haga, ya judicialmente, ya en lo extrajudicial, ante un notario o ante dos testigos. Tratándose de obligaciones de hacer, el pago debe efectuarse cuando lo exija el acreedor, siempre que haya transcurrido el tiempo necesario para el cumplimiento de la obligación.”

Este artículo citado menciona que, siempre que no se haya fijado el tiempo en que deba de hacerse el pago de una obligación, entendiendo pago como sinónimo de cumplimiento de una obligación conforme al artículo 1956 del CCNL, el acreedor de una obligación podrá exigir el cumplimiento de esta para que dentro de un periodo de tiempo se realice. Dado que en una promesa bilateral, ambos promitentes son tanto acreedores como deudores mutuos, considero que el artículo mencionado es aplicable.

“Art. 1956.- Pago o cumplimiento es la entrega de la cosa o cantidad debida, o la prestación del servicio que se hubiere prometido.”

Dado que en un contrato de promesa sólo hay obligaciones de hacer, esto significa que, una vez hecha la interpelación, el cumplimiento de la obligación de hacer de celebrar el contrato definitivo se tornará exigible siempre que haya transcurrido el tiempo necesario para el cumplimiento de la misma.

¹⁴ Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., pp. 105-106.

Sin embargo, existe una gran problemática con la interpelación de obligaciones de hacer, causada por la forma en que se encuentra regulada en el CCNL. El legislador dejó al arbitrio de las partes el determinar qué es lo que se debe considerar como tiempo necesario para cumplir con la obligación, lo cual no brinda nada de certeza jurídica para las partes respecto al momento en que puede considerarse exigible la obligación.

Aunado a lo anterior con respecto al punto de analogía del elemento de validez de temporalidad de la promesa, existen corrientes del pensamiento que consideran que la omisión de fijar fecha cierta para la celebración del contrato definitivo como un elemento es motivo suficiente para argumentar que no hay promesa o que esta es inválida, tal como lo plantean las siguientes tesis aisladas:

“PROMESA DE CONTRATAR, TERMINO EN LA.

Para que la promesa de contratar sea válida, además de constar por escrito y contener los elementos característicos del contrato definitivo en el caso de promesa para vender, el precio y la cosa, debe limitarse a cierto tiempo, ya que únicamente la doctrina está acorde en estimar que el contrato de promesa sin sujeción a un plazo vincularía permanentemente al promitente, lo que es contrario a la libertad jurídica y a la libertad en general.

Amparo directo 6803/55. México Tractor and Machinery Company, S. A. 15 de julio de 1957. Mayoría de cuatro votos. Disidente: José Castro Estrada. Ponente: Gabriel García Rojas. ”¹⁵

“PROMESA DE VENTA. *El contrato por el cual una de las partes se compromete a vender determinados bienes a la otra, en caso de que lleguen a convenir sobre el precio, y sin señalar para tal compromiso una limitación de tiempo, no puede constituir una promesa de venta, en los términos que nuestra ley civil exige.*

Amparo civil directo 4107/44. Neria Felipe y coagraviada. 25 de octubre de 1950. Unanimidad de cuatro votos. El Ministro Hilario Medina no votó en este negocio, por la razón que se expresa en el acta del día. Relator: Agustín Mercado Alarcón. ”¹⁶

De estas tesis se pueden desprender dos tipos de pensamiento distintos relacionados con la falta de fijación de la temporalidad de la promesa para declarar que es inválida. Por una parte y como se distingue de la primera tesis, se considera que la falta de fijación de

¹⁵ **PROMESA DE CONTRATAR, TERMINO EN LA.** Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (SJF: 6a época, Volumen I, Cuarta Parte, página 134). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/273128>> Registro 273128 (Consulta 30 de abril de 2022).

¹⁶ **PROMESA DE VENTA.** Tesis aislada. Amparo civil directo. Tercera Sala. (SJF: 5a época, Tomo CVI, página 926) Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/343303>> Registro 343303 (Consulta 30 de abril de 2022).

tiempo generaría la obligación perpetua del promitente de encontrarse vinculado al contrato de promesa, viciando el acto de manera que se vuelve susceptible de una nulidad relativa.

La segunda tesis, en cambio, maneja la postura formalista en la que simplemente se considera que si la promesa no cumple con las exigencias de la ley, no es válida. De nuevo considero que se refiere a una nulidad relativa, al poder ser convalidada por medio de un acuerdo entre las partes.

No obstante, considero que la interpelación de obligaciones de hacer efectivamente puede suplir la deficiencia de fijar fecha cierta para la celebración del contrato definitivo pactado en la promesa, particularmente por dos motivos:

Por una parte, no considero que la ausencia de temporalidad vincule al promitente vendedor a permanentemente “reservar” el bien inmueble objeto de la promesa para el futuro contrato definitivo a celebrarse, como lo planteaba la primera tesis. Fundamento esta opinión bajo la figura de la prescripción negativa, siendo aplicables los artículos 1133, 1155 y 1156 del CCNL, donde la obligación derivada del contrato de promesa prescribirá tras el transcurso de diez años por regla general y al no encuadrar en una de las excepciones.

“Art. 1133.- La adquisición de bienes en virtud de la posesión, se llama prescripción positiva; la liberación de obligaciones, por no exigirse su cumplimiento, se llama prescripción negativa.”

“Art. 1155.- La prescripción negativa se verifica por el solo transcurso del tiempo fijado por la ley.”

“Art. 1156.- Fuera de los casos de excepción, se necesita el lapso de diez años, contados desde que una obligación puede exigirse, para que se extinga el derecho de pedir su cumplimiento.”

Por otra parte, considero que los principios generales de los contratos, particularmente el principio de conservación de los contratos y de *pacta sunt servanda* son aplicables al presente caso, ya que la omisión de pactar temporalidad del contrato no frustra el objeto del contrato, sino que meramente ocasiona que la obligación pactada sea inexigible en tanto se emplee un mecanismo que la torne exigible, como ocurriría por medio de una interpelación. Para este razonamiento es aplicable la siguiente tesis aislada, misma que

especifica situaciones en las que un contrato puede ser rescatado en virtud del principio de conservación:

“CONTRATOS. INCUMPLIMIENTOS ESENCIALES Y NO ESENCIALES, Y SU INFLUENCIA EN LA RESCISIÓN O RESOLUCIÓN DE AQUÉLLOS (APLICACIÓN DEL CRITERIO DE INTERPRETACIÓN DE LA ESENCIALIDAD).

[...]Dicho tribunal ha establecido el criterio de interpretación de la esencialidad, que viene impuesto por la realidad social y el tipo de obligación de que se trate, pero para comprender la esencialidad, es preciso entender que dicho tribunal tiene reconocida una jurisprudencia constante en la que trata de salvar el negocio jurídico como premisa, el denominado principio de conservación de los contratos o favor contractus. La conservación del contrato para el Tribunal Supremo no sólo constituye un criterio de interpretación, sino un principio general del derecho es, por tanto, un criterio hermenéutico que envuelve la totalidad del contrato, con plena proyección en el tratamiento de la eficacia contractual. Debe entonces cuestionarse cuándo se está en presencia de un contrato rescatable y, por tanto, conservable o en contraposición, si debe ser resuelto. La respuesta está en la esencialidad o no de la obligación incumplida, cuyo rigor marcará el lindero de una u otra postura. Así, por ejemplo, respecto al plazo de entrega, constituye jurisprudencia de ese tribunal que el mero retraso (en la entrega de la cosa) no siempre produce la frustración del fin práctico perseguido por el contrato, porque el retraso no puede equipararse en todos los casos al incumplimiento, ya que puede dar lugar a la constitución en mora pero no, necesariamente, a la resolución. [...]

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 698/2017. Grissel Guadalupe Hernández Guadarrama. 11 de octubre de 2017. Unanimidad de votos. Ponente: Víctor Francisco Mota Cienfuegos. Secretario: Karlo Iván González Camacho.”¹⁷

Por lo tanto, sostengo la consideración sobre la posibilidad de pactar un contrato de promesa dentro del cual se omita establecer fecha cierta para la celebración del contrato de promesa, ya que esta deficiencia puede ser convalidada en las maneras ya descritas.

Aunado a las reglas especiales de validez descritas anteriormente, el contrato de promesa también debe apegarse a los elementos de validez de la generalidad de los contratos, mismos elementos que se encuentran previstos en el artículo 1692 del CCNL.

“Art. 1692.- El contrato puede ser invalidado:

I.- Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas;

II.- Por vicios del consentimiento;

III.- Porque su objeto, o su motivo o fin sean ilícitos;

IV.- Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley establece.”

¹⁷ **CONTRATOS. INCUMPLIMIENTOS ESENCIALES Y NO ESENCIALES, Y SU INFLUENCIA EN LA RESCISIÓN O RESOLUCIÓN DE AQUÉLLOS (APLICACIÓN DEL CRITERIO DE INTERPRETACIÓN DE LA ESENCIALIDAD).** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 10a época, Libro 73, Diciembre de 2019, Tomo II, página 1032). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2021213>> Registro 202113 (Consulta 30 de abril de 2022).

Respecto a estos elementos de validez, solamente abordaré los previstos en las fracciones III y IV por considerarlos como los más relevantes para efectos del presente trabajo.

En cuanto al elemento previsto en la fracción III del artículo en comento, consistente en que el objeto, motivo o fin del contrato sea lícito. Este elemento guarda mucha relación con el elemento existencial previsto en el subcapítulo anterior, sin embargo, con una clara distinción. El objeto del contrato como elemento existencial del contrato estudia la licitud de la materia del contrato, es decir, propiamente la obligación de dar, hacer o no hacer. La licitud del objeto del contrato visto como elemento de validez, en cambio, estudia la finalidad que el contratante busca con la celebración del contrato, es decir, su intención.¹⁸ Conforme al artículo 1727 del CCNL, para que un hecho sea considerado ilícito, debe ser este contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres.

“Art. 1727.- Es lícito (sic) el hecho que es contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres.”

De la definición anterior, se destaca el concepto de “buenas costumbres”. La ley propiamente no maneja una definición de las buenas costumbres, sin embargo, la jurisprudencia sí ha buscado definirlo, explicando que consiste en “*el comportamiento debido en un contexto social determinado*”, esto se aprecia de la siguiente tesis aislada:

“CONDominio, RÉGIMEN DE. RESPONSABILIDAD OBJETIVA PROVENIENTE DE UN HECHO ILÍCITO. Para determinar si la conducta desplegada por un condómino actualizó o no un hecho ilícito con base en el cual se reclamó responsabilidad objetiva, es menester considerar **la doble vertiente del hecho ilícito**, a saber: hecho contrario a la ley (toda disposición legal) o **hecho contrario a las buenas costumbres (comportamiento debido en un contexto social determinado)**. Para calificar la conducta señalada como ilícita por contravenir las buenas costumbres debe tomarse en consideración que quienes detentan una propiedad condominal se ubican en un estadio jurídico más delicado y complejo que quienes ejercen una propiedad privada autónoma e independiente, derivado de que en aquélla confluye una variedad de intereses diversos representados por cada condómino, quienes al mismo tiempo deberán acordar para convivir armónicamente en un régimen común; de tal suerte que por un lado, la exigencia y el cuidado de la conducta de los condóminos se presentan en grado mayor y, por otro lado, también debe existir una tolerancia debida por parte de éstos, lo anterior para garantizar una convivencia armoniosa entre los condóminos en particular y todos los residentes en general.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

¹⁸ Rico Álvarez, Fausto, y otros, Ob. Cit., pp. 205-207.

Amparo directo 273/2010. Cosme Isoba Hernández. 17 de junio de 2010. Mayoría de votos. Disidente: Neófito López Ramos. Ponente: Benito Alva Zenteno. Secretario: Ricardo Núñez Ayala.”¹⁹

Por lo tanto, con vista a la definición de ilicitud y de buenas costumbres, un objeto o fin ilícito se puede definir como aquel que es contrario a una ley, así como aquel que va en contra del comportamiento que una persona debe guardar en un determinado contexto social.

Considero que la promesa puede ser susceptible de nulidad absoluta si su contrato definitivo a celebrar se encuentra viciado de nulidad absoluta o de una inexistencia. Esto lo fundamento bajo el elemento del objeto de la promesa. Una promesa tendría un objeto imposible o ilícito si el contrato definitivo resultara a su vez ilícito o física o jurídicamente imposible. Dicho de otra forma, puede ser ilícito obligarse a celebrar un contrato que a su vez será ilícito. Sin embargo, con fundamento en el artículo 1725 del CCNL, si el objeto del contrato definitivo que en el momento de celebrarse el contrato promesa es ilícito, pero puede volverse lícito para el momento en que la promesa sea exigible, el contrato no será susceptible de invalidez, ya que podría superarse la causa de la imposibilidad o ilicitud.

“Art. 1725.- Es imposible el hecho que no puede existir porque es incompatible con una ley de la naturaleza o con una norma jurídica que debe regirlo necesariamente y que constituye un obstáculo insuperable para su realización”

Un ejemplo conciso de esto puede ser celebrar un contrato de promesa de compraventa de un bien inmueble ajeno al patrimonio del promitente vendedor. El contrato definitivo se ve afectado de un objeto ilícito debido a que se contraviene lo dispuesto en el artículo 2163 y actualiza el supuesto de nulidad del artículo 2164 del CCNL. Sin embargo, la ilicitud de este acto no es insuperable, dado que puede revalidarse conforme al artículo 2165 la compraventa siempre que el promitente vendedor adquiera la propiedad de la cosa.

“Art. 2163.- Ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad.”

“Art. 2164.- La venta de cosa ajena es nula, y el vendedor es responsable de los daños y perjuicios si procede con dolo o mala fe; debiendo tenerse en cuenta lo que se dispone en el Título relativo al Registro Público para los adquirentes de buena fe.”

¹⁹ **CONDominio, RÉGIMEN DE. RESPONSABILIDAD OBJETIVA PROVENIENTE DE UN HECHO ILÍCITO.** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 9ª época, Tomo XXXII, Agosto de 2010, página 2257). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/164126>> Registro 164126 (Consulta 09 de noviembre de 2022).

Art. 2165.- El contrato quedará revalidado, si antes de que tenga lugar la evicción, adquiere el vendedor, por cualquier título legítimo, la propiedad de la cosa vendida.

Por lo tanto, siguiendo el enfoque particular de este trabajo, si el contrato definitivo de compraventa de bien un inmueble cuenta con un objeto ilícito, este puede repercutir con el contrato de promesa, tornándolo susceptible de ser declarado inválido si la ilicitud o imposibilidad del contrato es insuperable.

Es por lo anterior que se distingue dos tipos de elementos de validez aplicables al contrato de promesa, los generales establecidos en capítulo de reglas generales de los contratos y los elementos especiales de invalidez previstos propiamente en el Título de Contratos Preparatorios.

D. Efectos del contrato de promesa frente a terceros

Un punto muy importante que debe ser mencionado respecto al contrato de promesa es los efectos que su celebración pueden tener frente a terceros ajenos a la relación contractual. Las reglas generales de los contratos establecen que un convenio o contrato consiste en un acuerdo de dos o más voluntades para la creación, modificación o extinción de obligaciones cuyos efectos solamente se extienden a las partes contrayentes.

“Art. 1689.- Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.”

Además, el propio artículo 2140 del CCNL establece expresamente que los efectos del contrato de promesa solamente se extienden a terceros, siempre y cuando se cumpla con el requisito de inscribir la promesa en el Registro.

“Art. 2140.- Para que la promesa de contratar sea válida, debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo.

La promesa de contratar solo surtirá efectos contra tercero cuando se inscriba conforme a la fracción XIV del artículo 2894.”

“Art. 2894.- Se inscribirán en el Registro:

XIV.- La promesa de contratar para que surta efectos contra tercero;”

Aunque propiamente no se especifica en qué Registro se debe de inscribir las promesas de contratar, por lo regulado en los artículos 13o y 11 de la Ley Reglamentaria del Registro Público de la Propiedad y del Comercio para el Estado de Nuevo León, los cuales establecen que este tipo de contratos pueden ser inscritos en la Sección II de gravámenes y limitación del dominio sobre inmuebles del Registro Público de la Propiedad, se entiende que precisamente se refiere a esta institución.

“Artículo 13o.- La Sección II comprenderá, en general, el Registro de los títulos por los cuales se grave, menoscabe, condicione, limite o se establezcan modalidades al dominio, disposición, uso o disfrute de los bienes inmuebles. Por lo tanto, se inscribirán:

*I.- Embargos, hipotecas, cesiones, adjudicaciones y permutas de créditos hipotecarios, emisión de cédulas hipotecarias, contratos de fianza, **promesas de contratar**, usufructo, uso, habitación y servidumbre;*

[...]”

“Artículo 11.- Las Oficinas del Registro llevarán su archivo por secciones que serán las siguientes:

*II.- **De gravámenes y limitaciones del dominio sobre inmuebles;**”*

La inscripción del acto jurídico es de gran importancia debido a que influye en el alcance de la oponibilidad que el contrato de promesa puede tener frente a terceros conforme a los supuestos previstos en el artículo 2141 de CCNL, particularmente en cuanto a determinar la existencia de buena fe o mala fe de parte de estos terceros. Se profundizará más respecto a este punto en el siguiente subcapítulo.

E. Incumplimiento con lo pactado en el contrato de promesa

El CCNL solamente establece un artículo que regula los supuestos de incumplimiento con la obligación principal del contrato de promesa consistente en rehusar a celebrar el contrato definitivo pactado en la promesa. El artículo 2141 del CCNL prevé lo siguiente:

“Art. 2141.- Si el promitente rehúsa firmar los documentos necesarios para dar forma legal al contrato concertado, en su rebeldía ordenará el juez que se realice en los términos previstos en la fracción III del artículo 475 del Código de Procedimientos Civiles; salvo el caso de que la cosa ofrecida haya pasado por título oneroso a la propiedad de tercero de buena fe, pues entonces la promesa quedará sin efecto, siendo responsable el que la hizo de todos los daños y perjuicios que se hayan originado a la otra parte.”

Para efectos de la celebración de un contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles, este artículo regula cuatro supuestos de incumplimiento distintos, cada uno con consecuencias diversas:

El primer supuesto asume que el bien inmueble objeto del contrato definitivo sigue siendo propiedad del promitente vendedor, es decir que, entre la celebración de la promesa y la fecha en que se requiere la firma del contrato definitivo, el inmueble no ha mudado de titular. En este caso, si el promitente se rehúsa a firmar los documentos requeridos para cumplir con las formalidades legales del contrato definitivo una vez que la obligación de firmarlo se torne exigible, el ejecutante del contrato de promesa podrá exigir, por la vía judicial, el cumplimiento forzoso del contrato, mandando a citar al promitente para la firma del contrato definitivo.

Si el promitente hace caso omiso al emplazamiento, en su rebeldía, conforme al artículo 475 fracción III del Código de Procedimientos Civiles del Estado de Nuevo León, el juez ordenará se gire un oficio al Notario Público que la parte ejecutante elija para la protocolización del acto. En la escritura pública que se genere, firmará el juez y el Notario Público que dé fe del acto, logrando así formalizar el acto.

“Artículo 475.- Si la sentencia condena a hacer alguna cosa el juez señalará al que fue condenado un plazo prudente para el cumplimiento, atendidas las circunstancias del hecho y de las personas. Si pasado el plazo el obligado no cumpliera, se observarán las reglas siguientes:

[...]

III.- Si el hecho consiste en el otorgamiento de algún instrumento o la celebración de un acto jurídico, el juez ordenará, mediante oficio en el que se remita copia certificada de las constancias conducentes u otorgando el acceso al expediente electrónico a través del Tribunal Virtual, que se realice la protocolización ante el Notario Público que elija el ejecutante. En el instrumento público que protocolice el acto jurídico respectivo se hará constar que se otorga en rebeldía del obligado, en ejecución de la sentencia emitida en el juicio, así como por mandamiento de la autoridad judicial; sin que sea necesario, para su validez, las firmas del juez y de quien de fe de su actuar.”

De igual forma considero que en caso del incumplimiento del promitente, se puede exigir la rescisión del contrato y el reclamo del pago de daños y perjuicios que se hayan generado por tal incumplimiento. Esto al tenor, no de las reglas especiales del contrato de promesa, sino de las reglas generales de los contratos. Sustento esta postura en lo prescrito en el segundo párrafo del artículo 1843 del CCNL, el cual dispone lo siguiente:

“Art. 1843.- La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliera lo que le incumbe.

El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y perjuicios en ambos casos. También podrá pedir la resolución aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible.”

Ahora, el segundo supuesto que se desprende del artículo 2141 del CCNL se da en el caso en que el bien inmueble objeto del contrato definitivo haya sido enajenado onerosamente posterior a la celebración de la promesa, pero previo a la firma del contrato definitivo por el promitente vendedor a un tercero de buena fe.

Antes de continuar con la explicación de los supuestos de incumplimiento descritos en el artículo 2141 del CCNL, es esencial primero definir los conceptos de buena fe y mala fe de un tercero en el contexto de la adquisición de bienes.

La buena o mala fe de un tercero en el contexto referido principalmente hace referencia a si este tenía o no conocimiento que el inmueble que adquirió por medio de una compraventa estaba comprometido en un acto jurídico traslativo de dominio diverso, o en este caso, un contrato preparatorio a uno traslativo de dominio. Es decir, la mala fe implica que el tercero sabía que el inmueble que adquirió era objeto de un contrato de promesa de compraventa y aun así decidió adquirir el bien. La buena fe, en cambio, implica que el tercero desconocía y no tenía manera de conocer la existencia de la promesa celebrada entre las partes.²⁰ Esta definición de los conceptos de buena fe y de mala fe además es reconocida en esta tesis aislada:

“ADQUIRENTES DE MALA FE.

Si una persona, a sabiendas de que el verdadero propietario desconocía cualquier supuesto derecho de un tercero para vender un inmueble, sin importarle esa circunstancia, lo compra, es indudable que sabe que adquiere un predio contencioso y que como sucesor del causante tiene que estar a los resultados del juicio que sobrevenga, y por lo mismo, no puede alegar que es tercer adquirente de buena fe. Amparo civil directo 2592/53. Villanegrete Juan y coag. 12 de noviembre de 1953. Mayoría

²⁰ Barroso Figueroa, José. “El principio de la buena fe en el derecho civil”. 1981. Disponible en línea: **Revista de la Facultad de Derecho de México.** No. 119 <<http://historico.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/119/dtr/dtr2.pdf>> (Consulta 07 de noviembre de 2022).

de tres votos. Ausente: Gabriel García Rojas. Disidente: Rafael Rojina Villegas. Engrose: José Castro Estrada."²¹

Regresando a la explicación del segundo supuesto del artículo 2141 del CCNL, este establece que quedará sin efectos la promesa pactada en este caso, estando el promitente vendedor obligado a cubrir a su contraparte afectada los daños y perjuicios que se hayan generado por tal incumplimiento. Por lo tanto, bajo este supuesto simplemente no se puede exigir el cumplimiento forzoso del contrato de promesa, a diferencia del primer supuesto tratado.

El tercer supuesto de incumplimiento contemplado en el artículo 2141 del CCNL consiste en el caso en que el bien inmueble objeto del contrato definitivo haya sido enajenado onerosamente a un tercero de mala fe.

En este caso, se distingue que existen dos acciones disponibles para la parte interesada en que se llegue a celebrar el contrato definitivo, siendo éstas: 1) el exigir el cumplimiento forzoso de la promesa o, 2) recurrir a la rescisión del contrato y reclamar el pago de los daños y perjuicios que se hayan generado por el incumplimiento.

Por último, el cuarto supuesto consiste en que la cosa ofrecida haya pasado por título gratuito a un tercero, independientemente de buena o de mala fe. Este supuesto se obtiene por medio de una interpretación en sentido contrario del supuesto anterior y conlleva como conclusión que de igual forma el promitente podrá exigir ya sea el cumplimiento forzoso del contrato o la rescisión del mismo.

Un punto adicional que se debe mencionar es que, conforme al artículo 1737 del CCNL, en todos los casos anteriormente expuestos donde proceda exigir que se cubran daños

²¹ **ADQUIRENTES DE MALA FE.** Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (SJF: 5ª época Tomo CXVIII, página 528). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/341490>> (Consulta 07 de noviembre de 2022).

y perjuicio generados por el incumplimiento del promitente, siempre que se haya pactado en el contrato, se puede optar mejor por el cobro de una pena convencional en lugar de los éstos.

“Art. 1737.- Pueden los contratantes estipular cierta prestación como pena para el caso de que la obligación no se cumpla, o no se cumpla de la manera convenida. Si tal estipulación se hace, no podrán reclamarse, además, daños y perjuicios.”

F. Problemáticas del contrato de promesa

Habiendo explicado la regulación aplicable al contrato de promesa desde un enfoque particular a la compraventa de bienes inmuebles, ahondamos ahora en la explicación de cuáles son los puntos en los que esta regulación resulta deficiente.

El contrato de promesa, en lo particular a su función como contrato preparatorio para una compraventa de bienes inmuebles en Nuevo León, presenta una serie de grandes problemas que tornan al contrato jurídicamente inseguro desde una perspectiva práctica bajo ciertos aspectos claves.

Para iniciar con la explicación de las primeras problemáticas, es necesario recordar que existen dos supuestos de incumplimiento que se llegan a dar cuando se realiza una enajenación onerosa del bien inmueble a un tercero:

Primeramente, cuando la enajenación se hace a un adquirente de buena fe. El Código Civil del Estado de Nuevo León determina que la promesa debe quedar sin efectos, permitiendo que subsista la primigenia enajenación al tercero. Esto siguiendo una tendencia legislativa existente en Nuevo León y en algunos otros Estados por medio de la cual busca proteger a los adquirentes en buena fe de bienes, incluso en caso que tal enajenación haya sido en perjuicio del contrato de promesa celebrado con anterioridad. En caso de actualizarse este supuesto, siempre será imposible obtener la ejecución forzosa del contrato.

No obstante, como fue mencionado en subcapítulos anteriores, la promesa de compraventa de inmuebles puede ser inscrita en el Registro Público de la Propiedad,

efectivamente dando publicidad del acto jurídico a todas las personas ajenas a la relación contractual. Esta publicidad del acto permite que todo tercero pueda hacerse sabedor de la existencia del contrato, eliminando la posibilidad que estos puedan alegar tener el carácter de terceros adquirentes en buena fe si llegasen a comprar un inmueble objeto de una promesa de compraventa, efectivamente causando que todos los terceros encuadren en el segundo supuesto de adquisición en mala fe.

Sin embargo, tras cuestionamientos a múltiples Notarios Públicos e incluso al cuestionar a registradores públicos del Instituto Registral y Catastral del Estado de Nuevo León, se ha descubierto que la práctica de la inscripción del contrato de promesa en el Registro Público de la Propiedad del Estado es casi nula, siendo que son muy reducidos los números de casos en que efectivamente se registran, desconociéndose las cifras exactas de contratos de promesas de compraventa inscritos debido a que la autoridad mencionada carece de un sistema de registro o base de datos optimizada para arrojar tal información, como me manifestó tras solicitar las cifras de inscripción de contratos de promesa de compraventa en los últimos diez años por medio del ejercicio del derecho de petición. Esto se traduce en una cultura jurídica en la que rara vez se inscriben los contratos de promesa, resultando en contratos que nunca alcanzan a surtir sus efectos ante terceros, afectados de esta falta de seguridad jurídica.

Ahora, en el segundo supuesto de enajenación onerosa a un tercero de mala fe también presenta una notable problemática. A pesar de no quedar sin efectos el contrato de promesa como sucede en el supuesto tratado en párrafos anteriores, de igual forma resulta imposible ejercer una acción de cumplimiento forzoso del contrato de promesa de manera inmediata o directa. Esto debido a que no se puede celebrar el contrato definitivo de compraventa entre los promitentes, dado que el promitente vendedor ya no es el propietario del bien, por lo que carece de legitimación para celebrar tal acto prometido.

Este problema, por lo tanto, radica del hecho que el CCNL no contempla ninguna disposición, mecanismo o gravamen que impida la enajenación del bien inmueble objeto de

la promesa o incluso que el tercero adquirente de mala fe pueda inscribir a su nombre la propiedad. Cosa que no sucedería si la inscripción de la promesa tuviera los mismos efectos de figuras como la reserva de dominio en una compraventa, para poner un ejemplo, donde se establece un gravamen sobre el bien que restringe su enajenación, para de esa manera dar seguridad jurídica al acto jurídico.

Esto ocasiona que, para poder exigir el cumplimiento forzoso del contrato de promesa y lograr la firma del contrato definitivo de compraventa, primero se debe promover una acción de nulidad absoluta de la compraventa celebrada con el tercero adquirente en mala fe, alegando la celebración de un acto ilícito en términos de los artículos 1692 fracción III, 1727, 2119 y 2120 del CCNL. Esto debido a que se requiere que el inmueble objeto de la promesa retorne al patrimonio del promitente vendedor para que este tenga la legitimación necesaria para firmar el contrato definitivo.

*“Art. 1692.- El contrato puede ser invalidado:
III.- Porque su objeto, o su motivo o fin sean ilícitos;”*

“Art. 1727.- Es lícito (sic) el hecho que es contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres.”

“Art. 2119.- La ilicitud en el objeto, en el fin o en la condición del acto produce su nulidad, ya absoluta, ya relativa, según lo disponga la ley.”

“Art. 2120.- La nulidad absoluta por regla general no impide que el acto produzca provisionalmente sus efectos, los cuales serán destruidos retroactivamente cuando se pronuncie por el juez la nulidad. De ella puede prevalerse todo interesado y no desaparece por la confirmación o la prescripción.”

Bajo esta tesitura, de los supuestos anteriormente narrados se desprenden dos problemáticas importantes relacionadas a los efectos frente a terceros de la promesa. 1) Por una parte, la ausencia de una cultura de inscripción de los contratos de promesa en el Registro Público de la Propiedad para su publicidad y oponibilidad frente a terceros. 2) Por otra parte, la total ausencia en la regulación del contrato de promesa de un mecanismo que grave el bien inmueble objeto de una promesa e impida su enajenación, significando que en toda situación en la que se inscriba una enajenación del inmueble objeto de la promesa a un tercero adquirente en mala fe, se requerirá la promoción de un juicio de nulidad absoluta de la compraventa celebrada entre el promitente vendedor y el tercero.

Dicho de otra forma, la segunda problemática radica en que la utilidad de la inscripción en el Registro Público del contrato de promesa se limita a provocar que toda adquisición del inmueble objeto de la promesa por un tercero se considere hecha en mala fe, sin embargo, sin constituir un gravamen sobre el bien inmueble, al todavía ser enajenable por el promitente vendedor.

El tercer gran problema del contrato de promesa y uno recurrente en la práctica consiste en que, al momento de celebrar el contrato de promesa de compraventa, se haga un pago inicial de este, ya sea en calidad de anticipo, en enganche, etc., provocando la desnaturalización de la promesa.

Es conocido que un contrato se rige por su contenido y no así por el nombre o título que se le dé. En el momento que existe de por medio una transacción de dinero durante la celebración de la promesa de compraventa, dado que como uno de los requisitos de existencia del mismo viene siendo incluir las características del contrato definitivo, es muy fácil que el contrato de promesa se desnaturalice por conceptos propios del contrato definitivo y se convierta en un contrato informal de compraventa. Esto al tenor de la siguiente jurisprudencia por reiteración y tesis aislada:

“COMPRAVENTA, CONTRATO INFORMAL DE.

La Suprema Corte de Justicia ha establecido claramente la distinción entre los contratos de promesa de venta y de compraventa; y ha considerado que cuando las partes convienen en el precio y en la cosa y aun entregan ambos o sólo uno de ellos, pero no se llenan las solemnidades externas del contrato, se está en presencia de lo que la doctrina reconoce con el nombre de contrato informal de compraventa.²²”

“COMPRAVENTA BAJO ASPECTO DE PROMESA DE VENTA. *No es exacto que por especificarse en el documento base de la acción que la operación concertada se refiere a un contrato preliminar de compraventa celebrado en términos de lo dispuesto por los artículos 2243, 2244 y 2246 del Código Civil, fijándose un plazo de cuarenta y cinco días para otorgarse el contrato definitivo, por esa circunstancia se trate de una promesa de contrato de compraventa, es decir, atendándose al texto literal inserto en dicho documento, toda vez que la naturaleza jurídica de los contratos depende, no de la designación que le hayan dado las partes, que pudiera ser errónea, sino de los hechos y actos consentidos por los contratantes, [...] de tal suerte que si de la lectura de los antecedentes y*

²² **COMPRAVENTA, CONTRATO INFORMAL DE.** Jurisprudencia. Tercera Sala. Amparo directo. (SJF: 7a época, Volumen 169-174, Cuarta Parte, página 241). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/240468>> Registro 240468 (Consulta 30 de abril de 2022).

clausulado del contrato base de la acción, se advierten hechos y actos consentidos por los colitigantes, que implican un concierto de voluntades tendientes al perfeccionamiento de un contrato informal de compraventa sujeto a las modalidades impuestas a la misma, [...] si los contratantes convinieron en la celebración de una promesa bilateral de compraventa, como así se pactó y tanto el promitente vendedor como el promitente comprador estuvieron de acuerdo en el objeto y precio del inmueble y además el promitente comprador dio cumplimiento a lo pactado en la cláusula transcrita de dicho contrato, resulta evidente que en el caso se trató de la celebración de un contrato de compraventa, no de un contrato preliminar de compraventa, [...]”²³

Este concepto de desnaturalización en especial se presenta cuando se busca dentro de un contrato de promesa pactar una garantía para el caso de un incumplimiento, pero que no se establece que la cantidad se otorga solamente en concepto de la garantía mencionada y que de ninguna forma dando a entender que se está realizando un pago inicial o anticipo del bien objeto del contrato definitivo.

De esta problemática de la frecuente desnaturalización de la promesa para convertirse en un contrato de compraventa informal considero que deriva otro problema recurrente, sin embargo, más controvertido: la negativa de algunos Notarios Públicos de escriturar un contrato de promesa sin antes calcular, retener y enterar el impuesto de la operación conforme a su labor prevista en los artículos 114 y 117 de la Ley del Notariado en el Estado de Nuevo León.

*“Artículo 114.- El Notario **deberá autorizar definitivamente la escritura al pie de la misma, cuando se le compruebe que están pagados los Impuestos que se causen** y se le justifique además, que está cumplimentando cualquiera otro requisito o condición que conforme a las Leyes, sea necesario para la autorización de la misma.*

La autorización definitiva contendrá la fecha en que se haga, la firma y sello del Notario, así como las demás menciones que otras leyes prescriban.”

*“Artículo 117.- El Notario **exigirá a la parte o partes obligadas a pagar los Impuestos que éste deba retener por expresa disposición de las Leyes que así lo determinen, la entrega del importe de los mismos en el momento de firma del instrumento.**”*

Para poder ahondar más en este tema, primero es necesario mencionar un poco sobre las obligaciones fiscales del enajenante y del Notario Público al celebrarse una compraventa.

²³ **COMPRAVENTA BAJO ASPECTO DE PROMESA DE VENTA.** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 7a época, Volumen 193-198, Sexta Parte, página 48). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/248596>> Registro 248596 (Consulta 30 de abril de 2022).

El Notario Público tiene un papel esencial en las operaciones de compraventa, dado que actúa como un auxiliar al Servicio de Administración Tributaria (SAT) en el cálculo, entero y retención de los impuestos que se genere por la celebración de la enajenación, tanto del Impuesto Sobre la Renta (ISR) como del Impuesto al Valor Agregado (IVA), como se distingue de los artículos 126 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y del 33 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado que se citan a continuación:

“Artículo 126. Los contribuyentes que obtengan ingresos por la enajenación de bienes inmuebles, efectuarán pago provisional por cada operación, [...]”

En operaciones consignadas en escrituras públicas, el pago provisional se hará mediante declaración que se presentará dentro de los quince días siguientes a aquél en que se firme la escritura o minuta. Los notarios, corredores, jueces y demás fedatarios, que por disposición legal tengan funciones notariales, calcularán el impuesto bajo su responsabilidad y lo enterarán en las oficinas autorizadas; así mismo deberán proporcionar al contribuyente que efectúe la operación correspondiente, conforme a las reglas de carácter general que emita el Servicio de Administración Tributaria, la información relativa a la determinación de dicho cálculo y deberá expedir comprobante fiscal, en el que conste la operación, así como el impuesto retenido que fue enterado. Dichos fedatarios, dentro los quince días siguientes a aquel en el que se firme la escritura o minuta, en el mes de febrero de cada año, deberán presentar ante las oficinas autorizadas, la información que al efecto establezca el Código Fiscal de la Federación respecto de las operaciones realizadas en el ejercicio inmediato anterior.”

“Artículo 33.- [...]”

Tratándose de enajenación de inmuebles por la que se deba pagar el impuesto en los términos de esta Ley, consignada en escritura pública, los notarios, corredores, jueces y demás fedatarios que por disposición legal tengan funciones notariales, calcularán el impuesto bajo su responsabilidad y lo enterarán dentro de los quince días siguientes a la fecha en que se firme la escritura, en la oficina autorizada que corresponda a su domicilio; asimismo, expedirán un comprobante fiscal en el que conste el monto de la operación y el impuesto retenido. Lo dispuesto en este párrafo no es aplicable en el caso a que se refiere el artículo 1o.-A, fracción I de esta Ley.”

Con vista a estos artículos, es evidente que el Notario Público tiene una gran responsabilidad en su carácter de auxiliar del fisco para el cálculo, retención y entero de impuestos que se generen en operaciones de enajenación de bienes, cuyo incumplimiento con esta labor puede generar responsabilidad administrativa a su cargo, la cual puede consistir en simples multas o hasta incluso la revocación de su patente como Notario.

“Artículo 180.- El Notario incurrirá en responsabilidad administrativa por cualquier violación a esta Ley, a sus disposiciones reglamentarias o de carácter administrativo o a otras leyes, si la infracción cometida no constituye delito.”

Ahora bien, como ya se mencionó, es labor del Notario Público el calcular, retener y enterar los impuestos como el ISR y el IVA que se generen por virtud de una operación de enajenación de bienes, entendiéndose esto como toda transmisión de propiedad, según el Código Fiscal de la Federación.

“Artículo 14.- Se entiende por enajenación de bienes:

I. Toda transmisión de propiedad, aun en la que el enajenante se reserve el dominio del bien enajenado”

Ante este supuesto, es evidente que tales impuestos naturalmente se causan en contratos traslativos de dominio como la compraventa de inmuebles, en los cuales los Notarios Públicos hacen el cálculo correspondiente de los impuestos. No obstante, a diferencia de la compraventa, la celebración de un contrato de promesa no genera impuestos debido a su naturaleza gratuita y dentro de la cual no hay una enajenación de bienes, sino solamente el pacto de celebrar un futuro contrato dentro de un determinado plazo en el cual sí habrá una enajenación.

Sin embargo, a pesar de esto, existen casos en donde Notarios Públicos, con lo que considero es el fin de evitar ser multados o sancionados por un incumplimiento con su obligación de calcular, retener y enterar el impuesto del ISR y del IVA causado al darse una enajenación dentro de un contrato de promesa de compraventa desnaturalizada, buscan desde un inicio darle a la operación un tratamiento fiscal distinto al que le corresponde, típicamente el de una compraventa. Esto dado a que los Notarios Públicos conocen muy bien la tendencia recurrente de desnaturalización de la promesa causada por la ignorancia de las partes celebrantes al pactar desde un inicio la entrega de anticipos o montos de enganche.

En suma, las grandes problemáticas del contrato de promesa consisten en las siguientes:

1. La ausencia de una cultura de inscripción de los contratos de promesa en el Registro Público de la Propiedad para darle publicidad y oponibilidad al acto frente a terceros.

2. La inexistencia de un gravamen sobre el bien objeto de una promesa de compraventa de inmuebles que restrinja el dominio del promitente vendedor para impedir que enajene con posterioridad el bien a un tercero, obligando la promoción de una demanda de nulidad absoluta de la compraventa celebrada con el tercero adquirente en mala fe.
3. La facilidad y frecuencia en la práctica con la que se desnaturaliza el contrato de promesa de compraventa para convertirse en una compraventa informal.
4. La recurrente negativa con algunos Notarios Públicos de escriturar o protocolizar una promesa de compraventa hasta en tanto se calcule, se retenga y se entere el ISR y el IVA de la operación, pese a que en una promesa no se causa un impuesto.

Ante estas serias problemáticas, se pone en duda la seguridad jurídica del contrato de promesa frente a otras figuras afines, motivo por el cual se realiza el presente trabajo para poder analizar la efectividad práctica de este contrato.

Capítulo II

CONTRATO DE COMPRAVENTA SUJETO A MODALIDAD

Dentro del presente capítulo, se abordará una breve explicación de los elementos más básicos y esenciales del contrato de compraventa de inmuebles, con el fin de poder contrastar la utilidad y eficiencia de este contrato como una posible alternativa a un contrato de promesa de compraventa y revisar si ofrece mayor seguridad y certeza jurídica, haciendo un especial hincapié en el tema de las modalidades del contrato, particularmente en la reserva de dominio, el término suspensivo y la compraventa de cosa futura. Esto con el fin de poder contrastar la utilidad y eficiencia de este contrato y sus modalidades descritas con el contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles y revisar si ofrece mayor seguridad y certeza jurídica.

Dentro del presente capítulo, se realizará una breve explicación de la naturaleza de la compraventa y sus elementos de existencia y de validez. Hecho esto, procederé a explicar la modalidad de la reserva de dominio y del término suspensivo, seguido por una explicación de la compraventa de cosa futura. Habiendo realizado lo anterior, procederé a explicar los efectos que puede llegar a tener frente a terceros, así como las consecuencias de incumplimiento con el contrato.

Lo anterior para efecto de mostrar con claridad la manera en la que funciona la compraventa sujeta a modalidad en los aspectos que considero más relevantes para poder replicar o imitar los efectos de la promesa, y para efecto de realizar un análisis comparativo más detallado en el siguiente capítulo, contrastando las figuras de la promesa de compraventa de inmuebles con la compraventa sujeta a modalidades.

A. Naturaleza del contrato de compraventa

El contrato de compraventa es un acto jurídico traslativo de dominio por medio del cual una parte llamada vendedora transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra llamada compradora, mediante el pago de un precio cierto y en dinero.²⁴

El CCNL describe la naturaleza de la compraventa de la siguiente manera:

“Art. 2142.- Habrá compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.”

B. Elementos de existencia del contrato de compraventa de inmuebles

Igual a como fue mencionado en el capítulo anterior con el contrato de promesa, la compraventa también cuenta con tanto elementos de existencia especiales como generales, ya que este contrato se regula por sus disposiciones especiales de la compraventa, así como por las reglas generales de los contratos por aplicación analógica.

De acuerdo con el artículo 2142 y 2143 del CCNL, existe una compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar como contraprestación un precio cierto y en dinero.

“Art. 2142.- Habrá compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.”

“Art. 2143.- Por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho.”

Ahora bien, de estos artículos citados se puede apreciar una distinción especial sobre el momento en que llega a existir una compraventa. Por regla general, para que exista, no se requiere haber entregado la cosa ni tampoco que se haya pagado su precio ya que solamente basta pactar la cosa a ser vendida y fijar su precio para que surtan los efectos de la transmisión de la propiedad. Es decir, solamente se requiere la existencia de un consentimiento entre las

²⁴ Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., p. 130.

partes para transmitir la propiedad de una cosa a cambio de una prestación en dinero, sin necesidad de haberse entregado esta o de haberse pagado su precio.

Habiendo ya explicado los anteriores elementos esenciales especiales, ahora se procede a explicar los elementos de existencia generales.

Para que exista un contrato de compraventa, se requiere consentimiento y un objeto lícito y posible. En cuanto al consentimiento, para efectos del presente trabajo, lo único relevante que se debe conocer es que este puede ser expreso.

En cuanto al segundo elemento esencial, Rojina Villegas define que el objeto directo de un contrato de compraventa consiste en la transmisión del dominio de una cosa por una parte y en pagar un precio cierto y en dinero por la otra. El objeto indirecto consiste en la cosa a venderse (cosa-bien) y el precio.²⁵

Hablando específicamente sobre la cosa-bien que constituye el objeto del contrato, de acuerdo con los artículos 1722 y 1723 del CCNL, ésta debe: 1) existir en la naturaleza, 2) ser determinada o determinable en cuanto a su especie y 3) existir en el comercio. No obstante las anteriores reglas, el CCNL también establece que las cosas futuras pueden ser objeto de un contrato de compraventa, siguiendo algunas excepciones expresamente reguladas.

“Art. 1722.- La cosa objeto del contrato debe: 1o. Existir en la naturaleza. 2o. Ser determinada o determinable en cuanto a su especie. 3o. Estar en el comercio.”

“Art. 1723.- Las cosas futuras pueden ser objeto de un contrato. Sin embargo, no puede serlo la herencia de una persona viva, aun cuando ésta preste su consentimiento.”

Buscando profundizar en esta idea de las características que debe reunir una cosa para poder ser objeto de un contrato de compraventa, primero se debe definir en qué consiste en una cosa exista en la naturaleza. Rojina Villegas define este concepto como aquello que es

²⁵ Ídem., pp. 170-171.

posible físicamente, entendiéndose por esto que la cosa debe existir físicamente en la naturaleza o que puede llegar a existir.²⁶

En cuanto a la característica de la cosa de ser determinada o determinable, este hace referencia a la capacidad de identificar el bien a ser entregado. Existen dos tipos de determinación de las cosas para formar el objeto de un contrato: la individual y por especie.²⁷

La determinación individual, como el concepto lo indica, se refiere a identificar una cosa en lo individual por sus características particulares. La determinación por especie, en cambio, se refiere a una identificación por medio de datos como el género, calidad, cantidad, peso o medida de la cosa o cosas, generalmente utilizada para la determinación de bienes fungibles, por lo que no comúnmente utilizada en el derecho inmobiliario.²⁸

No obstante, el conocer a partir de qué momento se llega a determinar la cosa es un punto de gran relevancia debido a que indica el momento en que se tendrá por transmitida una cosa en un contrato de compraventa. Lo anterior ya que, en materia civil, la transmisión de la propiedad no ocurre sino hasta que la cosa a ser vendida sea cierta y determinada, como se desprende de los artículos 1908 y 1909 del CCNL, hecho que será de indispensable conocimiento para cuando sea expuesto el tema de las modalidades de la compraventa en los siguientes subcapítulos. Los artículos anteriormente mencionados se citan a continuación:

“Art. 1908.- En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición ya sea natural, ya sea simbólica; debiendo tenerse en cuenta las disposiciones relativas del Registro Público.”

“Art. 1909.- En las enajenaciones de alguna especie indeterminada, la propiedad no se transferirá sino hasta el momento en que la cosa se hace cierta y determinada con conocimiento del acreedor.”

En cuanto a la última característica mencionada referente a que la cosa debe estar dentro del comercio, el CCNL no tiene una definición para este concepto jurídicamente

²⁶ Ídem., p. 172

²⁷ Ídem., p. 189.

²⁸ Loc. Cit.

indefinido. Sin embargo, los artículos 747, 748 y 749 del CCNL sí establecen una serie de reglas referentes a qué cosas se encuentran fuera del comercio:

“Art. 747.- Pueden ser objeto de apropiación todas las cosas que no estén excluidas del comercio.”

“Art. 748.- Las cosas pueden estar fuera del comercio por su naturaleza o por disposición de la ley.”

“Art. 749.- Están fuera del comercio por su naturaleza las que no pueden ser poseídas por algún individuo exclusivamente, y por disposición de la ley, las que ella declara irreductibles a propiedad particular.”

Visto de otra forma, estos artículos determinan que una cosa se encuentra fuera del comercio si:

- Su naturaleza no permite que sean poseídas por algún individuo de manera exclusiva.
- Existe una ley que prohíba o restrinja su circulación.

C. Elementos de validez del contrato de compraventa

Para analizar los elementos de validez de un contrato de compraventa, es necesario hacer remisión al artículo 1692 del CCNL:

Art. 1692.- El contrato puede ser invalidado:

I.- Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas;

II.- Por vicios del consentimiento;

III.- Porque su objeto, o su motivo o fin sean ilícitos;

IV.- Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley establece.

Ahora bien, en cuanto a elementos de validez, el contrato de compraventa y el contrato de promesa comparten la mayoría de estos elementos, pero con algunas diferencias. Para efecto de evitar ser reiterativo, sólo se abordará el elemento que más difiere entre ambos contratos: la forma de manifestar el consentimiento.

Por regla general, la compraventa no requiere de formalidades para la validez del acto, lo que se traduce a que, para que una compraventa sea válida, es suficiente que el contrato se celebre de manera consensual, es decir, no escrita. Sin embargo, el artículo 2210 CCNL establece una excepción a esta regla cuando el objeto de la compraventa recae sobre la enajenación de bienes inmuebles.

“Art. 2210.- El contrato de compra-venta no requiere para su validez formalidad alguna especial, sino cuando recae sobre un inmueble.”

El artículo 2211 y el 2214 del CCNL, para el caso de bienes inmuebles, prescribe que la formalidad a la cual se debe sujetar el acto jurídico depende del valor del inmueble siendo enajenado. Específicamente, el CCNL establece tres formalidades diferentes a las que un determinado contrato de compraventa de bienes inmuebles debe apegarse para ser válidos:

El primer supuesto establece que toda compraventa de bienes inmuebles cuyo valor en avalúo sea menor a siete mil trescientas veces el salario mínimo general diario vigente en la ciudad de Monterrey, bastará que sea celebrada mediante un contrato privado escrito firmado ante dos testigos cuyas firmas las ratifique un Notario Público para ser válido.

“Art. 2211.- Las enajenaciones de bienes inmuebles cuyo valor del avalúo no exceda al equivalente a siete mil trescientas veces el salario mínimo general diario vigente en la Ciudad de Monterrey en el momento de la operación y la constitución o transmisión de derechos reales estimados hasta la misma cantidad o que garanticen un crédito no mayor de dicha suma, podrán otorgarse documento privado firmado por los contratantes ante dos testigos cuyas firmas se ratifiquen ante Notario Público, funcionario que haga sus veces o Registrador Público de la Propiedad [...]”

El segundo supuesto se llega a dar cuando el gobierno enajene propiedades raíces que haya adquirido bajo los supuestos del artículo 734 del CCNL para la constitución de un patrimonio familiar. De acuerdo con el artículo 2211, para este tipo de contratos de compraventa, solo bastará la celebración de un contrato privado para que sea válido.

“Art. 2211.- [...]”

*En los casos en que se contrae el Artículo 734 de este Código se hará constar expresamente en **el título de propiedad que se formaliza la constitución del patrimonio familiar**, estableciéndose además cláusula testamentaria automática en la que se determine que al fallecimiento de cualquiera de los cónyuges o concubinos, el que sobreviva será heredero de los derechos correspondientes al patrimonio familiar y que a falta de ambos, dicho carácter lo tendrán las hijas o los hijos. **El título referido podrá constar en documento privado, sin la exigencia de testigos o ratificación de firmas.***

En caso de que el título se otorgue en Escritura Pública, el Notario Público deberá expedir ésta en un plazo no mayor de treinta días.”

En cuanto al tercer supuesto, el artículo 2214 del CCNL establece que toda compraventa de un bien inmueble cuyo valor en avalúo supere la cantidad de siete mil

trescientas veces el salario mínimo general diario vigente en la ciudad de Monterrey debe ser celebrada en Escritura Pública.

*“Art. 2214.- Si el valor del inmueble excede de la suma a que se hace referencia el Artículo 2211, la forma del contrato de compraventa se hará en Escritura Pública.
[...]”*

Por lo tanto, es evidente que, en cuanto a formalidades, el contrato de compraventa es más complejo que el contrato de promesa, ya que la formalidad de este primero depende directamente de la cuantía de la operación y requiere de la participación de terceras personas en la mayoría de los supuestos, como lo serían testigo y el Notario Público.

D. Modalidad de la reserva de dominio y el término suspensivo

Fausto Rico define modalidad como aquel acontecimiento que modifica una obligación de su forma original.²⁹ Por esto se puede entender por modalidad todo aquello que las partes pacten que modifique la manera en que un acto jurídico por su naturaleza se llega a dar.

Bajo el principio de libertad contractual de las partes, los contratos pueden estar sujetos a diversas modalidades. Bajo esta idea, resulta importante recalcar que el CCNL contempla tanto modalidades de dos tipos: especiales y generales, es decir, modalidades previstas específicamente para un tipo de contrato regulado, así como modalidades generales aplicables a todas las obligaciones.

Ahora bien, de las múltiples modalidades de las obligaciones existentes, para efecto del presente trabajo, solamente se explicarán las más relevantes a las cuales un contrato de compraventa se puede sujetar para hacer las veces o replicar los efectos de contratos preparatorios como lo es el contrato de promesa, siendo estas modalidades las siguientes: el término suspensivo, la reserva de dominio y la compraventa de cosa futura.

²⁹ Rico Álvarez, Fausto, y otros, Ob. Cit., p. 443.

Primero abordando la modalidad del término suspensivo del contrato de compraventa, el CCNL en su artículo 1847 y 1848 establece que una obligación a plazo es aquella pactada por las partes y que debe ser cumplida en un predeterminado día que necesariamente ha de llegar.

“Art. 1847.- Es obligación a plazo aquella para cuyo cumplimiento se ha señalado un día cierto.”

“Art. 1848.- Entiéndase por día cierto aquel que necesariamente ha de llegar.”

El CCNL llama a este tipo de modalidad la obligación a plazo, sin embargo, doctrinariamente existe un desacuerdo respecto al concepto técnico empleado, ya que se considera que los artículos recién citados hacen referencia más bien a un término en lugar de un plazo, ya que término alude a una fecha cierta mientras que plazo se refiere a un periodo de tiempo. Con esto en mente, el maestro Fausto Rico define al término como *“un acontecimiento futuro y necesario de cuyo advenimiento depende la exigibilidad o la extinción de una obligación.”*³⁰

Existen dos tipos de términos: el suspensivo y el resolutorio. Sin embargo, para efectos del presente trabajo, solamente se profundizará con respecto al primero de estos.

El término suspensivo es aquel que difiere la exigibilidad de la obligación en tanto llegue a transcurrir el plazo de tiempo pactado.³¹ Dicho de otra forma, dentro de un contrato existente, esta modalidad aplaza la exigibilidad de una obligación hasta en tanto transcurra el tiempo pactado, interpretación que se encuentra sustentada por medio de la siguiente tesis aislada:

“CONTRATOS SUJETOS A PLAZO. TIENE EL EFECTO DE DIFERIR LOS EFECTOS DE UN CONTRATO A UNA FECHA DISTINTA A LA DE SU PERFECCIONAMIENTO.

Los contratos consensuales se perfeccionan con el mero consentimiento. La regla general es que cuando el contrato se perfecciona surte efectos entre las partes. Esto es, a partir de su perfeccionamiento son exigibles los derechos y obligaciones derivados del mismo. Sin embargo, los códigos civiles permiten a las partes diferir la exigibilidad de los derechos y obligaciones derivados del contrato, sujetando sus efectos a un plazo. Ahora bien, lo anterior no quiere decir que cuando el contrato se celebra a plazo no se perfecciona con el mero consentimiento. Una vez que se integra el consentimiento, el contrato es válido, partiendo de que cumple con todos sus elementos de existencia y de validez. El plazo sólo constituye una "modalidad de las obligaciones", que tiene el efecto de

³⁰ Ídem., p. 472.

³¹ Ídem., p. 473.

diferir la exigibilidad de los derechos y obligaciones derivados del contrato, hasta la fecha en que las partes hayan convenido. En consecuencia, la diferencia entre el contrato que se celebra a plazo y el que no, es que en éste los derechos y obligaciones derivados del contrato surten efectos de inmediato, en el momento en que el contrato se perfecciona. Por el contrario, en los contratos celebrados a plazo, los derechos y obligaciones pactados surten efectos, y por lo tanto, son exigibles a partir del vencimiento del plazo pactado. Sin embargo, ambos quedaron perfeccionados desde que el consentimiento se integró, atendiendo a la teoría que acoja la ley que rija el contrato -teoría de la expedición de la aceptación, recepción o información-.

Contradicción de tesis 90/2013. Suscitada entre el Tercer Tribunal Colegiado en Materias Civil y de Trabajo del Décimo Sexto Circuito y el Tercer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. 8 de mayo de 2013. La votación se dividió en dos partes: mayoría de cuatro votos en cuanto a la competencia. Disidente: José Ramón Cossío Díaz. Unanimidad de cinco votos en cuanto al fondo. Ponente: Jorge Mario Pardo Rebolledo. Secretaria: Rosa María Rojas Vértiz Contreras.

Nota: Esta tesis no constituye jurisprudencia, ya que no resuelve el tema de la contradicción planteada.”³²

Al igual que el contrato de promesa, la fijación del tiempo a la cual estará sujeta la obligación principal debe ser cierta, tal como menciona el artículo 2140 del CCNL, entendiéndose por esto que se predetermine un acontecimiento de realización necesaria o, dicho de otra forma, que inevitablemente ocurrirá, funcionando como catalizador para iniciar la exigibilidad del contrato.³³

*“Art. 2140.- Para que **la promesa de contratar sea válida**, debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y **limitarse a cierto tiempo**. ”*

Aunado a lo anterior, existe en el CCNL una modalidad especial de los contratos de compraventa la cual cuenta con los mismos efectos suspensivos que los de un término suspensivo, es decir, que difiere la exigibilidad de una obligación existente. Esta modalidad especial se denomina una reserva de dominio.

La reserva de dominio es una modalidad que tiene como efecto aplazar la transmisión del dominio de la propiedad de un bien hasta en tanto haya sido cubierto el pago de la cosa siendo vendida. Esta modalidad además tiene el efecto de servir como un gravamen

³² **CONTRATOS SUJETOS A PLAZO. TIENE EL EFECTO DE DIFERIR LOS EFECTOS DE UN CONTRATO A UNA FECHA DISTINTA A LA DE SU PERFECCIONAMIENTO.** Tesis aislada. Contradicción de tesis. Primera Sala. (SJF: 10a época, Libro XXIII, Agosto de 2013, Tomo 1, página 741). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2004184>> Registro 2004184 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

³³ Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., p. 472.

inscribible en el Registro Público de la Propiedad que evita que el vendedor del bien pueda enajenarlo a terceros, esto con el fin de prevenir una doble venta del inmueble dado que, hasta que no sea pagado el precio de la cosa como ya fue mencionado, sigue siendo el propietario del bien. Los artículos que regulan esta modalidad se citan a continuación:

“Art. 2206.- Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado.

Cuando los bienes vendidos son de los mencionados en las fracciones I y II del artículo 2204, el pacto de que se trata produce efectos contra tercero, si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III del artículo que se acaba de citar se aplicará lo dispuesto en esa fracción.”

“Art. 2207.- El vendedor a que se refiere el artículo anterior, mientras no se vence el plazo para pagar el precio, no puede enajenar la cosa vendida con la reserva de propiedad, y al margen de la respectiva inscripción de venta se hará una anotación preventiva en la que se haga constar esa limitación de dominio.”

Un contrato de compraventa puede estar sujeto a más de una sola modalidad, por lo que es posible que un contrato se someta a tanto una reserva de dominio como a un término suspensivo. Es ante esto que se podría celebrar un contrato de compraventa de bien inmueble con reserva de dominio donde la obligación del pago del precio se encuentre sujeta a un término suspensivo. Ahora bien, el motivo por el cual es de gran relevancia este hecho se expondrá más adelante en el siguiente capítulo.

E. Compraventa de cosa futura

La compraventa sobre una cosa futura, también conocida en materia inmobiliaria como contrato de preventa de inmuebles, es una modalidad del contrato de compraventa caracterizada por pactar como objeto indirecto del contrato una cosa que, al momento de celebración del acto jurídico, aún no existe. Rojina Villegas define a esta modalidad como aquel acto jurídico por medio del cual el comprador corre el riesgo de que la cosa vendida no exista por tratar sobre una cosa futura.³⁴

³⁴ Ídem., p. 378.

Ahora, el CCNL no regula esta modalidad de una manera detallada, ya que conforme la letra de la ley, la regulación va más orientada hacia regir la compra de esperanza en lugar de la compraventa de cosa futura de bienes tales como inmuebles. Contratos que, a pesar de seguir las mismas reglas, difieren particularmente por el tipo de cosa que es pactada como objeto indirecto, donde en este primero se utiliza para pactar la venta de frutos o de productos que serán generados o que se obtendrán de una cosa mientras que el segundo trata sobre la enajenación de una cosa que será construida. Esto se desprende de la siguiente tesis:

“INTERÉS JURÍDICO. NO SE ACREDITA SOLAMENTE CON UN CONTRATO PRIVADO DE PREVENTA.

En la práctica comercial los denominados contratos de preventa de inmuebles en realidad, por su naturaleza, se asemejan a un contrato de esperanza conforme a lo previsto en el artículo 2792 del Código Civil para el Distrito Federal que son una excepción a lo dispuesto por el artículo 1794 del citado ordenamiento en el sentido de que para la existencia de la compraventa se requiere: a) el consentimiento; y, b) el objeto materia del contrato. En el contrato de esperanza el objeto lo constituyen los frutos o productos inciertos de un hecho, estimables en dinero, de manera que el derecho a disponer de las cosas o frutos o productos depende de que lleguen a existir; el contrato se condiciona a un hecho futuro e incierto en el que no se exige la entrega de la cosa para su perfeccionamiento. En tanto que en el contrato de preventa de inmuebles el objeto lo constituye la construcción del inmueble. En ese sentido no se acredita el interés jurídico con un contrato de esa naturaleza, pues para ello es necesario que se pruebe que el inmueble existe materialmente, pero sobre todo que se inscribió ese pacto en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio, ya sea por sí, o bien, por virtud de la constitución del régimen de propiedad en condominio, puesto que la inscripción de ésta y la construcción del inmueble identificado en el contrato son las que darán certeza de su existencia.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo en revisión 37/2012. Alejandro Álvarez Blanco. 1o. de marzo de 2012. Unanimidad de votos. Ponente: Neófito López Ramos. Secretario: Mariano Suárez Reyes.”³⁵

La compraventa de cosa futura se regula mediante los artículos 1723, 2203, 2684 y 2685 del CCNL, mismos que se citan a continuación:

“Art. 1723.- Las cosas futuras pueden ser objeto de un contrato. Sin embargo, no puede serlo la herencia de una persona viva, aun cuando ésta preste su consentimiento.”

“Art. 2203.- Si se venden cosas futuras, tomando el comprador el riesgo de que no llegasen a existir, el contrato es aleatorio y se rige por lo dispuesto en el Capítulo relativo a la compra de esperanza.”

“Art. 2684.- Se llama compra de esperanza al contrato que tiene por objeto adquirir por una cantidad determinada, los frutos que una cosa produzca en el tiempo fijado, tomando el comprador para sí el

³⁵ **INTERÉS JURÍDICO. NO SE ACREDITA SOLAMENTE CON UN CONTRATO PRIVADO DE PREVENTA.** Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 10a época, Libro XVIII, Marzo de 2013, Tomo 3, página 2026). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2003066>> Registro 2003066 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

riesgo de que esos frutos no lleguen a existir; o bien, los productos inciertos de un hecho, que puedan estimarse en dinero.

El vendedor tiene derecho al precio aunque no lleguen a existir los frutos o productos comprados.”

“Art. 2685.- Los demás derechos y obligaciones de las partes, en la compra de esperanza, serán los que se determinan en el título de compra-venta.”

Conforme a estos artículos, esta modalidad se caracteriza por practicar una excepción a la regla general de los objetos indirectos de los contratos, donde se permite que una cosa que aún no existe en la naturaleza, pueda ser objeto de un contrato.³⁶

Por este mismo hecho de pactar como objeto una cosa que aún no existe, esta modalidad de la compraventa en materia inmobiliaria ha creado cierta confusión respecto a la naturaleza del mismo, donde suele confundirse el contrato de compraventa de cosa futura con un contrato de obra a precio alzado, particularmente cuando en el contrato se establecen cláusulas relativas a la construcción de la cosa, como podría suceder al pactar los materiales a ser utilizados y el tiempo de entrega del inmueble.

Para tratar de evitar esta confusión mencionada, la jurisprudencia ha determinado que el elemento determinante para definir y distinguir la naturaleza del contrato es la forma en que se redacten las cláusulas del contrato y el tipo de obligaciones que lo conforman. En el contrato, para guardar una naturaleza de contrato de compraventa de cosa futura, las obligaciones previstas solo deben hacer referencia a la entrega de la cosa dentro de un plazo determinado y los materiales a ser empleados para su construcción, más no incluir en el clausulado los detalles de los trabajos a realizarse para su construcción. Esto al tenor de la siguiente tesis:

“COMPRAVENTA EN QUE SE CONVIENE LA INSTALACION O ADAPTACION DEL OBJETO DE LA MISMA. SU DIFERENCIA CON EL CONTRATO DE OBRA A PRECIO ALZADO.

Para establecer la diferencia entre los contratos de obra a precio alzado y compraventa, es conveniente acudir a la doctrina; así tenemos que Colín y Capitant, citados por Ramón Sánchez Medal, en su libro De los Contratos Civiles, Editorial Porrúa, México, página 261, opinan que: "...

³⁶ Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., p. 378.

*hay contrato de obra cuando la cosa futura que se obliga a entregar una de las partes va a producirse por el trabajo de ésta, aunque con el auxilio o la colaboración de otras personas, y aunque dicha persona proporcione los materiales, con tal que éstos sean los accesorios o tengan secundaria importancia." Asimismo, Sánchez Medel manifiesta que conforme al criterio subjetivista, **habrá compraventa si únicamente se tuvo en cuenta que debía entregarse un determinado objeto dentro de cierto plazo sin considerar para nada el trabajo que costaría realizarlo; y que, por el contrario, si se tuvo en cuenta principalmente el trabajo que se necesitaría para ajustar la obra a un diseño o modelo, se está en presencia de un contrato de obra a precio alzado.** De lo anterior se deduce que, en un contrato de obra a precio alzado, lo fundamental es la obra y el trabajo que costará realizarla, y lo secundario los materiales que se emplearán; en cambio, en la compraventa lo principal son los objetos y lo secundario el trabajo para adaptarlos o instalarlos. En este orden de ideas, **si de los documentos exhibidos por las partes se deduce que lo principal que se tomó en cuenta fueron los materiales que se utilizarían para instalar el objeto materia del contrato, pues sólo se hace una relación de muebles y accesorios, y se menciona el precio total de los mismos, sin hacerse alusión a la mano de obra, ello revela que quedó en un plano secundario el trabajo que se necesitaría para adaptar aquéllos.** Así las cosas, de acuerdo a los criterios doctrinales antes citados, debe considerarse que en tal caso las partes celebraron un contrato de compraventa y no un contrato de obra a precio alzado.*

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO DEL SEXTO CIRCUITO.

Amparo en revisión 113/96. Román González Neme. 18 de abril de 1996. Unanimidad de votos. Ponente: Jaime Manuel Marroquín Zaleta. Secretario: Othón Manuel Ríos Flores.”³⁷

Por otra parte, otra característica clave de la modalidad de compraventa de cosa futura es el riesgo que asume la parte compradora de que el bien futuro pueda no llegar a existir.

Profundizando en esta característica, el CCNL establece que es la parte compradora la que, por regla general, asume el riesgo de que la cosa no llegue a existir. Sin embargo, esto no quiere decir que la parte vendedora se encuentre exenta de responsabilidad en caso de que incumpla con sus obligaciones pactadas, ya que considero que aún debe responder en caso que el motivo por el cual la cosa no llegó a existir fue por causa de dolo, culpa o negligencia del enajenante, tal como se prevé en los artículos 1918, 1919 y 2000 del CCNL aplicables de manera analógica:

“Art. 1918.- En los contratos en que la prestación de la cosa no importe la traslación de la propiedad, el riesgo será siempre de cuenta del acreedor, a menos que intervenga culpa o negligencia de la otra parte.”

³⁷ **COMPRAVENTA EN QUE SE CONVIENE LA INSTALACION O ADAPTACION DEL OBJETO DE LA MISMA. SU DIFERENCIA CON EL CONTRATO DE OBRA A PRECIO ALZADO.** Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 9a época, Tomo III, Junio de 1996, página 801). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/202029>> Registro 202029 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

“Art. 1919.- Hay culpa o negligencia cuando el obligado ejecuta actos contrarios a la conservación de la cosa o deja de ejecutar los que son necesarios para ella.”

“Art. 2000.- La responsabilidad procedente de dolo es exigible en todas las obligaciones. La renuncia de hacerla efectiva es nula.”

Es decir, en una compraventa de cosa futura, la parte compradora carga con el riesgo de que no llegue a existir la cosa, debiendo pagar el precio de la cosa a la parte vendedora, salvo que cuando la cosa no llegase a existir por motivo de dolo, culpa o negligencia del vendedor.

F. Efectos frente a terceros del contrato de compraventa

El artículo 2216 del CCNL establece que los contratos de compraventa sobre bienes inmuebles no surten efectos frente a terceros salvo que éstos hayan sido previamente inscritos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio en términos de los artículos 2894 y 2895 del mismo ordenamiento:

“Art. 2216.- La venta de bienes raíces no producirá efectos contra tercero sino después de registrada en los términos prescritos en este Código.”

“Art. 2894.- Se inscribirán en el Registro:

I.- Los Títulos por los cuales se adquiere, trasmite, modifica, grava o extingue el dominio, la posesión o los demás derechos reales sobre inmuebles:”

“Art. 2895.- Los documentos que conforme a esta ley deben registrarse y no se registren, solo producirán efectos entre quienes los otorguen; pero no podrán producir perjuicios a tercero, el cual sí podrá aprovecharlos en cuanto le fueren favorables.”

Esto quiere decir que, para que sean oponibles frente a terceros los derechos reales que se tiene sobre un inmueble, es necesario que el contrato de compraventa sea previamente registrado. Ahora bien, aunque el registro de la compraventa sujeta a una reserva de dominio y término suspensivo es factible, el registro de la compraventa de cosa futura es imposible, como se explicará más adelante. Antes que nada, se procede a explicar la forma en que la compraventa con reserva de dominio y sujeta a término suspensivo puede hacerse oponible frente a terceros:

Para el contrato de compraventa sujeto a una reserva de dominio y término suspensivo, el artículo 2206 y 2894 fracción XVII del CCNL, así como el artículo 12 de la Ley Reglamentaria del Registro Público de la Propiedad y del Comercio para el Estado de Nuevo León establecen que el contrato puede ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad, logrando de esta manera conseguir la publicidad del acto jurídico para extender sus efectos a terceros. Se citan a continuación los artículos aplicables a esta inscripción:

“Art. 2204.- La venta que se haga facultando al comprador para que pague el precio en abonos, se sujetará a las reglas siguientes:

*I.- Si **la venta es de bienes inmuebles** puede pactarse que la falta de pago de uno o de varios abonos ocasionará la rescisión del contrato. La rescisión producirá efectos contra tercero que hubiere adquirido los bienes de que se trata, siempre que la cláusula rescisoria se haya inscrito en el Registro Público;”*

“Art. 2206.- Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado.

Cuando los bienes vendidos son de los mencionados en las fracciones I y II del artículo 2204, el pacto de que se trata produce efectos contra tercero, si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III del artículo que se acaba de citar se aplicará lo dispuesto en esa fracción.”

“Art. 2894.- Se inscribirán en el Registro:

XVII.- Los demás títulos que la Ley ordene expresamente sean registrados.”

**LEY REGLAMENTARIA DEL REGISTRO PÚBLICO DE LA PROPIEDAD Y DEL COMERCIO
PARA EL ESTADO DE NUEVO LEÓN**

“Artículo 12o.- La Sección I comprenderá, en general, el registro de títulos por los cuales se adquiera, transmita, extinga o modifique la propiedad o dominio de bienes inmuebles y, por lo mismo, se inscribirán:

III.- En general, todo documento entre partes o resolución, que impliquen cualquier acto comprendido en el encabezado de este artículo.”

En cuanto al contrato de compraventa de cosa futura, de una lectura del artículo 2894 fracción I del CCNL que regula los actos que son inscribibles en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, este mismo establece que son registrables los títulos que acrediten la existencia de un derecho real sobre una cosa. Sin embargo, en un contrato de cosa futura, no existe en un inicio derechos reales, sino solamente personales, al no existir en el momento de celebración del contrato la cosa sobre la cual se ostente el derecho real, lo que no permite su registro y, por consecuencia, no logra hacer surtir los efectos del contrato frente a terceros. Esto con base en las siguientes tesis aisladas:

“CONTRATO DE PREVENTA DE INMUEBLE. GENERA LA TITULARIDAD DE UN DERECHO PERSONAL.

El contrato privado de compraventa que tuvo por objeto una fracción de terreno (departamento o casa) o parte del inmueble en que se constituirá un régimen de propiedad en condominio, quedando perfectamente identificado (verbigracia número de casa o departamento), del conjunto habitacional, sin precisar las medidas y colindancias, porque se harían en la escritura de constitución del régimen de propiedad en condominio, no acredita un derecho real de propiedad. En realidad, a través de ese pacto el comprador adquiere derechos traslativos de dominio aun cuando no se encuentre inscrito en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio. Sin embargo, el contrato de preventa no es suficiente para demostrar que es titular de un derecho real de propiedad o de posesión respecto de un inmueble que exista en la realidad, porque quedó sujeto a una condición que no se acreditó se haya actualizado, esto es, no se demostró que la vendedora haya construido el edificio respectivo y que habiendo constituido el régimen de propiedad en condominio esté individualizada una parte alicuota que corresponde al objeto que fue materia del acto celebrado por el quejoso. Por tanto, si no se acreditó la existencia del objeto del contrato, sólo es titular de un derecho personal frente a su contratante, pero no es titular de un derecho real de propiedad, porque al momento de su celebración no existía el objeto. Lo anterior es así, porque aunque en los contratos traslativos de propiedad la transmisión se verifica entre las partes por mero efecto del contrato, esto ocurre si el objeto o materia del contrato existe al momento de contratar, pero si se contrae una obligación de hacer por el vendedor (construir la casa o departamento), de cuyo cumplimiento depende la creación del objeto materia de la traslación de la propiedad, mientras no se lleve a cabo, el adquirente solamente es titular de un derecho personal, porque no puede serlo de un derecho de propiedad sobre un departamento o casa que no esté construido.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo en revisión 37/2012. Alejandro Álvarez Blanco. 1o. de marzo de 2012. Unanimidad de votos. Ponente: Neófito López Ramos. Secretario: Mariano Suárez Reyes.”³⁸

“CONTRATO DE PREVENTA DE INMUEBLE. NO ES OPONIBLE FRENTE A TERCEROS Y, POR ENDE, ES INEFICAZ PARA ACREDITAR EL INTERÉS JURÍDICO.

En el contrato de preventa de inmuebles que por su naturaleza es de esperanza, acorde con el artículo 2792 del Código Civil para el Distrito Federal, porque depende de un hecho futuro e incierto en el que no se exige la entrega de la cosa para su perfeccionamiento. Esto es, el vendedor se obliga a desarrollar el objeto del contrato que puede ser una casa o un departamento; entonces, esa obligación (de hacer) es de carácter personal que consistirá en construir el inmueble, y solamente que se acrediten la construcción de éste y su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio con anterioridad al juicio natural, es oponible al embargante o ejecutante del inmueble en que se edificaría; puesto que de otra manera dicho contrato de preventa únicamente demuestra un derecho y obligación personal entre quienes contrataron, pero no un derecho real o personal sustantivo oponible al actor en el juicio y a la autoridad responsable en el juicio constitucional de amparo; consecuentemente, dicho contrato no es oponible frente a terceros por lo que es ineficaz para acreditar el interés jurídico.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

³⁸ **CONTRATO DE PREVENTA DE INMUEBLE. GENERA LA TITULARIDAD DE UN DERECHO PERSONAL.** Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado del Circuito. (SJF: 10a época, Libro XVIII, Marzo de 2013, Tomo 3, página 1976). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2003001>> Registro 2003001 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

*Amparo en revisión 37/2012. Alejandro Álvarez Blanco. 1o. de marzo de 2012. Unanimidad de votos. Ponente: Neófito López Ramos. Secretario: Mariano Suárez Reyes.*³⁹

De esto anterior, se puede desprender que un contrato de compraventa de cosa futura no es inscribible puesto que no existe un derecho real de por medio que se pueda registrar. No obstante, esto también quiere decir que, si el enajenante celebra una compraventa de cosa futura con un tercero, este se encontrará en la misma circunstancia de falta de oponibilidad. En este caso, para lograr la mencionada oponibilidad frente a terceros, el primero que logre registrar el bien inmueble una vez que exista la cosa se puede decir que será la persona cuya venta prevalecerá. Esto con fundamento en los siguientes artículos del CCNL:

“Art. 2159.- Si la cosa vendida fuere mueble, prevalecerá la venta primera en fecha; si no fuere posible verificar la prioridad de ésta, prevalecerá la hecha al que se halle en posesión de la cosa.”

“Art. 2160.- Si la cosa vendida fuere inmueble, prevalecerá la venta que primero se haya registrado; y si ninguna lo ha sido, se observará lo dispuesto en el artículo anterior.”

G. Incumplimiento en la compraventa

Ya habiendo explicado los puntos más importantes en torno a la naturaleza del contrato de compraventa, sus elementos tanto esenciales como de validez, la forma en que se regulan la compraventa con reserva de dominio y término suspensivo y de cosa futura, así como la forma en que se vuelve oponible frente a terceros, ahora es importante adentrar en el estudio de los efectos o consecuencias que pueden provocar el incumplimiento del contrato.

Las reglas de las consecuencias por incumplimiento del contrato de compraventa sobre bienes inmuebles tradicional se encuentran reguladas en los artículos 2149, 2194, 1843, 1844 y 2899 del CCNL, mismos que se citan a continuación:

“Art. 2149.- El comprador debe pagar el precio en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio lo deberá pagar al contado. La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude.”

³⁹ **CONTRATO DE PREVENTA DE INMUEBLE. NO ES OPONIBLE FRENTE A TERCEROS Y, POR ENDE, ES INEFICAZ PARA ACREDITAR EL INTERÉS JURÍDICO.** Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 10a época, Libro XVIII, Marzo de 2013, Tomo 3, página 1977). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2003002>> Registro 2003002 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

“Art. 2194.- La falta de pago del precio da derecho para pedir la rescisión del contrato, aunque la venta se haya hecho a plazo; pero si la cosa ha sido enajenada a un tercero, se observará lo dispuesto en los artículos 1844 y 1845.”

“Art. 1844.- La resolución del contrato fundado en falta de pago por parte del adquirente de la propiedad de bienes inmuebles u otro derecho real sobre los mismos, no surtirá efectos contra tercero de buena fe, si no se ha estipulado expresamente y ha sido inscrito en el Registro Público en la forma prevenida por la ley.”

“Art. 2899.- No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, los actos o contratos que se otorguen o celebren por personas que en el Registro aparezcan con derecho para ello, no se invalidarán, en cuanto a tercero de buena fe, una vez inscritos, aunque después se anule o resuelva el derecho del otorgante en virtud de título anterior no inscrito o de causas que no resulten claramente del mismo registro.

Lo dispuesto en este artículo no se aplicará a los contratos gratuitos, ni a actos o contratos que se ejecuten u otorguen violando una ley prohibitiva o de interés público.”

Estos artículos hablan de dos tipos de incumplimiento: falta de pago del precio de la cosa por el comprador y la falta de entrega de la cosa por el vendedor.

En caso de darse un incumplimiento en el pago del precio, el vendedor tiene derecho a exigir ya sea el cumplimiento forzoso de la obligación de pagar el precio junto con el pago intereses moratorios y además daños y perjuicios generados, o exigir la rescisión del contrato, de igual forma teniendo derecho a exigir el pago de daños y perjuicios. Esto al tenor del artículo 1843 del CCNL:

“Art. 1843.- La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliera lo que le incumbe. El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y perjuicios en ambos casos.

También podrá pedir la resolución aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible.”

Por otro lado, en caso de darse un incumplimiento en el contrato de compraventa por una falta de la entrega de la cosa por parte del vendedor, el comprador tiene derecho a exigir ya sea la rescisión o el cumplimiento forzoso del contrato, resarciendo los posibles daños y perjuicios, sin embargo, estando limitado el alcance de esta segunda forma de resolver el

incumplimiento cuando este se cause por una enajenación del bien inmueble a terceras personas.

De acuerdo con el artículo 2194, 1844 y 2899 del CCNL, el comprador solamente puede exigir el cumplimiento forzoso del contrato cuando:

- a) El vendedor ostenta la propiedad del bien inmueble, pero no ha cumplido con la entrega de este al comprador.
- b) Estando el contrato de compraventa entre las partes inscrito en el Registro Público de la Propiedad, estipulen que el contrato tendrá efectos frente a terceros de buena fe y el vendedor haya enajenado el bien inmueble a un tercero, sin que este tercero haya inscrito el bien adquirido en el Registro Público de la Propiedad.
- c) Estando el contrato de compraventa entre las partes inscrito en el Registro Público de la Propiedad, el vendedor haya enajenado el bien inmueble a un tercero y este lo haya adquirido en mala fe.

Visto de otra forma, el comprador no puede exigir el cumplimiento forzoso del contrato cuando:

- a) No habiéndose inscrito el contrato de compraventa en el Registro Público de la Propiedad, el vendedor enajena el bien inmueble a un tercero, independiente de la buena o mala fe de este último.
- b) Estando el contrato de compraventa entre las partes inscrito en el Registro Público de la Propiedad, el vendedor haya enajenado el bien inmueble a un tercero y este lo haya adquirido en buena fe.

Ahora, en cuanto a los contratos de compraventa sujetos a una modalidad, las reglas anteriores de igual forma son aplicables con algunas excepciones para la compraventa de cosa futura.

Como ya fue mencionado en subcapítulos anteriores, en tanto no exista la cosa objeto del contrato de preventa, este no puede ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad, lo

que significa que el contrato no es oponible frente a terceras personas. Por lo tanto, un incumplimiento por parte del vendedor causado por este habiendo enajenado el bien inmueble a terceras personas, solamente da lugar a exigir la rescisión del contrato junto con el pago de daños y perjuicios.

Capítulo III

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CONTRATO DE PROMESA Y LA COMPRAVENTA SUJETA A MODALIDAD

Dentro del presente capítulo, realizaré un análisis comparativo entre la figura del contrato de promesa de compraventa y el contrato de compraventa sujeto a las modalidades previamente explicadas dentro del presente trabajo, siendo estas la compraventa con reserva de dominio sujeta a un término suspensivo, así como la compraventa de cosa futura. Esto a fin de poner en evidencia las posibles ventajas y desventajas que existen entre el uso de un contrato sobre el otro para poder calificar la seguridad jurídica del contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles.

Para llevar a cabo este análisis comparativo, contrastaré los contratos mencionados bajo distintos ámbitos, siendo éstos los siguientes: a) Capacidad de demostrar la existencia del contrato, b) Causación de impuestos, c) Oponibilidad del contrato frente a terceros y d) Diversidad de usos de los contratos.

A. Capacidad de demostrar la existencia del contrato

El punto principal a tratar en este apartado consiste en analizar la facilidad con la que se puede acreditar o demostrar la existencia de los contratos en comento, en caso de tener que acudir ante una autoridad jurisdiccional para exigir el cumplimiento del contrato al momento de volverse exigible o, en su caso, la rescisión del mismo y exigir una indemnización por concepto de daños y perjuicios.

Como ya fue descrito en capítulos anteriores y particularmente en la materia inmobiliaria, tanto el contrato de promesa como el contrato de compraventa exigen para su validez el seguir una formalidad determinada.

El contrato de promesa exige para su validez solamente que este se celebre por escrito, no exigiendo mayor formalidad a esta.

“Art. 2140.- Para que la promesa de contratar sea válida, debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo.”

En una compraventa, en cambio, exige una formalidad específica la cual varía dependiendo del valor del bien inmueble siendo enajenado, así como el origen de la propiedad, en la cual tal formalidad puede consistir en una de las tres previstas en el artículo 2211 del CCNL siendo éstas las siguientes: en documento privado celebrado con el Gobierno del Estado o los Ayuntamientos, en escrito privado firmado por testigos cuyas firmas se ratifican por Notario Público o en escritura pública.

Visto lo anterior, es evidente que el contrato de promesa exige una formalidad menor a la de la compraventa, ya que en esta primera solamente se requiere celebrar el acto en un documento privado que ni siquiera debe ser ratificado ante notario público ni celebrarse frente a testigos para tener validez. La compraventa, en cambio, demuestra lo contrario, requiriendo formalidades más elevadas, particularmente al exigir que se dé fe pública de la celebración del acto para que este sea válido, así como para permitir que el título de propiedad pueda ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad, ya que la Ley Reglamentaria del Registro Público de la Propiedad y del Comercio para el Estado de Nuevo León solamente permite la inscripción de documentos públicos o auténticos:

“Artículo 30o.- Sólo podrán inscribirse los testimonios de escrituras públicas y otros documentos auténticos, las sentencias, autos o providencias judiciales certificadas legalmente y los documentos privados que en esta forma sean válidos conforme a la Ley.”

Ahora, aunque el CCNL solamente exige que el contrato de promesa se celebre por un escrito privado para ser válido, esto no quiere decir que este contrato no se pueda celebrar en escritura pública o que se acuda frente a un Notario Público para que este levante un acta fuera de protocolo en la que ratifique que los contratantes comparecieron a firmar el contrato para revestir el documento de fe pública. De hecho, es necesario acudir ante un fedatario público para poder inscribir el contrato de promesa en el Registro Público de la Propiedad, ya que, como fue mencionado en el párrafo anterior, el contrato requiere estar contenido en

un instrumento público para poder ser inscrito. Sin embargo, esto suele traer consigo otros problemas con fedatarios públicos tales como Notarios Públicos, particularmente en materia fiscal, como se discutirá más a detalle en el siguiente apartado.

Visto lo anterior, se distingue que la promesa es un contrato con menos requisitos formales a comparación de la compraventa de inmuebles, significando que es un contrato más simple de celebrar al no requerir de intervención de terceros para dar fe del acto. No obstante, esto también se traduce en una menor seguridad jurídica del contrato a comparación de la compraventa al no contar con el valor probatorio pleno que un documento público como una escritura pública llega a tener, tal como lo establece el artículo 148 de la Ley del Notariado del Estado de Nuevo León:

“Artículo 148.- Los documentos públicos notariales, mientras no fuere declarada su falsedad, probarán plenamente que los otorgantes manifestaron su voluntad de celebrar el acto consignado en ellos, que hicieron las declaraciones y se realizaron los hechos de los que haya dado fe el Notario, así como que éste observó las formalidades que mencionó.”

Por lo tanto, se puede concluir que el contrato de promesa tiene la ventaja de ser un contrato más simple en cuanto a su formalidad a comparación de la compraventa de bienes inmuebles, facilitando su celebración. Sin embargo, celebrado bajo la formalidad mínima que exige la ley, la promesa carece de la misma seguridad jurídica con la que cuenta una compraventa, ya que esta última exige necesariamente la participación de un fedatario público para ser válida. Esta diferencia puede tener un impacto importante dentro de un juicio dado que un documento privado se encuentra más susceptible de ser valorado incorrectamente como prueba a comparación a un documento público, debido a que estas segundas ofrecen mayor seguridad jurídica al tener un tercero participando en la operación, siendo este el Notario Público, quien da fe pública de la celebración del acto y le da fecha cierta de celebración al mismo.

B. Causación de impuestos

En materia inmobiliaria, la compraventa de bienes inmuebles causa impuestos debido a que la enajenación y adquisición de bienes se encuentra gravada. El artículo 1o del Código

Fiscal de la Federación establece un listado de supuestos de situaciones que se deben entender para efectos de las leyes fiscales como enajenación de bienes. Entre estos supuestos destaca la fracción I, la cual menciona que debe de entenderse como enajenación de bienes toda aquella transmisión de propiedad, incluso cuando se reserva el dominio de la misma:

“Artículo 14.- Se entiende por enajenación de bienes:

I. Toda transmisión de propiedad, aun en la que el enajenante se reserve el dominio del bien enajenado”

Tomando en cuenta esta definición, la Ley del Impuesto sobre la Renta en su artículo 119 establece que se considera como ingreso para el cálculo del Impuesto sobre la Renta (ISR) por la enajenación de bienes, aquel que se reciba por la transmisión de una propiedad.

“Artículo 119. Se consideran ingresos por enajenación de bienes, los que deriven de los casos previstos en el Código Fiscal de la Federación.”

Por su parte, el artículo 1o fracción I de la Ley del Impuesto al Valor Agregado establece que está obligado al pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) las personas que realicen actos por medio de los cuales enajenen bienes.

“Artículo 1o.- Están obligadas al pago del impuesto al valor agregado establecido en esta Ley, las personas físicas y las morales que, en territorio nacional, realicen los actos o actividades siguientes:
I.- Enajenen bienes.”

Por último, el artículo 28 bis de la Ley de Hacienda para los Municipios del Estado de Nuevo León establece que están obligados al pago el Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles (ISAI) las personas que adquieran inmuebles en la forma de terrenos dentro del Estado de Nuevo León

“ARTICULO 28 bis.- Están obligados al pago del Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles, las personas físicas o morales que adquieran inmuebles que consistan solo el suelo, o en el suelo con construcciones o instalaciones adheridas a él, ubicados en el territorio del Estado, así como los derechos relacionados con los mismos, a que este impuesto se refiere. El impuesto se calculará aplicando la tasa del 3% al valor gravable del inmueble.”

Estos tres impuestos, el ISR, el IVA y el ISAI, son los impuestos que, en la generalidad de los casos en materia inmobiliaria, se causan por llevarse a cabo una enajenación y una adquisición de un bien inmueble. Por lo tanto, dado que la clave para su causación es la transmisión de la propiedad, evidentemente tales impuestos no se dan en la celebración de un contrato de promesa debido a su naturaleza como un acto jurídico gratuito

donde solamente existe un pacto de obligaciones de hacer consistentes en celebrar un futuro contrato dentro de un determinado plazo.

Ante esto, se puede observar que una ventaja que en materia fiscal tiene el contrato de promesa sobre el contrato de compraventa de inmuebles es que, en este primero no se realiza ningún pago de impuestos por no existir ninguna enajenación aún, ya que ésta propiamente no ocurrirá sino hasta la celebración del contrato definitivo objeto de la promesa.

Esta situación, en cambio, no ocurre en una compraventa ya que, tanto el CCNL como el Código Fiscal de la Federación establecen que la transmisión de la propiedad fiscalmente se realiza desde el momento en que existe el contrato, independientemente de si se pacta la reserva de dominio o no, ya que la transmisión de la propiedad ocurre en el momento de manifestarse consentimiento.

“Art. 1908.- En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición ya sea natural, ya sea simbólica; debiendo tenerse en cuenta las disposiciones relativas del Registro Público.”

“Art. 2142.- Habrá compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.”

Sin embargo, a pesar de lo anteriormente mencionado, ante la situación recurrente de desnaturalización de contratos de promesa, donde estos se vuelven simples contratos de compraventa informales, esta ventaja de no existir obligación tributaria resulta nula, ya que el intercambio de dinero cambia la naturaleza del contrato y actualiza los supuestos fiscales de causación.

C. Oponibilidad del contrato frente a terceros

Como ya fue tratado en capítulos anteriores, los efectos de los contratos solamente son vinculantes para las partes, siendo la única forma para que puedan extenderse estos a

terceros es por medio de la inscripción del contrato en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

Ahora, el efecto que se consigue con la inscripción de un contrato de promesa es dar publicidad al acto jurídico de manera que se obtiene el beneficio de poder determinar que las posibles enajenaciones que se realicen sobre el bien inmueble objeto de la promesa, con posterioridad al contrato, son celebradas por un tercero adquirente de la propiedad en mala fe, al dársele a conocer al tercero la existencia de la promesa. Esto beneficia a la figura debido a que posibilita exigir la nulidad absoluta de dicha compraventa por ser objeto de un fin ilícito contrario a las buenas costumbres.

*“Art. 1692.- El contrato puede ser invalidado
III.- Porque su objeto, o su motivo o fin sean ilícitos;”*

“Art. 1727.- Es lícito (sic) el hecho que es contrario a las leyes de orden público o a las buenas costumbres.”

Sin embargo, el alcance de la inscripción de la promesa se limita solo a lo mencionado, no teniendo la funcionalidad de un gravamen sobre la transmisión de la propiedad.

Por otro lado, la compraventa con reserva de dominio y sujeta a término suspensivo cuenta con todos los beneficios que conlleva la inscripción del contrato de promesa, sin embargo, no se ve afectada por la misma problemática de la ausencia de un mecanismo que impida la enajenación a terceros del objeto del contrato, ya que la reserva de dominio efectivamente constituye un gravamen conforme al artículo 2207 del CCNL sobre el bien inmueble que impide que el vendedor pueda enajenar la propiedad a un tercero y que este la inscriba a su nombre, por motivo de la anotación preventiva con la que cuenta.

“Art. 2207.- El vendedor a que se refiere el artículo anterior, mientras no se vence el plazo para pagar el precio, no puede enajenar la cosa vendida con la reserva de propiedad, y al margen de la respectiva inscripción de venta se hará una anotación preventiva en la que se haga constar esa limitación de dominio.”

Por lo tanto, se distingue una clara ventaja en cuanto al grado de oponibilidad que el contrato de compraventa con reserva de dominio sujeta a condición suspensiva tiene sobre la promesa.

En cuanto a la compraventa de cosa futura, este contrato, en cambio, no es inscribible por no generarse desde un inicio derechos reales, sino solamente personales, los cuales no pueden registrarse. Sin embargo, dado que terceras personas tampoco pueden llevar a cabo el registro del bien inmueble por aún no existir, la falta de oponibilidad durante la construcción o desarrollo de la cosa no es un problema. No obstante, para mayor seguridad jurídica en sentido que prevalezca el contrato celebrado frente el posible contrato celebrado con un tercero, se debe llevar a cabo el registro del inmueble antes que el tercero tenga la oportunidad de hacerlo, tan pronto llegue a existir el bien objeto de la compraventa.

Por lo tanto, se distingue que, para efectos de oponibilidad de una relación contractual frente a terceros, el contrato de compraventa con reserva de dominio sujeta a término suspensivo supera los efectos publicitarios de la promesa, al lograr además impedir que los terceros adquirentes de mala fe inscriban la propiedad a su nombre, por motivo de la anotación preventiva plasmada en la inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

En cuanto a la compraventa de cosa futura, en este caso se puede decir que, ante la imposibilidad de inscribir el contrato, este carece de cualquier oponibilidad frente a terceros, cosa que posiblemente lo vuelva más inseguro jurídicamente hablando que la promesa, ya que esta sí puede llegar a ser inscrita en el Registro Público de la Propiedad previo a la existencia de la cosa en los términos que se pactó ser comprada.

D. Diversidad de usos del contrato

En materia inmobiliaria, los motivos por los cuales se busca celebrar un contrato previo o preparatorio a una compraventa de un bien inmueble pueden ser muy variados, pudiendo ser algunos de ellos la construcción del bien inmueble que busca comprarse, la

obtención de una licencia de construcción o una de cambio de uso de suelo, la constitución de un régimen de condominio previo a la compra de una de las unidades privadas o incluso que simplemente el deseo compraventa dependa de algún otro tipo de acontecimiento cierto.

Ante la plétora de circunstancias que pueden rodear una operación inmobiliaria, es difícil definir con toda certeza cuál es el mejor contrato a implementar. Sin embargo, lo que sí se puede hacer es buscar definir cuál es el más recomendable para la situación basado en la multiplicidad de usos que se puede obtener de un contrato. Para esto, primero se comienza con el contrato de promesa.

La promesa de compraventa, como ya ha sido repetido a lo largo de este trabajo, consiste en un contrato que solamente tiene como objeto la celebración de un contrato definitivo. Con esto en mente, este contrato es una herramienta de gran utilidad como acto preparatorio para operaciones en las cuales el inmueble aún no exista, así como aquellas en las que el interés del comprador en la adquisición del bien depende de la realización de un acontecimiento, como podría ser la conclusión de un trámite necesario, es decir, situaciones donde se busque postergar la compra en tanto se cumple una determinada circunstancia.

En cuanto operaciones inmobiliarias en las que aún no exista la cosa, el celebrar una promesa ayuda a las partes a fijar de manera previa las obligaciones de un contrato de compraventa de un bien inmueble al cual buscarán obligarse una vez transcurra un término cierto predeterminado. En ese intervalo de tiempo previo a la celebración del contrato definitivo, las partes cuentan con tiempo suficiente para poder preparar cualquier acción que será necesaria para la operación, como podría ser la finalizar los trámites de alguna licencia, finalizar la construcción del bien a ser enajenado, incluso la constitución de un régimen de condominio para después poder enajenar una unidad privativa del mismo.

Como último punto, el contrato de promesa cuenta con disposiciones protectoras y eficaces del objeto de la promesa que, en caso en que uno de los promitentes al momento de ser exigible el contrato se rehúse a celebrar el contrato definitivo, faculta a un Juez a firmar

el contrato en rebeldía del promitente que incumpla, garantizando el cumplimiento del objeto del contrato de promesa, siempre que no exista enajenación del bien inmueble a un tercero adquirente de buena fe.

Por otra parte, los contratos de compraventa también pueden llegar a cumplir los mismos objetivos anteriores, pero ya actuando como contratos definitivos en lugar de preparatorios. Un contrato de compraventa puede estar sujeto no solo a una sola modalidad, sino también a varias, pudiendo llegar a existir un contrato de compraventa con reserva de dominio sujeta a un término suspensivo, así como podría llegar a existir una compraventa de cosa futura sujeta a término suspensivo.

El contrato de compraventa de bien inmueble con reserva de dominio sujeta a un término suspensivo puede llegar a tener algunas de las mismas funcionalidades del contrato de promesa dado que, de igual forma, se puede pactar el contrato de tal manera que los efectos del mismo no comiencen sino hasta una fecha cierta preestablecida, así como supuestos de rescisión sin responsabilidad para las partes en caso que se imposibilite la realización del acontecimiento del cual dependía la voluntad de las partes para celebrar la compraventa.

El efecto de la transmisión de la propiedad se suspende por la reserva de dominio y la obligación de pago (que una vez cubierta, resolvería la suspensión de la reserva del dominio) se suspende hasta en tanto transcurra el término pactado. Este término serviría el mismo propósito que el tiempo que se pacta en la promesa para la celebración del contrato definitivo.

A la vez, tiene la ventaja que, una vez concluido el término de tiempo como un “periodo preparatorio”, y siendo que ya constituye el contrato definitivo, habilita al comprador a poder exigir el cumplimiento forzoso de las obligaciones pactadas en tal contrato o, en su caso, su rescisión, en ambos casos pudiendo exigir el pago de daños y perjuicios. Cosa que sería imposible en la promesa, donde el cumplimiento forzoso se limita

a obtener la firma del contrato definitivo, no así al cumplimiento con lo pactado en el contrato definitivo.

El contrato de compraventa de cosa futura, en cambio, puede realizarse sobre bienes inmuebles que aún no existan jurídicamente hablando o incluso no existen en la naturaleza, ya sea por tener que ser contruidos o, en caso de estar pendiente la constitución de un régimen de condominio y de la integración del inmueble a este para la enajenación de una unidad privativa, para poner algunos ejemplos. De igual forma, también puede sujetarse a un término suspensivo para la obligación de pago del precio.

E. Conclusiones del análisis comparativo

La promesa de compraventa de bienes inmuebles es un contrato versátil puesto que su funcionalidad se extiende de ser un acto preparatorio tanto para operaciones donde aún no exista la cosa objeto del contrato de compraventa, así como aquellas en las que el interés de las partes en llevar a cabo la enajenación depende del cumplimiento de un determinado acontecimiento.

La promesa es un contrato simple de celebrarse por no requerir mayor formalidad para su validez que la de celebrarse por escrito, sin que esto sea obstáculo para las partes de buscar celebrarlo bajo mayores grados de formalidad como, podría ocurrir mediante su celebración por medio de una escritura pública o una ratificación de firmas ante Notario Público.

Aunado a lo anterior, la promesa es un acto jurídico que no causa los impuestos típicos de la compraventa como lo son el ISR, el IVA y el ISAI. No obstante, una problemática común en los casos que celebre la promesa frente a Notario Público es que algunos tenderán buscar desde un inicio calcular, retener y enterar el impuesto que se generaría por la enajenación, más que nada por protección propia para evitar ser multados por faltas administrativa o a ser tomados por solidariamente responsables al pago de la

contribución que pudo haberse causado y no hayan retenido en su ejercicio como auxiliares al SAT, pese a que no se causa impuesto por la celebración de una promesa de compraventa.

Cuenta con la ventaja de facilitar el cumplimiento forzoso del contrato en caso que rehúse a firmar el contrato definitivo uno de los promitentes, por medio de la firma que un Juez competente otorgue en rebeldía del promitente que incumpla.

La promesa es un contrato que puede llegar a ser oponible frente a terceros mediante su inscripción en el Registro Público de la Propiedad, respetando siempre el principio de protección del tercero adquirente de buena fe. Sin embargo, la inscripción del contrato solo tiene efectos publicitarios, no funcionando como gravamen sobre el bien inmueble.

El contrato de compraventa de bienes inmuebles de igual forma cuenta con una gran versatilidad de usos y aplicaciones por medio de las diversas modalidades exclusivas o simultáneas a la que se pueden sujetar las obligaciones, teniendo la funcionalidad de celebrarse en torno a bienes que aún no existen por medio de la compraventa de cosas futuras, así como en torno a establecer un periodo suspensivo previo a volverse exigibles las obligaciones pactadas, esto para dar tiempo para el cumplimiento de algún acontecimiento necesario para colmar los intereses de las partes y celebrar la compraventa por medio de la modalidad de reserva de dominio sujeta a término suspensivo.

La compraventa de bienes inmuebles exige una mayor formalidad al requerir escrituración frente a Notario Público, lo que genera mayores costos ante tal situación, sin embargo, también beneficia a las partes al volver el acto más jurídicamente seguro por motivo del mayor valor probatorio del acto en caso de tener que recurrir ante autoridades jurisdiccionales por cualquier situación.

Desde la celebración de la compraventa, a diferencia de la promesa, se causarán los impuestos del ISR, IVA e ISAI sin importar que en el momento aún no haya transmisión de la propiedad.

El contrato de compraventa puede llegar a ser oponible frente a terceros, siempre que se inscriba en el Registro Público de la Propiedad, salvo en los casos en los que el objeto de la compraventa sea una cosa futura, donde en tal caso no puede ser inscrito sino hasta el momento que exista la cosa.

De esto anterior, se puede entender que todos los contratos estudiados cuentan con similares versatilidades y utilidades, radicando sus principales diferencias en los aspectos de forma, momento de causación de impuestos, así como oponibilidad frente a terceros.

En sí, las ventajas de la promesa de compraventa por encima de los otros contratos analizados se basan principalmente en su facilidad de celebrarse al necesitar de menores requisitos de formalidad, así como la diferencia de causación de impuestos, la cual no ocurre sino hasta la aceleración del acto definitivo y particularmente sobre el contrato de compraventa de cosa futura en cuanto a oponibilidad frente a terceros.

El contrato de compraventa es un contrato más oneroso de celebrar. Sin embargo, ofrece una mayor seguridad jurídica a comparación, principalmente por el hecho de efectivamente permitir la imposición de un gravamen sobre la transmisión de la propiedad objeto del contrato, impidiendo que terceros adquirientes de mala fe puedan registrar a su nombre la propiedad, a diferencia de la promesa, salvo en aquellos casos en donde el objeto del contrato es una cosa futura, donde la seguridad jurídica dependerá de quién pudo inscribir de manera más pronta el inmueble en el Registro Público de la Propiedad.

Capítulo IV

OFERTA DE COMPRAVENTA

Dentro del presente capítulo, se abordará una breve explicación de los elementos más básicos y esenciales de la oferta de compraventa, con el fin de poder contrastar la utilidad y eficiencia de este negocio jurídico como una posible alternativa a un contrato de promesa de compraventa y revisar si ofrece mayor seguridad y certeza jurídica.

Dentro del presente capítulo, se abordará una breve explicación de la naturaleza de la oferta de compraventa y sus elementos de existencia y de validez. Una vez hecho esto, procederé a explicar los plazos previstos en el CCNL para la aceptación de la oferta, los efectos que puede llegar a tener frente a terceros, así como las consecuencias de incumplimiento con la oferta. Lo anterior para efecto de mostrar con claridad la manera en la que funciona la oferta en los aspectos que considero como los más relevantes para poder replicar o imitar los efectos de la promesa de compraventa de bienes inmuebles.

A. Naturaleza de la oferta de compraventa

Un primer punto que debe ser explicado es que una oferta de compraventa no es un contrato. Un contrato es un acto bilateral o plurilateral, lo que significa que se requieren mínimo dos partes que celebren el acto jurídico para poder considerarse como tal. Una oferta, en cambio, consiste en una declaración unilateral de la voluntad, es decir, un tipo de negocio jurídico unilateral por medio del cual un sujeto de derecho busca crear consecuencias jurídicas, en este caso, consistentes en la formación de un contrato predeterminado con otro sujeto de derecho.⁴⁰

Del CCNL, se puede desprender que existen principalmente dos tipos de ofertas, las cuales se clasifican conforme a la persona o grupo de personas a las que van dirigidas. Por

⁴⁰ Rico Álvarez, Fausto, y otros, Ob. Cit., pp. 326-327

un lado, existen las ofertas públicas, también llamadas policitaciones, la cual consiste en una propuesta de celebrar un contrato dirigida al público general.⁴¹ Por otra parte, existen también las simples ofertas u ofertas individualizadas, por medio de las cuales una persona formula una propuesta a otra persona específica ya individualizada y determinada.

Ahora bien, con vista a lo anterior y dado al enfoque comparativo que se busca realizar entre la promesa de compraventa y la oferta de compraventa como figuras afines, en este capítulo se adentrará exclusivamente a explicar la oferta de compraventa individualizada.

B. Elementos de existencia y de validez de la oferta de compraventa

La oferta de compraventa individualizada a una persona, sea física o moral, propiamente no cuenta con un marco normativo que regule sus elementos esenciales y de validez. Sin embargo, por medio de lo dispuesto en el artículo 1756 del CCNL, se puede interpretar que, para definir cuáles pueden constituir estos elementos, se requiere aplicar las disposiciones legales que rigen a los contratos, aunque aplicados de una manera compatible con la naturaleza de la declaración unilateral de la voluntad. El artículo referido a la letra dice lo siguiente:

“Art. 1756.- Las disposiciones legales sobre contratos serán aplicables a todos los convenios y a otros actos jurídicos, en lo que no se oponga a la naturaleza de estos o a disposiciones especiales de la ley sobre los mismos.”

De esto se entiende que los elementos esenciales de una oferta de compraventa deben ser los mismos que los previstos para las obligaciones en general, siendo estos el consentimiento y el objeto del contrato. Sin embargo, dada la naturaleza de la oferta, es imposible que exista un consentimiento dado que esto implica que hay un acuerdo de voluntades entre las dos partes de la relación contractual, cosa que no ocurre en una oferta, donde solo existe la voluntad del oferente. Por lo tanto, el elemento esencial no se denomina

⁴¹ Ídem., p. 333

consentimiento, sino voluntad, ya que consiste en la exteriorización del oferente de su intención de formar un contrato con la otra persona.⁴²

Es importante agregar una precisión adicional respecto al objeto de la oferta de compraventa. A pesar que no se menciona expresamente en el CCNL, considero que existe un elemento esencial adicional al consentimiento y al objeto de la oferta de compraventa consistente en el deber de incluir en la oferta todos los elementos esenciales del contrato de compraventa que el oferente propone celebrar con su contraparte. Esto se obtiene del artículo 1704 del CCNL, mismo que se cita a continuación:

“Art. 1704.- El contrato se forma en el momento en que el proponente recibe la aceptación, estando ligado por su oferta según los artículos precedentes.”

Se argumenta lo anterior dado que el artículo 1704 citado establece que el contrato entre la parte oferente y la aceptante se forma a partir de la manifestación de aceptación de la oferta propuesta. No obstante, como ya se explicó en el capítulo anterior, para que exista una compraventa, necesariamente debe pactarse tanto el precio como la cosa objeto del contrato. De lo contrario, una vez expresada la aceptación de la oferta, el contrato formado carecería de elementos de existencia, tornándolo inexistente. Esta idea además se sustenta mediante el extracto de la tesis aislada que se cita a continuación:

“CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS.

[...] Debe decirse también que los tratos se inician con una propuesta u oferta de contrato dirigida, verbalmente o por escrito, por un sujeto proponente u oferente a un destinatario y la oferta no es perfecta, sino hasta que sea conocida por éste. La propuesta, completa como debe ser, contiene en germen, todos los elementos esenciales del futuro contrato y se debe someter al destinatario de ella para su examen, y si bien es cierto que dicho destinatario no tiene el deber jurídico de dar una respuesta de aceptación o rechazo pudiendo dejar caer en silencio la propuesta, también es verdad que ésta no compromete al proponente, quien siempre estará en posibilidad de revocarla, mientras no sea aceptada, cuestiones las anteriores que se infieren de la interpretación de los artículos del 2243 al 2246 del comentado Código Civil para el Distrito Federal, contenidos en el título primero, denominado "De los contratos preparatorios. La promesa de la compraventa", en íntima relación con los artículos del capítulo II, denominado "De la declaración unilateral de voluntad", artículos del 1860 al 1881 del citado código. Debe señalarse también que la propuesta, con independencia de su revocación, pierde eficacia o caduca, en el sentido de que libera al proponente si queda sin respuesta de aceptación por un tiempo que exceda del establecido por el referido proponente, o del ordinariamente necesario, según la naturaleza del negocio. [...]

SEXTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

⁴² Ídem., p. 327.

Amparo directo 2826/2004. Banco del Atlántico, S.A., Institución de Banca Múltiple, Integrante del Grupo Financiero GBM Atlántico, S.A. de C.V. 9 de julio de 2004. Unanimidad de votos. Ponente: María Soledad Hernández de Mosqueda. Secretario: Jorge Chong Gutiérrez."⁴³

En cuanto a los elementos de validez de la oferta de compraventa, estos se regulan de la misma manera a como ha sido explicado en los capítulos anteriores. Sin embargo, se debe hacer una precisión en torno al elemento de forma de manifestar la voluntad del oferente. Ni de las reglas de las declaraciones unilaterales de la voluntad, ni tampoco de las reglas del capítulo del consentimiento de aplicación analógica, se desprende que el CCNL exija una formalidad específica que se deba observar para la validez del acto, dando a entender que basta para su celebración una propuesta verbal, conforme al artículo 1729 del CCNL.

"Art. 1729.- En los contratos civiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley."

Habiendo dicho esto, se debe aclarar que una vez aceptada la oferta y formado el contrato propuesto, este acto se debe adecuar a las formalidades que la ley establezca para la validez del respectivo contrato, en este caso siendo la compraventa de bienes inmuebles.

Para poner un ejemplo, esto quiere decir que si se ofrece una oferta de compraventa de un bien inmueble cuyo valor supera los \$7'000,000.00 de pesos, para este acto, bastará que la oferta se proponga en un escrito privado, al no exigirse formalidad alguna. Sin embargo, una vez aceptada esta oferta, la compraventa que se forme, para cumplir con el elemento de validez que la ley exige, debe elevarse a una escritura pública frente a Notario Público.

C. Plazos para la aceptación de la oferta de compraventa y sus efectos

⁴³ **CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS.** Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (SJF: 10a época, Tomo XXII, Septiembre de 2005, página 1436). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/177335>> Registro 177335 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

El objeto de una oferta de compraventa, dada la naturaleza de este tipo de declaración unilateral de la voluntad, consiste en la exteriorización de una propuesta hacia otra persona, buscando como fin que esta la acepte para iniciar una relación contractual. El CCNL establece, por lo tanto, una serie de reglas que rigen los plazos en que un oferente queda obligado a sostener su oferta, así como el tiempo de su contraparte para aceptar tal propuesta.

Conforme al artículo 1701 del CCNL, toda persona oferente queda obligada a su oferta hasta el momento que expire el plazo para su aceptación.

“Art. 1701.- Toda persona que propone a otra la celebración de un contrato fijándole un plazo para aceptar, queda ligada por su oferta hasta la expiración del plazo.”

Ahora, este plazo mencionado para la aceptación de la oferta puede variar dependiendo del método de comunicación utilizado para proponer la oferta, así como de la voluntad del oferente, ya que este puede fijar un término para la aceptación de la misma.

Por lo tanto, como primer supuesto de contabilizar el plazo para la aceptación es el que el oferente fije para que el receptor de la oferta manifieste aceptación.

En caso que no se haya establecido un plazo de aceptación de la oferta, el CCNL establece en sus artículos 1702 y 1703 una serie de reglas para determinar el tiempo con el que cuenta el destinatario para aceptar. Este ordenamiento prevé dos supuestos diferentes para esta situación, donde la actualización de uno o del otro depende de la manera o del medio utilizado para proponer la oferta:

“Art. 1702.- Cuando la oferta se haga a una persona presente, sin fijación de plazo para aceptarla, el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente. La misma regla se aplicará a la oferta hecha por teléfono, por medios electrónicos, ópticos o a través de cualquier otro medio tecnológico que permita la expresión de la oferta y la aceptación de ésta en forma inmediata.”

“Art. 1703.- Cuando la oferta se haga sin fijación de plazo a una persona no presente, el autor de la oferta quedará ligado durante tres días, además del tiempo necesario para la ida y vuelta regular del correo público, o del que se juzgue bastante, no habiendo correo público, según las distancias y la facilidad o dificultad de las comunicaciones.”

El artículo 1702 del CCNL dispone que cuando la oferta se realice a una persona presente o a través de un método de comunicación inmediata, como podría ser por medio de

llamada telefónica, algunos medios electrónicos, ópticos o a través de otros medios tecnológicos que permitan la expresión de la oferta y la aceptación de esta en forma inmediata, el oferente se desliga si el receptor de la oferta no extiende una aceptación inmediata.

Por otro lado, el artículo 1703 del CCNL establece que, cuando se utilice un medio de comunicación que no permita la comunicación inmediata, el destinatario tendrá un plazo de tres días para aceptar la oferta, más aparte el tiempo que sea necesario para llevar a cabo la notificación de la oferta por medio de correo público o según otros factores como lo son la distancia o la dificultad de comunicaciones.

Aunado a lo anterior, también existen reglas adicionales para el tiempo de aceptación de la oferta en casos como cuando la oferta se realice por telegrama, sin embargo, dado el actual desuso de tales medios de comunicación, no será objeto de estudio dentro del presente trabajo.

Ahora bien, el oferente no necesariamente queda obligado frente a la oferta que realizó siempre que este la retire o revoque antes que el destinatario la reciba.

“Art. 1705.- La oferta se considerará como no hecha si la retira su autor y el destinatario recibe la retractación antes que la oferta. La misma regla se aplica al caso en que se retire la aceptación.”

Por último, es importante mencionar que una oferta no crea derechos contractuales para las partes sino hasta en tanto el destinatario acepte la oferta que le fue hecha. Esta aceptación debe ser manifestada de manera lisa y llana, debiéndose entender por esto un claro y decidido “sí”⁴⁴ o, dicho de otra forma, una aceptación total de la oferta, tal y como fue planteada, ya que cualquier modificación realizada a la oferta desligará al oferente de ella, convirtiendo al destinatario que proponga la modificación en el nuevo oferente.

“Art. 1707.- El proponente quedará libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera. En este caso la respuesta se considera como nueva proposición que se regirá por lo dispuesto en los artículos anteriores.”

⁴⁴ Rico Álvarez, Fausto, y otros, Ob. Cit., p. 130.

D. Efectos frente a terceros de la oferta de compraventa

La oferta de compraventa, siendo una declaración unilateral de la voluntad por medio de la cual un oferente propone a otra persona formar un contrato de compraventa sujeto a los términos propuestos, propiamente solamente tiene efectos frente a la persona a la que se destinó la oferta. Efectos que se caracterizan por la consecuencia jurídica a la que se encuentra sujeto el oferente al quedar vinculado a su oferta hasta en tanto se acepte o precluya el plazo para aceptar la oferta. Es decir, este negocio jurídico unilateral (previo a una manifestación de aceptación) solamente crea consecuencias jurídicas para el oferente y otorga el derecho para el destinatario de aceptar o rechazar la oferta propuesta durante el plazo otorgado.

No obstante la relación jurídica que nace entre el oferente y el destinatario, este negocio jurídico no surte efecto alguno frente a terceros, dado que no causa afectación jurídica alguna a estos, situación que puede cambiar una vez aceptada la oferta.

Además, como ya fue explicado en capítulos anteriores, para que un acto jurídico sea oponible frente a terceros, requiere ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad. Sin embargo, ni del artículo 2894 del CCNL, ni los relativos a la Ley Reglamentaria del Registro Público de la Propiedad y del Comercio para el Estado de Nuevo León, se logra desprender que una oferta de compraventa pueda ser inscrita ante tal registro, lo que lleva a la conclusión que tal acto no puede llegar a tener efectos frente a terceros.

E. Incumplimiento en la oferta de compraventa

Por la naturaleza de la oferta de compraventa, esta no puede ser objeto de un incumplimiento ya que el efecto de este negocio jurídico es vincular al oferente a su oferta en tanto se acepte o precluya el plazo para aceptarla.

En todo caso, el incumplimiento que sí se podría llegar a dar sería de las obligaciones que nazcan de la aceptación de la oferta de compraventa, es decir, del contrato definitivo, ante las cuales serían aplicables las acciones descritas en el capítulo anterior de la compraventa, siendo éstas la acción de cumplimiento forzoso del contrato o de su rescisión, junto con la exigencia del pago de una indemnización por daños y perjuicio causados, tomando en cuenta los supuestos de terceros adquirentes en buena fe de la cosa objeto del contrato.

Lo anterior toda vez que, una vez aceptada la oferta de compraventa, este acto da inicio al contrato de compraventa que había sido propuesto en la misma oferta. Por lo tanto, a tal situación jurídica le resultan aplicables las reglas previstas para los contratos de compraventa.

Capítulo V

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CONTRATO DE PROMESA Y LA OFERTA DE COMPRAVENTA

Dentro del presente capítulo, se realizará un análisis comparativo entre la figura del contrato de promesa de compraventa y la oferta de compraventa tomando como base los elementos y los conceptos explicados en capítulos anteriores, así como tomando elementos prácticos de estos actos jurídicos, a fin de poner en evidencias las posibles ventajas y desventajas que existen entre el uso de uno sobre el otro y de esa manera calificar la eficacia del contrato de promesa y revisar si la oferta de compraventa puede hacer las veces de un contrato de promesa más seguro jurídicamente.

Para llevar a cabo este análisis comparativo, se contrastarán los dos actos jurídicos mencionados bajo distintos ámbitos, siendo estos los siguientes: a) Capacidad de demostrar la existencia del negocio jurídico, b) Causación de impuestos, c) Oponibilidad del negocio jurídico frente a terceros y d) Diversidad de usos del negocio jurídico.

A. Capacidad de demostrar la existencia del negocio jurídico

El punto principal a tratar en este apartado consiste en analizar la facilidad con la que se puede acreditar o demostrar la existencia de los actos jurídicos en comento, para de esta manera revisar la facilidad o seguridad con la que una parte puede exigir ante una autoridad jurisdiccional que la contraparte celebre el contrato definitivo pactado o propuesto, como es objeto de un acto preparatorio.

Por una parte, como ya ha sido comentado de manera reiterada dentro de este trabajo, para que un contrato de promesa sea válido, debe cumplir con la formalidad que el CCNL le exige, siendo esta que se celebre de manera escrita, sin ser necesaria la participación de

testigos o de un Notario Público que den fe del acto. Este hecho hace que la promesa sea simple de celebrarse al no exigir mayor formalidad que la mencionada.

Aunado a lo anterior, el hecho que tenga que celebrarse el contrato por escrito puede facilitar la acreditación de la existencia del contrato ante autoridades jurisdiccionales, brindando mayor seguridad jurídica al acto al poder exhibirse en juicio como una prueba documental sobre la cual basar la acción de cumplimiento forzoso.

Por otra parte, para la oferta de compra, el CCNL no exige ninguna formalidad necesaria para la validez del acto. Es decir, basta con una manifestación verbal de la voluntad del oferente para que la oferta se tenga por válida y sea vinculante para el oferente. Esto por sí solo podría constituir una desventaja debido a la falta de un documento tangible que acredite la existencia de la oferta. No obstante, esto no quiere decir que una oferta no pueda ser realizada de manera escrita o incluso a través de un instrumento público como lo podría ser por medio de un acta fuera de protocolo de un Notario Público, si se busca darle mayor formalidad al acto.

Por lo tanto, en caso de tener que acreditar la existencia del negocio jurídico ante una autoridad jurisdiccional, la facilidad con la que se puede lograr esto puede variar en gran medida dependiendo de la manera en que se exteriorizó la oferta, dificultándolo en los casos en que la manifestación de voluntad fuera hecha de manera verbal y, por el contrario, facilitándolo en caso que haya sido exteriorizado de manera escrita o por medio de instrumento público.

B. Causación de impuestos

Como fue descrito en el capítulo anterior, en las operaciones de compraventa de inmuebles, los impuestos típicos que son causados son el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles (ISAI).

Para efecto de una mayor claridad, se vuelven a citar las disposiciones normativas que describen la forma en que se causa el impuesto:

El Código Fiscal de la Federación define la enajenación de bienes como toda transmisión de propiedad, incluso cuando se reserve el dominio de la misma:

“Artículo 14.- Se entiende por enajenación de bienes:

I. Toda transmisión de propiedad, aun en la que el enajenante se reserve el dominio del bien enajenado”

La Ley del Impuesto sobre la Renta en su artículo 119 establece que se considera como ingreso para el cálculo del Impuesto sobre la Renta (ISR) por la enajenación de bienes, aquel que se reciba por la transmisión de una propiedad:

“Artículo 119. Se consideran ingresos por enajenación de bienes, los que deriven de los casos previstos en el Código Fiscal de la Federación.”

El artículo 1o fracción I de la Ley del Impuesto al Valor Agregado establece que está obligado al pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) las personas que realicen actos por medio de los cuales enajenen bienes.

“Artículo 1o.- Están obligadas al pago del impuesto al valor agregado establecido en esta Ley, las personas físicas y las morales que, en territorio nacional, realicen los actos o actividades siguientes:
I.- Enajenen bienes.”

Por último, el artículo 28 bis de la Ley de Hacienda para los Municipios del Estado de Nuevo León establece que están obligados al pago el Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles (ISAI) las personas que adquieran inmuebles en la forma de terrenos dentro del Estado de Nuevo León.

“ARTICULO 28 bis.- Están obligados al pago del Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles, las personas físicas o morales que adquieran inmuebles que consistan solo el suelo, o en el suelo con construcciones o instalaciones adheridas a él, ubicados en el territorio del Estado, así como los derechos relacionados con los mismos, a que este impuesto se refiere. El impuesto se calculará aplicando la tasa del 3% al valor gravable del inmueble.”

Como puede observarse, los anteriores impuestos comparten el mismo elemento de causación, siendo este la enajenación de bienes. Sin embargo, observando la naturaleza del contrato de promesa de compraventa, así como de la oferta de compraventa, se distingue que ninguno de éstos conlleva una enajenación de bienes, ya que ninguno implica una transmisión

de propiedad. Esto es claro viendo que el primero simplemente es un contrato preparatorio del contrato definitivo por medio del cual se llevará a cabo la enajenación, mientras que el segundo consiste en la exteriorización de la voluntad del oferente proponiendo llevar a cabo una enajenación con su destinatario.

Por lo tanto, dada la ausencia del acto causal de los impuestos mencionados, es evidente que ni la promesa ni la oferta de compraventa generan obligaciones tributarias.

C. Oponibilidad del acto jurídico frente a terceros

Como ya fue mencionado en el capítulo anterior, el contrato de promesa puede volverse oponible frente a terceros siempre que sea inscrito en el Registro Público de la Propiedad, posibilitando el derecho a exigir la nulidad absoluta por el descubrimiento de un fin ilícito de los actos jurídicos que celebre el promitente vendedor con un tercero, siempre que este último se demuestre que actuó en mala fe, atento al principio de protección de los terceros adquirentes en buena fe. Sin embargo, esta inscripción no constituye ningún embargo sobre el bien inmueble que impida su enajenación.

En cambio, la oferta de compraventa no puede producir efectos frente a terceros al no ser inscribible en el Registro Público de la Propiedad. Además, la oferta solamente tiene efectos obligatorios para el oferente, quien está obligado a sostener su oferta hasta que fenezca el plazo para su aceptación. Esto debido a que la oferta solo consiste en una manifestación de la voluntad de una sola parte de lo que potencialmente podría llegar a formar una relación contractual.

Incluso el propio receptor de la oferta no tiene ningún derecho a exigir que el oferente respete la propuesta sino hasta que la haya aceptado, donde para ese momento ya existe un contrato, por lo que lo que se estaría demandando no sería que se sostenga la oferta, sino que se cumpla el contrato creado.

Por lo tanto, es evidente que una oferta de compraventa no tiene ninguna oponibilidad jurídica frente a terceros, demostrando claramente la mayor seguridad jurídica del contrato de promesa bajo este aspecto.

D. Diversidad de usos del acto jurídico

Hay que recordar que, en materia inmobiliaria, los motivos por los cuales se busca celebrar un contrato previo o preparatorio a una compraventa de un bien inmueble pueden ser muy variados, dependiendo de las circunstancias particulares de cada caso y donde para la celebración del contrato se requiere la realización previa de un determinado acontecimiento. Algunas situaciones típicas pudieran ser la terminación de la construcción del bien inmueble que busca comprarse, la obtención de una licencia de construcción o de cambio de uso de suelo, la constitución de un régimen de condominio previo a la compra de una unidad privada, entre otros.

Ante la gama de circunstancias que pueden rodear una operación inmobiliaria, es difícil definir con toda certeza cuál es el mejor contrato o negocio jurídico a implementar. Sin embargo, lo que sí se puede hacer es buscar definir cuál es el más recomendable para la situación basado en la multiplicidad de usos que se puede obtener de un contrato. Para esto, primero se comienza con el contrato de promesa.

La promesa de compraventa, como ya ha sido repetido a lo largo de este trabajo, consiste en un contrato que solamente tiene como objeto la celebración de un contrato definitivo o futuro. Con esto en mente, este contrato es una herramienta de gran utilidad como acto preparatorio para operaciones en las cuales el inmueble aún no exista, así como aquellas en las que el interés del comprador en la adquisición del bien depende de la realización de un acontecimiento previo o llevar a cabo algún trámite necesario.

En cuanto operaciones inmobiliarias en las que aún no exista la cosa, el celebrar una promesa ayuda a las partes a fijar de manera previa las obligaciones de un contrato de

compraventa de un bien inmueble al cual buscarán obligarse una vez transcurra un término cierto predeterminado. En ese intervalo de tiempo previo a la celebración del contrato definitivo, las partes en teoría cuentan con tiempo suficiente para poder preparar cualquier acción que será necesaria para la operación, como podría ser, como ya se mencionó, finalizar los trámites de alguna licencia, finalizar la construcción del bien a ser enajenado, incluso la constitución de un régimen de condominio para después poder enajenar una unidad privativa del mismo.

Como último punto, el contrato de promesa cuenta con disposiciones protectoras y eficaces del objeto de la promesa que, en caso en que uno de los promitentes al momento de ser exigible el contrato se rehúse a celebrar el contrato definitivo, faculta a un Juez a firmar el contrato en rebeldía del promitente que incumpla, garantizando la realización del fin del contrato, siempre que no exista enajenación del bien inmueble a un tercero o algún otro impedimento derivados de posibles ilicitudes.

Por otra parte, la oferta de compraventa propiamente no puede actuar o funcionar de la misma manera que lo logra hacer la promesa de compraventa sino hasta después que esta primera de ser aceptada, donde en tal caso, deja de tratarse de una oferta para celebrar un contrato, dándose inicio a los efectos del contrato definitivo propuesto y aceptado.

Sin embargo, la oferta de compraventa sí puede tener efectos vinculantes para el oferente de tal manera en la que se replique de cierta forma la situación jurídica que ocurre en una relación de un contrato de promesa unilateral de compraventa. Es decir, mediante la obligación de un oferente de sostener su oferta durante el plazo que otorgue a la persona destinataria previo a su aceptación, se puede crear un tipo de acto preparatorio a la celebración del contrato propuesto.

De esta manera, dentro del plazo que se otorgue a la persona destinataria para aceptar la oferta, se pueden replicar los efectos del contrato de promesa consistentes en establecer una fecha cierta para la celebración de un contrato definitivo, siendo útil para situaciones en

las que la compraventa dependa de la realización previa de un determinado acontecimiento, como lo podría ser la obtención de una licencia, la constitución de un régimen de condominio o incluso la construcción del bien inmueble establecido como objeto del contrato propuesto.

Ahora bien, los efectos de la oferta pueden variar dependiendo de la persona que haga la propuesta. Si la oferta consiste en una propuesta de compra, el efecto que se consigue de la declaración unilateral de la voluntad es que el oferente se obliga a sostener un determinado precio como contraprestación a un inmueble hasta la conclusión del plazo que establezca para ser aceptada su oferta. En cambio, si la oferta fuera una de venta, la declaración obligaría al oferente propietario del bien a sostener la venta del inmueble.

Sin embargo, este tipo de situación solamente crea el derecho a la persona destinataria para exigir el cumplimiento forzoso de la oferta una vez que sea aceptada dentro del término pactado. En cambio, el oferente no tiene derecho alguno para exigir de su contraparte la aceptación de su oferta, evidenciando una falta de derechos y obligaciones sinalagmáticos o recíprocos, lo cual puede resultar problemático para el oferente puesto que no tiene ninguna seguridad jurídica que su contraparte aceptará su oferta, quedando mientras tanto vinculado a su oferta.

E. Conclusiones del análisis comparativo

Observando tanto lo mencionado en este capítulo, así como en el anterior, se distingue que la promesa de compraventa de bienes inmuebles es un contrato versátil puesto que su funcionalidad se extiende de ser un acto preparatorio tanto para operaciones donde aún no exista la cosa objeto del contrato de compraventa, así como aquellas en las que el interés de las partes en llevar a cabo la enajenación dependa del cumplimiento de un determinado acontecimiento.

La promesa es un contrato simple de celebrarse por no requerir mayor formalidad para su validez que la de celebrarse por escrito, sin que esto sea obstáculo para las partes de

buscar celebrarlo bajo mayores grados de formalidad como podría ocurrir mediante su celebración por medio de una escritura pública o una ratificación de firmas ante Notario Público.

Aunado a lo anterior, la promesa es un acto jurídico que no causa los impuestos típicos de la compraventa como lo son el ISR, el IVA y el ISAI. No obstante, una problemática que puede llegar a suceder en los casos en que se celebre la promesa frente a Notario Público es que este tenderá a buscar desde un inicio calcular, retener y enterar el impuesto que se generaría por la enajenación, más que nada por lo que considero que sería protección propia para efecto de evitar ser multado por falta administrativa en su ejercicio como auxiliar al SAT.

Cuenta con la ventaja de facilitar el cumplimiento forzoso del contrato en caso que rehúse a firmar el contrato definitivo uno de los promitentes, por medio de la firma que un Juez competente otorgue en rebeldía del promitente que incumpla.

La promesa es un contrato que puede llegar a ser oponible frente a terceros mediante su inscripción en el Registro Público de la Propiedad, respetando siempre el principio de protección del tercero adquirente de buena fe. Sin embargo, la inscripción del contrato solo tiene efectos publicitarios, no funcionando como gravamen sobre el bien inmueble.

Por otra parte, la oferta de compraventa efectivamente puede llegar a ser una figura versátil al poder funcionar como un acto preparatorio por medio del cual un oferente se obliga a sostener una propuesta de celebración de un contrato durante el plazo que fije para que la persona destinataria de la oferta la acepte.

Puede hacer las veces de un contrato preparatorio de una compraventa cuyo objeto indirecto aún no existe, pero que llegará a existir en un momento determinado, tiempo en el cual se puede fijar la terminación del plazo de aceptación de la oferta. De igual forma, puede llegar a ser útil mediante la fijación de un tiempo cierto para el vencimiento del plazo para

aceptar la oferta propuesta, pudiéndose utilizar ese plazo otorgado para la tramitación de cualquier tipo de procedimiento necesario para satisfacer los objetivos de los interesados para poder concretar la compraventa mediante la aceptación de la oferta.

La oferta de compraventa de bienes inmuebles no exige ninguna formalidad para su validez, lo que lo hace un negocio jurídico aún más fácil de celebrar por su simpleza, aunque esto también puede traducirse en una mayor dificultad para demostrar la existencia de la oferta ante una autoridad jurisdiccional, salvo que se opte por realizarse por escrito o por algún acto medio que eleve la formalidad del acto.

Al igual que el contrato de promesa, ante la ausencia de una transmisión de la propiedad o, en otros términos, de una enajenación, la oferta de compraventa no llega a causar ISR, IVA ni ISAI.

La oferta de compraventa, sin embargo, no logra llegar a ser oponible frente a terceros, ya que no es un acto inscribible en el Registro Público de la Propiedad, incluso ni siquiera llega a ser vinculante para la contraparte del oferente previo a su aceptación.

De esto anterior, se puede entender que los actos jurídicos estudiados cuentan con similares características de versatilidad y utilidad, radicando sus principales diferencias en los aspectos de formalidad, obligatoriedad del acto entre las partes (obligaciones sinalagmáticas), así como oponibilidad frente a terceros.

En sí, la ventaja del uso de la oferta de compraventa por encima del contrato de promesa se limita a la facilidad y simplicidad de celebración ante la ausencia de formalidades determinadas para la validez del acto.

Sin embargo, el contrato de promesa brinda mayor seguridad jurídica entre las partes, así como la ventaja de poder exigir el cumplimiento forzoso del contrato, pudiendo acudir ante una autoridad jurisdiccional para que ésta firme el contrato definitivo en rebeldía del

promitente que rehúse la celebración del contrato. Además, el mayor grado de formalidad necesaria para la validez de la promesa significa mayor facilidad para demostrar la existencia del contrato ante un juzgado.

Por último, el contrato de promesa logra llegar a ser oponible frente a terceros, particularmente aquellos que adquieran en mala fe el inmueble, demostrando un mayor grado de seguridad jurídica que la que puede ofrecer una oferta de compraventa, la cual no es y no puede llegar a ser oponible frente a terceros.

CONCLUSIONES

Dentro del presente trabajo, se llevó a cabo un profundo estudio del contrato de promesa previsto en el Código Civil para el Estado de Nuevo León, haciendo un especial enfoque a la promesa de compraventa de bienes inmuebles, con el objeto de analizar el mencionado contrato para efecto de descubrir la verdadera efectividad práctica y seguridad jurídica que le reviste, exhibiendo las deficiencias o problemáticas que lo afectan por motivo de la forma en la que se encuentra regulado.

Para realizar esto, en el Capítulo I de este trabajo, se analizaron los aspectos más claves del contrato de promesa, partiendo de la naturaleza del contrato, seguido por los elementos esenciales del acto jurídico, haciendo un particular hincapié en el objeto del contrato, su licitud, así como el requisito de incluir los elementos característicos del contrato futuro a ser celebrado, siendo en el caso de la compraventa la necesidad de incluir precio y cosa.

Posteriormente, se procedió a hacer el estudio de los elementos de validez del contrato, haciendo particular énfasis en la forma en la que se debe manifestar el consentimiento, así como la necesidad de sujetar la obligación de celebrar el contrato futuro en un cierto tiempo.

Después, se estudió la forma en que el contrato puede llegar a surtir sus efectos frente a terceras personas, así como las alternativas que las partes tienen en caso de haber un incumplimiento de obligaciones dentro del contrato de promesa.

Habiendo hecho esto, se logró identificar cuatro grandes problemáticas frecuentes en las promesas de contratos: 1) La ausencia de una cultura de inscripción de los contratos de promesa en el Registro Público de la Propiedad para darle publicidad y oponibilidad del acto frente a terceros. 2) La inexistencia de un gravamen sobre el bien objeto de una promesa de compraventa de inmuebles que restrinja el dominio del promitente vendedor para impedir

que enajene con posterioridad a la celebración de la promesa el bien a un tercero, obligando la promoción de una demanda de nulidad absoluta de la compraventa celebrada con el tercero adquirente en mala fe. 3) La facilidad y frecuencia en la práctica con la que se desnaturaliza el contrato de promesa de compraventa para convertirse en una compraventa informal. 4) La recurrente negativa de algunos Notarios Públicos de escriturar o protocolizar una promesa de compraventa hasta en tanto se calcule, se retenga y se entere el ISR y el IVA de la operación, pese a que en una promesa no se causa estos impuestos.

Ya puestas en evidencias las cuestiones de inseguridad jurídica de la promesa, se procedió a realizar un estudio de otras figuras también previstas en este ordenamiento jurídico que a mi criterio pudieran hacer las veces de un contrato de promesa de una manera similar o semejante.

Con esto, en el Capítulo II de este trabajo, se estudiaron los aspectos relevantes del contrato de compraventa sujeta a ciertas modalidades para posteriormente realizar un análisis comparativo con la promesa de compraventa. Primero se abordó una explicación de la naturaleza del contrato de compraventa tradicional u ordinario, seguido por los elementos esenciales del contrato, nuevamente haciendo un especial énfasis en el objeto del acto jurídico, explicando qué tipo de bienes pueden constituir el objeto de una compraventa.

Acto seguido, se entró a un estudio de los elementos de validez de la compraventa, haciendo un especial hincapié en el elemento de forma, tocando las diferentes formalidades existentes en la compraventa de inmuebles, dependiendo del origen y el valor del bien.

Ya explicados los aspectos comunes de los contratos de compraventa generales, se realizó una explicación de las modalidades de este acto jurídico, definiendo qué es una modalidad, procediendo a describir en qué consiste una compraventa con reserva de dominio, qué es una obligación sujeta a término suspensivo, así como qué es una compraventa de cosa futura.

Posteriormente, se explicaron las formas en que la compraventa llega a surtir sus efectos frente a terceros, así como las alternativas que las partes tienen en caso de haber un incumplimiento de obligaciones dentro del contrato.

De igual forma, en el Capítulo IV de este trabajo, buscando comparar la promesa de compraventa con otra figura que puede tener efectos similares, se llevó a cabo un estudio en los mismos términos anteriormente planteados de la figura de la oferta de compraventa, sin embargo, ahora también explicando las reglas del tiempo en que un oferente queda obligado a su oferta y el tiempo que tiene el destinatario para aceptarla.

En los Capítulos III y V de este trabajo, buscando descubrir la efectividad de cada una de las figuras anteriormente mencionadas como contratos preparatorios, es decir, buscando contrastarlas con el contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles con el fin de evaluar la seguridad jurídica de cada uno, se llevó a cabo un análisis comparativo entre la promesa y la compraventa, tanto en su modalidad de reserva de dominio sujeto a un término suspensivo, como la de compraventa de cosa futura, así como con la oferta de compraventa, tomando como puntos de comparación los siguientes ámbitos:

- La facilidad con la que se demuestra la existencia del acto jurídico,
- La causación de impuestos,
- La oponibilidad frente a terceros y,
- La diversidad de usos del acto jurídico.

Del análisis comparativo anterior, se llegaron a las siguientes conclusiones en torno a cada acto jurídico:

Promesa de compraventa de bienes inmuebles:

1. El contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles es un acto jurídico escrito por medio del cual las partes promitentes acuerdan celebrar un contrato de

compraventa de un bien inmueble en una fecha cierta, es decir, en un determinado tiempo que necesariamente debe llegar o acontecer.

2. Este acto jurídico no involucra ninguna transmisión de propiedad ni tampoco de transacción de dinero bajo un concepto de precio, lo que significa que es un contrato que busca asegurar la futura adquisición de un bien inmueble sin la obligación de pagar impuestos.

3. Es un acto jurídico ideal para preparar una enajenación de un bien inmueble el cual puede que aún no exista, o incluso asentar las bases del futuro contrato en tanto se llegue a dar la situación o el acontecimiento del cual dependa la voluntad para celebrar la compraventa planeada, como pudiera ser, por ejemplo, la finalización de un trámite en particular.

4. Es frecuente que, a pesar que la naturaleza de la promesa implica que no hay una entrega de dinero en concepto de pago, se lleve a cabo este intercambio de dinero, provocando la desnaturalización de la promesa, dando lugar a la creación de un contrato de compraventa informal.

5. Ante esta facilidad de desnaturalización de la promesa de compraventa, existen casos en los que los Notarios Públicos ante quienes se celebra el contrato le dan el mismo tratamiento fiscal que la compraventa, buscando evitar sanciones en caso de no retener el impuesto causado ante una posible desnaturalización del contrato.

6. Es un acto jurídico altamente eficaz entre las partes al permitir al promitente comprador la posibilidad de, en caso de haber un incumplimiento por parte del promitente vendedor por rehusarse a firmar el contrato, poder exigir el cumplimiento forzoso por medio de un juez que firma en rebeldía el contrato pactado.

7. La promesa de compraventa puede ser inscrita en el Registro Público de la Propiedad para efecto de publicidad, sin embargo, no constituye un gravamen sobre el bien inmueble que evite o impida al promitente vendedor enajenarlo.

8. La promesa inscrita en el Registro Público de la Propiedad es oponible frente a terceros en dos supuestos: cuando el bien inmueble objeto del contrato definitivo haya sido enajenado onerosamente a un tercero de mala fe, y cuando el inmueble haya pasado por título gratuito a un tercero, independientemente de buena o de mala fe. En el supuesto en que el bien inmueble objeto de la promesa sea adquirido por un tercer de buena fe, la promesa queda sin efectos.

9. La ausencia de un efecto de gravamen sobre el bien inmueble objeto de la promesa significa que terceros que adquieran la propiedad del inmueble pueden inscribir en el Registro Público de la Propiedad a su nombre, permitiendo de esa forma incluso que se celebren posteriores actos jurídicos con ese inmueble como objeto.

Contrato de compraventa de bien inmueble:

1. El contrato de compraventa es un acto jurídico por medio del cual una parte vendedora enajena a una parte compradora un bien inmueble determinado a cambio de una contraprestación mayoritariamente en dinero.

2. Es un contrato que exige una elevada formalidad, en la mayoría de los casos requiriendo la participación de un Notario Público para darle validez al acto jurídico por medio de su celebración en escritura pública.

3. Una compraventa, independientemente de si hay una transmisión del dominio de la propiedad o no, por regla general, siempre causa impuestos como el ISR, el IVA y el ISAI.

4. Para que surta los efectos del contrato frente a terceras personas, requiere ser inscrito ante el Registro Público de la Propiedad.

5. Permite exigir el cumplimiento forzoso del contrato por la vía judicial, así como exigir la acción pro forma.

Modalidad de reserva de dominio sujeta a término suspensivo:

6. Modalidad por medio de la cual la parte vendedora se reserva el dominio, la cual no se transmitirá sino hasta ser pagado la totalidad del precio del inmueble. Por medio de un término suspensivo, de igual forma se puede aplazar la obligación de pago de la cosa hasta una fecha cierta.

7. Cumple la misma funcionalidad que la promesa de compraventa en sentido de establecer un periodo de tiempo libre de obligaciones de pago y de transmisión de la propiedad (salvo de impuestos) hasta en tanto transcurra el término pactado.

8. Los contratos celebrados bajo esta modalidad pueden ser inscritos en el Registro Público de la Propiedad. Esta inscripción además funciona como gravamen para impedir una doble venta del bien inmueble y la inscripción de un tercero de ese bien a su nombre.

9. Estos contratos de compraventa son oponibles frente a terceros siempre que estén inscritos en el Registro Público de la Propiedad; así como cuando un tercero haya adquirido la propiedad en mala fe; o tanto en buena fe como en mala fe, cuando el tercero aún no haya inscrito la propiedad en el Registro Público de la Propiedad.

Modalidad de compraventa de cosa futura:

6. Modalidad por medio de la cual la parte vendedora se obliga a entregar al comprador una propiedad que aún no existe. Este contrato de igual forma puede sujetarse a un término suspensivo.

7. Cumple la misma funcionalidad de la promesa de compraventa en sentido de poder pactar la enajenación de un bien inmueble que al momento de celebrar el contrato, aún no existe, sea jurídicamente o en la naturaleza.

8. Los contratos celebrados bajo esta modalidad no pueden ser inscritos en el Registro Público de la Propiedad, por lo que no son oponibles frente a terceros. Sin embargo, lo mismo ocurre para todas las demás personas con las que se pudiera llegar a celebrar el contrato de compraventa. El punto importante es lograr registrar la propiedad en tanto exista para lograr oponer los efectos del contrato frente a terceros.

Oferta de compraventa de inmuebles:

1. Consiste en una especie de declaración unilateral de la voluntad por medio de la cual una persona oferente propone a otra la celebración de un contrato de compraventa de un bien inmueble, pudiéndose establecer un tiempo cierto para la aceptación de la oferta. La única persona que se ve obligada por lo ofrecido es la parte que realice la oferta.

2. La oferta de compraventa no exige ninguna formalidad para poder realizarse, bastando para su validez que sea una oferta meramente consensual.

3. Dado que el fin de la oferta es formular una propuesta para celebrar un contrato de compraventa, la oferta debe incluir los elementos característicos del contrato de compraventa de bienes inmuebles.

4. Al no haber ninguna enajenación de por medio, no se causa una obligación de pago de impuestos por la mera oferta.

5. Cumple la misma funcionalidad de la promesa de compraventa en sentido de servir como un acto preparatorio para la celebración de un contrato definitivo, al permitir establecer un periodo de tiempo previo al vencimiento del plazo para aceptar la oferta, plazo que puede ser utilizado para los mismos fines de una promesa.

6. La oferta de compraventa no puede ser inscrita, por lo que no puede hacerse oponible frente a terceros.

7. No es una figura eficaz y jurídicamente segura entre el oferente y la persona a quien se dirige puesto que no existe ningún derecho ni obligación para poder exigir el cumplimiento de lo ofrecido sino hasta que esta sea aceptada. No obstante, sí existe una obligación para el oferente, consistente en el deber de sostener su oferta hasta en tanto finalice el plazo establecido para su aceptación.

De todo lo explicado anteriormente, se puede observar que tanto la compraventa sujeta a modalidad como la oferta de compraventa pueden sustituir o replicar algunas de las funciones del contrato de promesa, unos ofreciendo mayor seguridad sobre la cosa a comparación de otros.

En mi criterio personal y a manera de reflexión dentro del presente trabajo, sé que no existe la figura contractual perfecta que resuelva todas las posibles problemáticas que pueden llegar a tener los contratos preparatorios en operaciones inmobiliarias, dado que cada operación puede tener sus distintas particularidades que ocasionen que se prefiera la implementación de un contrato preparatorio sobre otro, así como el hecho que el uso de un contrato sobre otro puede depender en gran medida de los intereses de la personas que lo utilicen.

No obstante, sí considero que uno de los contratos descritos resulta más eficiente en lo general como un contrato preparatorio que lo que llegar a ser un contrato de promesa. Este

contrato consiste en el contrato de compraventa con reserva de dominio sujeto a término suspensivo. Considero que este contrato es más eficaz y jurídicamente seguro a comparación de los demás, principalmente por el motivo que este contrato no solo logra ser oponible frente a terceros, sino que además impide posibles situaciones de doble venta de los bienes inmuebles por medio del gravamen que impone sobre el bien inmueble. Cuenta con muchas características similares a las de la promesa de compraventa, sin embargo, además cuenta con ventajas de las cuales la promesa simplemente no beneficiarse por motivo de la forma en que está actualmente regulado dentro del Capítulo de los Contratos Preparatorios, del Código Civil para el Estado de Nuevo León, al terminar siendo más inseguro jurídicamente por la ausencia de la funcionalidad de un gravamen sobre la propiedad.

Sin embargo, esto no implica que el contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles no sea seguro jurídicamente. Como se logró ver a lo largo del presente trabajo, el contrato de promesa sí cuenta con varios elementos que lo hacen una herramienta útil, definitivamente no mereciendo la crítica tan negativa que muchas personas le dirigen en la práctica.

BIBLIOGRAFÍA

A. DOCTRINA

Barroso Figueroa, José. “*El principio de la buena fe en el derecho civil*”. 1981. Disponible en línea: **Revista de la Facultad de Derecho de México**. No. 119 <<http://historico.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/119/dtr/dtr2.pdf>> (Consulta 07 de noviembre de 2022).

Rojina Villegas, Rafael. **Derecho Civil Mexicano**. 9a ed. México, Porrúa, 1962/2010.

Rico Álvarez, Fausto, Garza Bandala, Patricio y Cohen Chicurel, Mischel. **Tratado Teórico-Práctico de Derecho de Obligaciones**. 2ª ed. México, Porrúa, 2013/2019,

Ponce del León Martínez, Javier. **Glosa a los Contratos Civiles Primera Parte**. México, Tirant Lo Blanch, 2015.

B. LEGISLACIÓN

Código Civil para el Estado de Nuevo León. (Promulgado el 6 de julio /11 de agosto de 2021).

Código Fiscal de la Federación. (Promulgado el 31 de diciembre de 1981/12 de noviembre de 2021).

Código de Procedimientos Civiles del Estado de Nuevo León. (Promulgado el 3 de febrero de 1973/11 de agosto de 2021).

Ley de Hacienda del Estado de Nuevo León. (Promulgada el 28 de diciembre de 1974/23 de diciembre de 2021).

Ley del Impuesto al Valor Agregado. (Promulgada el 29 de diciembre de 1978/12 de noviembre de 2021).

Ley del Impuesto Sobre la Renta. (Promulgada el 11 de diciembre de 2013/12 de noviembre de 2021).

Ley del Notariado del Estado de Nuevo León. (Promulgada el 26 de diciembre de 1983/30 de diciembre de 2020).

Ley Reglamentaria del Registro Público de la Propiedad y del Comercio para el Estado de Nuevo León. (Promulgado el 22 de enero de 1972/4 de mayo de 2018).

C. JURISPRUDENCIA

ADQUIRENTES DE MALA FE. Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (*SJF: 5ª época Tomo CXVIII, página 528*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/341490>> Registro 341490. (Consulta 07 de noviembre de 2022).

CONDominio, RÉGIMEN DE. RESPONSABILIDAD OBJETIVA PROVENIENTE DE UN HECHO ILÍCITO. Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 9ª época, Tomo XXXII, Agosto de 2010, página 2257*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/164126>> Registro 164126 (Consulta 09 de noviembre de 2022).

COMPRAVENTA BAJO ASPECTO DE PROMESA DE VENTA. Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 7ª época, Volumen 193-198, Sexta Parte, página 48*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/248596>> Registro 248596 (Consulta 30 de abril de 2022).

COMPRAVENTA, CONTRATO INFORMAL DE. Jurisprudencia. Tercera Sala. Amparo directo. (*SJF: 7ª época, Volumen 169-174, Cuarta Parte, página 241*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/240468>> Registro 240468 (Consulta 30 de abril de 2022).

COMPRAVENTA EN QUE SE CONVIENE LA INSTALACION O ADAPTACION DEL OBJETO DE LA MISMA. SU DIFERENCIA CON EL CONTRATO DE OBRA A PRECIO ALZADO. Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 9ª época, Tomo III, Junio de 1996, página 801*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/202029>> Registro 202029 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

CONTRATO DE PREVENTA DE INMUEBLE. GENERA LA TITULARIDAD DE UN DERECHO PERSONAL. Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado del Circuito. (*SJF: 10ª época, Libro XVIII, Marzo de 2013, Tomo 3, página 1976*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2003001>> Registro 2003001 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

CONTRATO DE PREVENTA DE INMUEBLE. NO ES OPONIBLE FRENTE A TERCEROS Y, POR ENDE, ES INEFICAZ PARA ACREDITAR EL INTERÉS JURÍDICO. Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 10a época, Libro XVIII, Marzo de 2013, Tomo 3, página 1977*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2003002>> Registro 2003002 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

CONTRATOS. INCUMPLIMIENTOS ESENCIALES Y NO ESENCIALES, Y SU INFLUENCIA EN LA RESCISIÓN O RESOLUCIÓN DE AQUÉLLOS (APLICACIÓN DEL CRITERIO DE INTERPRETACIÓN DE LA ESENCIALIDAD). Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 10a época, Libro 73, Diciembre de 2019, Tomo II, página 1032*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2021213>> Registro 202113 (Consulta 30 de abril de 2022).

CONTRATOS NEGOCIACIONES O TRATOS PRELIMINARES EN ÉSTOS. Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 10a época, Tomo XXII, Septiembre de 2005, página 1436*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/177335>> Registro 177335 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

CONTRATOS SUJETOS A PLAZO. TIENE EL EFECTO DE DIFERIR LOS EFECTOS DE UN CONTRATO A UNA FECHA DISTINTA A LA DE SU PERFECCIONAMIENTO. Tesis aislada. Contradicción de tesis. Primera Sala. (*SJF: 10a época, Libro XXIII, Agosto de 2013, Tomo 1, página 741*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2004184>> Registro 2004184 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

INTERÉS JURÍDICO. NO SE ACREDITA SOLAMENTE CON UN CONTRATO PRIVADO DE PREVENTA. Tesis aislada. Amparo en revisión. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 10a época, Libro XVIII, Marzo de 2013, Tomo 3, página 2026*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/2003066>> Registro 2003066 (Consulta 08 de septiembre de 2022).

PROMESA DE CONTRATAR, TERMINO EN LA. Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (*SJF: 6a época, Volumen I, Cuarta Parte, página 134*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/273128>> Registro 273128 (Consulta 30 de abril de 2022).

PROMESA, CONTRATO DE. Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (*SJF: 6a época, Volumen LVII, Cuarta Parte, página 124*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/270832>> Registro 270832 (Consulta 30 de abril de 2022).

PROMESA DE CONTRATAR, TERMINO EN LA. Tesis aislada. Amparo directo. Tercera Sala. (*SJF: 6a época, Volumen I, Cuarta Parte, página 134*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/273128>> Registro 273128 (Consulta 30 de abril de 2022).

PROMESA DE VENTA. Tesis aislada. Amparo civil directo. Tercera Sala. (*SJF: 5a época, Tomo CVI, página 926*) Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/343303>> Registro 343303 (Consulta 30 de abril de 2022).

PROMESA DE VENTA. CONCEPTO DE CIERTO TIEMPO, COMO ELEMENTO DE LA. Tesis aislada. Amparo directo. Tribunal Colegiado de Circuito. (*SJF: 8a época, Tomo XII, Diciembre de 1993, página 933*). Disponible en línea: SCJN <<https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/214144>> Registro 214144 (Consulta 21 de septiembre de 2022).