



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA SOCIOHUMANÍSTICA

TÍTULO DE ABOGADO

El contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta y prohibición de enajenar como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana.

TRABAJO DE TITULACIÓN

Autor: José Luis Carrasco Vega.

Director: Enrique David Luzuriaga Muñoz.

CENTRO UNIVERSITARIO CUENCA

2017



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

Septiembre, 2017

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Doctor.

Enrique David Luzuriaga Muñoz.

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: El contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta y prohibición de enajenar como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en La sociedad ecuatoriana. Realizado por: José Luis Carrasco Vega, ha sido realizado y orientado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Cuenca, diciembre del 2017

f)

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **José Luis Carrasco Vega**, declaro ser autor del trabajo de investigación: **“El contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta y prohibición de enajenar como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana.”** De la titulación de **Abogacía**, siendo el **Dr. Enrique David Luzuriaga Muñoz**, director del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad. Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado o trabajos de titulación que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f)

Autor: Carrasco Vega José Luis.

Cedula: 0302067053.

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres Rubén y María Fernanda quienes han sido iniciadores de mis estudios, y han sabido acompañarme, guiarme y apoyarme en todo momento para la culminación de este proyecto.

A mi esposa Valeria, que con amor y paciencia me apoya incondicionalmente día a día.
A mis pequeños hijos Valentina y José Luis, que son mi fortaleza, constituyéndose en el motor de mi vida.

A mi querido abuelo el Dr. Luis Fernando Vega Armijos, quien con su gran ejemplo de profesionalismo ha inspirado en mí, la pasión por esta gran y noble carrera universitaria.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mis agradecimientos infinitos a mi familia: a mi esposa, a mis padres, mis abuelos, a mis hijos y a mi hermana, en realidad a mis seres queridos quienes han sido partícipes física, moral y espiritualmente, en este proceso de estudio, y han sabido oportunamente aconsejarme, guiarme y motivarme para la eficaz culminación de esta carrera tan apasionante del Derecho.

A la Universidad Técnica Particular de Loja, quienes, con sus profesores, guías y personal administrativo, me han dado la oportunidad de estudiar, agrandar mis conocimientos y superarme como persona, haciendo de mí un profesional capaz de poder servir a la sociedad.

Al Doctor David Enrique Luzuriaga, mi director de proyecto, quien con su total entrega ha sabido guiarme y proporcionarme todo su conocimiento para la finalización de este proyecto.

INDICE DE CONTENIDOS

Contenido	Págs.
CERTIFICACIÓN	I
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
RESUMEN EJECUTIVO	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO	
1. Contrato de compraventa	6
1.1. Naturaleza jurídica	6
1.2. Definiciones y conceptos	7
1.3. Características	8
1.3.1. Forma y requisitos	9
1.3.2. Partes que intervienen	10
1.3.3. Precio	10
1.3.4. Cosa vendida	10
1.4. Evolución histórica	11
1.5. La evolución del contrato en roma	13
1.5. Fundamentación legal	14
1.6.1. Código civil	14
1.6.2. Código de comercio	16
1.7. Importancia económica de la compraventa	16
1.7.1. La promesa y el contrato de compraventa de bienes inmuebles.....	17
1.8. Compraventa de bienes inmuebles	19
1.8.1. Con hipoteca abierta	20
1.8.2. Compraventa con subrogación de hipoteca	21
CAPÍTULO 2. MÉTODOS Y TÉCNICAS	
2.1 Tipos de investigación	26
2.2 Métodos	27
2.3. Técnicas	28
2.4. Objetivos	28

2.4.1 Objetivos Generales	28
2.4.2. Objetivos específicos.	28
2.5. Hipótesis	29
2.6 Universo de investigación	29
2.6.1. Población y muestra	29
2.7 Recursos	31
2.7.1 Humanos	31
2.7.2 Técnicos	31
 CAPÍTULO 3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	
3.1 Tabulación y graficación de resultados	36
3.1.1 Encuesta a profesionales del derecho	37
3.1.2 Encuesta a entidades financieras	42
3.1.3 Encuesta a sociedad afectada	47
 CAPÍTULO 4. DICUSIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
4.1 Triangulación de datos con objetivos	53
4.1.1. Resultados de encuesta a profesionales del derecho	53
4.1.2. Resultados de encuesta a instituciones financiera	54
4.1.3. Resultados de encuesta a la sociedad	55
4.2. Comprobación de hipótesis	56
CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES	60
BIBLIOGRAFÍA	61
INDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS	
Tabla 1	30
Tabla y Figura 2	37
Tabla y Figura 3	38
Tabla y Figura 4	39
Tabla y Figura 5	40
Tabla y Figura 6	41
Tabla y Figura 7	42
Tabla y Figura 8	43
Tabla y Figura 9	44
Tabla y Figura 10	45
Tabla y Figura 11	46

Tabla y Figura 12	47
Tabla y Figura 13	48
Tabla y Figura 14	49
Tabla y Figura 15	50
Tabla y figura 16	51

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de la figura jurídica del contrato de compraventa civil y mercantil, demuestra la importancia de este tema, que influye directamente en la práctica diaria y cotidiana del mismo, y el ingreso de fuentes económicas para la sociedad por generación de empleo y para el Estado por concepto de impuestos pertinentes, a tal punto que, el resultado final de la investigación, se traducirá en una fuente de consulta dentro de la materia abordada.

Proporcionando información relevante ya que ésta forma de adquirir un bien inmueble con hipoteca abierta y prohibición de enajenar, efectivamente es un medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana.

Palabras claves: Contrato, bienes, compra venta, inmuebles, hipoteca.

ABSTRACT

The study of the legal entity in the Civil and the Commercial contract of sale, shows the importance of this matter, which directly influences the daily practice of the same, and the income of economic sources for society by employment generation and for the State by means of relevant taxes, to the point that, the final result of the investigation, will be translated into a source of consultation within the matter addressed.

Providing relevant information since this way of acquiring a real estate with a mortgage and the prohibition of transferring the same is a way to promote the real estate and financial traffic in the Ecuadorian society.

Key words: Contract, sale, property, price, real estate, mortgage, real estate traffic, roman contract system.

INTRODUCCIÓN

El contrato de compraventa es un instrumento que goza de validez suscrito entre el promitente vendedor y promitente comprador entre los cuales se estipula forma y condiciones de pago, monto de la venta, multas, etc., permitiendo que las partes fijen las condiciones en las que se va a suscribir la compra venta de un bien inmueble.

A la celebración de este contrato, pueden incluirse cláusulas encaminadas a garantizar su cumplimiento, podemos citar la cláusula penal o la prohibición de enajenar. No es indispensable incluirse las cláusulas accesorias en el contrato, pero si estas tienen como fin garantizar el cumplimiento de la obligación debería incluirse dentro del contrato.

El propósito de ésta investigación es conocer el contrato de compraventa, su evolución histórica, su naturaleza jurídica, su definición desde varios puntos de vista, su situación actual, y la importancia del mismo como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad. Partiendo del objetivo general de la investigación, se busca conocer el impacto que puede tener el contrato de compraventa con hipoteca abierta, y prohibición de enajenar en el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad, en el cual se analizará sus antecedentes históricos legales y actuales, así como también su injerencia en el mercado inmobiliario y financiero.

El trabajo de investigación está estructurado de cuatro capítulos: en el capítulo uno se desarrolla lo concerniente al marco teórico en donde se hace un repaso del contrato de compraventa, antecedentes, naturaleza jurídica, criterios de expertos, expositores más relevantes, sus comienzos en el derecho romano, características, hasta llegar a la situación actual del contrato.

En el capítulo dos se señala claramente el tipo de metodología utilizada, se explica los materiales y métodos elegidos para el planteamiento del problema, objetivos, hipótesis, preguntas de investigación y muestra.

En el capítulo tres se transcriben los resultados de la encuesta realizada tanto a profesionales del derecho, asesores de crédito de instituciones financieras y a la sociedad, información consignada en cuadros estadísticos y gráficos como corolario de la investigación de campo.

En el capítulo cuarto consta la discusión del problema donde se triangulan datos con objetivos, hipótesis y preguntas de investigación, en los cuales se demuestra el cumplimiento de los objetivos y la hipótesis planteada en el diseño de investigación. Para terminar con las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente presento las fuentes de información bibliográfica, mismas que sirvieron de insumos para el desarrollo de la investigación, dándole un tinte científico y sólido.

CAPÍTULO 1.
MARCO TEÓRICO.

1. Contrato de compra venta de bienes inmuebles con hipoteca abierta.

La compraventa constituye el medio primordial de adquirir el dominio; las formas de adquisición del dominio están representadas por el contrato, la herencia, la prescripción, la ocupación, la accesión, la adjudicación y la ley.

El contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta, es el que tiene mayor importancia entre los de su clase, porque se trata del contrato tipo traslativo de dominio y, además, porque constituye la principal forma moderna de adquisición de riqueza; es decir, tanto en su función jurídica como económica, debe merecer un estudio especial porque permite el traslado del dominio de una persona (vendedor), hacia otra (comprador). Este contrato es en el derecho moderno la forma principal de adquirir la propiedad dentro de los contratos traslativos de dominio.

Según Márquez, (2008). “La compraventa en el derecho latino moderno, que deriva del Código de Napoleón, es un contrato traslativo de dominio, que se define como el contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto y en dinero”. (p. 640)

1.1. Naturaleza Jurídica.

“El contrato de compraventa es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada, y la otra (compradora) a pagar por ella un cierto precio en dinero o signo que lo represente”. (De la Puente y Lavalle, 1999). Y tiene la siguiente naturaleza jurídica, transcrito en los literales: a), hasta g):

- a) **Es principal** porque no depende de otros contratos.
- b) **Es bilateral**, obligatorio entre las partes; puesto que las partes se obligan recíprocamente.
- c) **Las prestaciones son independientes**: puesto que las dos partes asumen obligaciones (el vendedor entregar el bien en propiedad y el comprador a pagar el precio en dinero).
- d) **Es indispensable la traditio**, porque existe un incremento en el patrimonio de una de las partes (*vendedor*), y una disminución en el patrimonio de la otra parte (*comprador*).

- e) **Es oneroso**, ya que busca utilidad en ambas partes contratantes.
- f) **Es conmutativa** porque las partes han previsto los beneficios del contrato y salvo excepciones no están sujetas a factores externos ya que deben ser equivalentes.
- g) **Es consensual**; ya que para celebrarse solo se necesita consentimiento de las partes integrantes, pudiendo estas tener libertad para decidir la forma del contrato, teniendo en cuenta que cuando el objeto de la venta es un inmueble, se utiliza necesariamente la escritura pública porque solo a través de ella, se inscribe el contrato en el registro de la propiedad correspondiente, completándose con ello su titulación. (p. 58-59).

1.2 . Definiciones y conceptos.

La Real Academia Española de la Lengua (2014), define de una manera literal a la compraventa así: “contrato que tiene por objeto la entrega de una cosa determinada a cambio de un precio cierto.”

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

El doctor Aníbal Cornejo Manríquez, dice: "Es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero" (Cornejo Márquez, p. 76).

A criterio de, Vargas. L. (2013). Se define a la compraventa como “el contrato por el cual: una parte trasfiere o se obliga a transferir el dominio de una cosa material o inmaterial, y la otra parte paga o se obliga a pagar el precio convenido”. (p.48).

En conclusión, la compraventa es un título traslativo de dominio legítimamente, es un contrato sustancialmente obligacional, consensual, por el que se obligan recíprocamente el vendedor a entregar la cosa con el ánimo de transferir el dominio a favor del comprador que, a su vez, se obliga a pagar el precio al vendedor de la cosa adquirida.

Compraventa. - Para el doctor Juan Larrea, (2001) la compraventa es: “las obligaciones recíprocas de las dos partes contratantes de transferir la propiedad de la cosa y del pago de su precio. Se trata, pues, de una entrega de algo cuyo dominio o propiedad se requiere transferir”.

Guillermo Cabanellas en su Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, lo define así: "La compraventa se da cuando una de las partes se obligue a transferir la propiedad de una cosa a la otra, y este se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio cierto en dinero". (Cabanellas, 1997).

El concepto más exacto de la compraventa para Larrea, (2001). “Incluye las obligaciones recíprocas de las dos partes contratantes, de transferir la propiedad de la cosa y del pago de su precio. Sea de una entrega de algo, cuyo dominio o propiedad se quiere transferir. De aquí que no hay compraventa en la mera cesión de un derecho parcial sobre la cosa, como la facultad de usarla por un cierto tiempo (arrendamiento), o de disfrutar de ella y sus frutos (usufructo), pero sin transferir el dominio ni comprometerse a ello”.

1.3 . Características.

El contrato de compraventa es el factor central de toda transacción comercial, constituyéndose en el punto de partida del comercio internacional e instrumento jurídico de la actividad económica mundial.

De acuerdo a las lecturas realizadas sobre el contrato de compraventa: los elementos de este tipo de contrato son los siguientes:

1. El vendedor, que es dueño del bien que se trasfiere.
- 2.El comprador, que es aquel que adquiere dicho bien mediante el pago.
3. El bien objeto de la transferencia.
4. El precio, que es el valor en dinero del bien trasferido.

1.3.1. Forma y Requisitos.

Pueden ser objeto del contrato de compraventa todas las cosas y derechos que reúnan los siguientes requisitos: Zamora. y Valencia, (2012).

- Debe **existir en la naturaleza**. También pueden ser objeto del contrato las cosas futuras o las compras de esperanza.
- Debe estar **determinado**, es decir, individualizado puntualizando ciertos respecto a la cosa.
- Debe ser **determinable** en especie, es decir, datos de género, calidad, cantidad, peso o medida.
- Debe **estar en el comercio**. Las cosas pueden estar fuera del comercio por su naturaleza, es decir, no puede ser poseída por algún individuo, y cuando la ley así lo declare.

Elementos formales.

Los contratos de compraventa tienen dos vertientes según; Treviño, R. (2010).

Las mismas que damos a conocer a continuación:

Contratos de compraventa de bienes muebles. “La ley no exige una manera especial para que se exteriorice el consentimiento; por lo tanto, la forma es libre. Por lo que, este contrato puede celebrarse en escritura pública, en documento privado, con o sin testigos, en forma verbal o por actos o circunstancias que necesariamente supongan ese consentimiento”. (Treviño, R. 2010, p. 28)

Contratos de compraventa de bienes inmuebles. Este contrato es formal en virtud de que la ley exige una formalidad determinada e impuesta para su validez que deberá constar en escritura pública, ya que, si el valor de avalúo no excede al equivalente a trescientos sesenta y cinco veces el salario mínimo, este podrá realizarse en contrato privado, con la forma de los contratantes, ante dos testigos, ratificado ante notario, ante juez competente y registrado en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio. (Treviño, R. 2010)

1.3.2. Partes que intervienen.

Los elementos personales de este contrato se conforman por dos partes: el comprador y el vendedor. De acuerdo a las múltiples lecturas y los conocimientos obtenidos, cada uno de ellos cumple ciertas funciones y responsabilidades, a saber:

Vendedor: aquella persona física o moral que se obliga a transferir el dominio de una cosa o un derecho a otro.

Comprador: aquella persona física o moral que se obliga para con el vendedor a pagar un precio cierto y en dinero a cambio de una cosa que pasará a su propiedad.

1.3.3. Precio.

Como parte de la prestación que debe dar el comprador, (Treviño. 2010, p.30) el precio debe tener las siguientes características:

- **Cierto**, es decir, que debe ser determinado y determinable, debe fijarse al celebrar el contrato de manera precisa, matemática y exacta.
- **En dinero**, es decir, que debe ser en moneda nacional que tenga curso y poder liberatorio pleno conforme a la ley monetaria. Se puede pactar dentro del contrato que una parte se pague en dinero y otra parte del precio se pague en especie siempre y cuando el importe en dinero sea igual o mayor que el valor de esa cosa.
- **Verdadero**: no debe ser ficticio, pues si no se estaría en presencia de un contrato ficticio o de donación, lo que constituye en nuestro ordenamiento como contratos simulados prohibidos por ley.
- **Justo**, es decir, debe existir una equivalencia lógica entre el valor de la cosa vendida y el precio, ya que si existe una desproporción de los precios se desnaturalizará el contrato.

1.3.4. Cosa vendida.

Obligaciones del vendedor. (Zamora. y Valencia, 2012, p. 72)

- Conservar el bien objeto de la compraventa hasta su entrega.
- Entregar el bien al comprador en el lugar y en el momento convenido.
- Garantizar al comprador una posesión útil.

- Garantizar al comprador una posesión pacífica.
- Responder a la evicción.
- Recibir el pago del precio.
- Vicios Redhibitorios (Daños ocultos, - Saneamiento por evicción) (p.72)

Obligaciones del comprador.

- Pagar el precio.
- Pagar intereses en caso de demora o de compraventa con precio aplazado.
- Recibir el bien comprado.
- Recibir en buen estado.
- Aceptar el contrato. (p.73)

Si bien es cierto el contrato de compraventa como tal ya está establecido en la sociedad como punto de partida para adquirir un bien, por lo que se debe tener en cuenta su forma, requisitos, partes que intervienen, precio, obligaciones del vendedor y comprador, y así poder formar un conjunto con una base legal sustentable, determinable, jurídicamente reconocida y de mutuo acuerdo entre las partes. Pues la omisión de elementos de forma y fondo viciará la naturaleza jurídica de la compraventa.

1.4. Evolución Histórica.

En los tiempos más antiguos, según Gordillo, R. (2015). “La compraventa tuvo sus orígenes en el trueque, porque la contraprestación no se la realizaba con dinero sino con especies. El primer indicio de venta, aparece en el derecho quirritario donde se transmitía automáticamente la propiedad enajenada, es decir, que no era una venta obligacional sino traslativa de dominio “tal venta se efectuaba por medio de la *mancipación* o de la *iure cessio* si la cosa era *mancipi* y por la tradición si la cosa era *nec mancipi*, acto que no tenía solemnidades, pero que requería un elemento material: la entrega de la cosa” (p.45).

“A través del tiempo este tipo de contrato, se ha convertido en el acto de comercio más representativo y en la principal fuente de las obligaciones. Nace con la aparición de la moneda, pues al servir esta como instrumento de pago, permitió la desaparición del trueque. Inicialmente la compraventa, no conducía directamente a la transferencia de la propiedad, ya que esta únicamente se materializaba a través de la concertación de actos materiales, tal como lo era la *mancipatio*, la *in jure cessio* y la *traditio*” (Gordillo, R. 2015, p. 47).

Pues bien, con la aparición del trueque empieza una nueva forma de comercio en la humanidad consistente en el intercambio de una cosa por otra, con una nueva forma de comercio y la evolución de una sociedad que empieza a generar conflictos e intereses económicos y personales nacen a la par instituciones y nuevas formas de actos jurídicos, que en la actualidad han dado forma a el contrato de compraventa.

1. “La Mancipatio. - fue un acto formal celebrado en presencia de 5 testigos como mínimo; implicaba la presencia de un objeto que represente el bien materia de contrato y un pedazo de cobre, el cual simbolizaba el pago a todo ello, debían pronunciarse formulas rituales a fin de que se entendiese materializada la adquisición”. (Gordillo, R. 2015, p. 47).
2. “La In Jure Cessio. - también era un acto formal, pero se celebraba en presencia del pretor e implicaba una reivindicación simulada, en la que el adquirente alegaba la propiedad del bien ante el pretor y el enajenamiento se allanaba a ello”. (Gordillo, R. 2015. p, 48).
3. “La Traditio. - era la entrega física del bien que se enajenaba, la misma que se daba de común acuerdo entre el que lo entregaba (*tradens*) y el que lo recibía *accipiens*”. (Gordillo, R. 2015, p, 48).

Con el nacimiento de estos actos formales, y sobre todo la aparición del dinero que la puedo considerar como el precursor principal de la compraventa, aunque sin haber adoptado el carácter contractual y consensual que la caracteriza fue la “mancipatio” que se configuró como el primer negocio formal en roma, permitiendo así la trasmisión de la propiedad, y aunque el negocio de la mancipatio y la compraventa actual difieran significativamente pues es el primer antecedente de la misma.

En este sentido, mediante el contrato de compraventa, solo se generaba una "obligación de transferir", pero de ninguna manera determinaba "transferencia". Posteriormente, a partir del siglo XVIII, mediante el contrato de compraventa, se confería al comprador, no solo el titulo o acreencia, sino también se transfería el dominio de la cosa vendida. Esta evolución de la compra venta se consolido a través de los juristas que redactaron el Código Civil Francés, quienes propugnaron "*la unidad del contrato*" aduciendo que la propiedad se transmite por la vía consensual, ya que la compraventa

es perfecta entre las partes y la propiedad se adquiere por el comprador solo desde que hay acuerdo sobre la cosa y el precio. (ob. Cit. p. 49)

Ya en este punto histórico efectivamente el contrato de compraventa se configura como tal, pues ya no solo se lo consideraba como una obligación de transferencia sino por el contrario ya se entregaba un título que consecuentemente transfiere el dominio y propiedad del bien o de la cosa vendida.

Pudiendo conformarse lo que en la actualidad es el contrato de compraventa, aunque en tiempos de la antigua Roma con sus particularidades y formalismos propios del derecho Romano, fueron dando forma y naturaleza a la compraventa que hoy la utilizamos en la actualidad.

El Código Civil, adopta una posición mixta por que oscila entre la consensualidad y la tradición o entrega según se refiera a la compraventa de bienes muebles o inmuebles respectivamente. En el primer caso (compraventa de bienes muebles), la transferencia se efectúa por tradición a su acreedor. En el segundo caso (compraventa de bienes inmuebles) la transferencia se lleva a cabo aplicando la regla de la consensualidad.

1.5. La evolución del contrato en roma.

En el derecho romano es el convenio de cambiar una cosa (merx) que se entregará al comprador (emptor) por una cantidad de dinero (pretium) que se pagará al vendedor (venditor). De hecho, la forma más primitiva de compraventa consistió en el trueque de cosa y precio. Un tipo paradigmático de negocio de "toma y daca". Este se realizaba con el simple intercambio manual para la compra de res nec mancipi y adoptaba la forma solemne de mancipatio para la compra de res mancipi. (Dórs.J. A, 2008). El derecho griego exigía para la perfección de la compraventa, el pago del precio o la forma escrita; en la compra de género futuro el pago anticipado era préstamo de dinero; esto repercutió en la jurisprudencia romana quienes llegaron a admitir la perfección del contrato por el simple consentimiento, presentándose como simultáneas las obligaciones de entregar y pagar.

Con respecto a la perfección de la compraventa en el derecho romano, no se la realizaba por el simple consentimiento sino también pasan a ser obligaciones las de entregar el bien y pagar por el mismo.

La venta romana emptio- venditio era un contrato consensual, sinalagmático, perfecto y

de buena fe, por el cual una persona llamada vendedor se obligaba a asegurar a otra llamada empor o comprador, la posesión pacífica y duradera de su cosa, transmitiéndole todos sus derechos sobre la misma, mediante el pago de un precio cierto en dinero. (Dórs, J.A, 2008).

Aquí surgen no solo obligaciones para perfeccionar el contrato de compraventa sino también participa la buena fe de las partes que intervienen, entonces ya para realizar un negocio de compra y venta, también se deberá conocer y confiar en la persona con la que establezco un negocio, asegurando de cierta forma la calidad del objeto que se compra y por supuesto el pago del mismo en dinero, que obviamente se deberá recurrir de la misma manera a la garantía de la buena fe.

El contrato de compraventa es una institución del derecho romano vulgar o bonitario, que fue creación de la pretura para reemplazar la mancipio en los casos que esta institución quirirtaria y exclusiva no procedía y fue requisito legal creado por el pretor para poder conceder comercialización a los fundos provinciales. Dórs, J.A (2008).

1.6. Fundamentación legal.

En el desarrollo del presente trabajo investigativo se procederá a acatar las siguientes figuras legales que nos trae la legislación ecuatoriana para el caso de los contratos de compraventa como, por ejemplo.

- ✓ Código Civil Ecuatoriano
- ✓ Código de Comercio

1.6.1. Código Civil.

Es ineludible desarrollar ampliamente los postulados legales que nos trae el código civil ecuatoriano dentro del desarrollo del contrato de compra venta de bienes.

Art 1732 “compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarle en dinero. El sujeto que contrae la obligación de dar la cosa o un bien se llama vendedor, y el que contrae la obligación de pagar el dinero, se llama comprador. El dinero que el comprador se obliga a dar una cosa vendida se llama precio” (Código Civil Ecuatoriano, 2013).

Del artículo enunciado se desprende que la compraventa es un contrato bilateral, por cuanto las dos partes se obligan mutuamente, es decir el vendedor, procede a entregar la cosa y el comprador a pagar el precio establecido. Para tener un conocimiento más amplio, es necesario, profundizar lo que nuestra ley civil establece a cerca de este contrato de compraventa, especialmente la transferencia del dominio en general.

El Art. 603, nos dice: "Los modos de adquirir el dominio son la ocupación, la accesión, la tradición, la sucesión por causa de muerte y la prescripción".

El Art. 686, dice: "La tradición es un modo de adquirir el dominio de las cosas, y consiste en la entrega que el dueño hace de ellas a otro, habiendo, por una parte, la facultad e intención de transferir el dominio, y por otra, la capacidad e intención de adquirir. Lo que dice el dominio se extiende a todos los otros derechos reales.

El Art. 691 del mismo cuerpo legal, dice: "Para que valga la tradición se requiere un título traslativo de dominio, como el de la venta, permuta, donación, etc. Se requiere, además, que el título sea válido respecto de la persona a quien se confiere. Así, el título de donación irrevocable no transfiere el dominio entre cónyuges". (Código Civil Ecuatoriano, 2013).

Entonces, se debe realizar mediante escritura pública y para que la tradición del inmueble se perfeccione se requiere que el título o la escritura pública se inscriba en el Registro de la Propiedad, sólo la inscripción de la cosa inmueble del anterior dueño traspaasa al adquirente.

El Código Civil en su Art. 702 claramente expone "Se efectúa la tradición del dominio de bienes raíces por la inscripción del título en el libro correspondiente del Registro de la Propiedad". (Código Civil, 2012).

Se debe tener presente que la ley exige para la compraventa de bienes raíces, servidumbres o derechos de herencia, la escritura pública, sin la cual no existirá contrato válido, no se pide que la escritura pública sea inscrita, la inscripción en el Registro de la Propiedad es el requisito para transferir la propiedad inmueble, por tanto, la inscripción es ya la ejecución del contrato, no es parte de la celebración, no es solemnidad exigida para la validez y para que nazcan las obligaciones.

1.6.2. Código de comercio.

Al ser el Código de Comercio quien rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio, es pertinente decir que: si bien en cierto la compraventa como tal reglada en el Título II, del Código de Comercio Arts. Del 169 al 202, hace referencia a la compraventa mercantil en la que se habla como objeto de venta las mercancías o cosas muebles, defiriendo de los bienes inmuebles objeto de estudio, en el Código de Comercio se encontrará lo pertinente a compraventas muebles.

Al contrato de compraventa se lo puede aplicar tanto para cosas muebles como inmuebles, volviéndose así la compraventa uno de los contratos jurídicos más comunes y aplicados a diario en nuestra sociedad que gasta y consume bienes muebles como inmuebles para su diario vivir, convirtiendo a la compraventa en su principal ente jurídico.

1.7. Importancia económica de la compraventa.

Tomando en consideración que el concepto de compraventa está ligado a las actuaciones de los contratantes, que de una u otra forma se obligan a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente, generando así una cadena gasto beneficio en primer lugar para el comprador quien hace un esfuerzo laboral, económico, y social pues adquiere un bien, mismo que usufrutuara y a la vez generara impuestos como son los pagos de tasas y alcabalas que se pagan obligatoriamente antes de la firma del contrato de compraventa, generando ingresos al estado y a la notaria por el cobro de una escritura pública, en segundo lugar el vendedor quien para vender el bien invirtió su dinero en la construcción del mismo, generando empleo a diferentes áreas profesionales referentes a la construcción, en donde intervienen ferreterías, cementeras, pequeñas y medianas empresas destinadas a la construcción, y por supuesto mano de obra generando empleo directo. Por lo tanto, teniendo en cuenta toda esta cadena que genera la compraventa de un bien inmueble a diferentes áreas sociales, profesionales y estatales se vuelve innegable la importancia que tiene los contratos de compraventa en el andamiaje económico mundial y nacional.

Según el estudio del tratadista mexicano Azael Olmos realizado en la Universidad de Veracruz, sobre la naturaleza de los contratos y en particular del contrato de compra

venta manifiesta la importancia de este en el ámbito económico y en la vida cotidiana de los seres humanos pues afirma:

“Desde el punto de vista económico la compraventa constituye una de las formas de aprovechamiento de riqueza. Se debe a Bonnacase la distinción entre derechos reales y personales, estimando que los derechos reales son formas de apropiación de la riqueza y las personales formas de utilización del servicio. Conforme a este criterio los contratos traslativos de dominio, al transmitir derechos reales, constituyen formas específicas de adquisición de riqueza y más concretamente todos los contratos traslativos, al transferir la propiedad, constituyen la fuente primordial de la apropiación. El contrato de compra -venta figura, por su importancia social y por su frecuente empleo, en primera línea entre los civiles; aún después de descartar todas las operaciones mercantiles que se reduzcan a una compraventa, ocupa en la vida jurídica un lugar predominante”. (Olmos, 2009, p. 50).

1.7.1. La promesa y el contrato de compraventa de bienes inmuebles.

Promesa de compraventa.

La promesa de compraventa es un contrato por el cual las partes se obligan a celebrar en el futuro un contrato con todos sus requisitos legales y formalidades. Es una forma de contratación muy utilizada en el mercado inmobiliario. Los requisitos legales del contrato de promesa de compraventa civil son los siguientes: que la promesa conste por escrito; que el contrato a que la promesa se refiere no sea de aquellos que las leyes declaran ineficaces por no concurrir los requisitos mínimos para su validez; y que la promesa contenga un plazo o condición que fije la época en que ha de celebrarse el contrato, para cumplir con este requisito se debe indicar no sólo el día sino también la hora en la cual se suscribirá la escritura con la que se dé cumplimiento a la promesa, y que para perfeccionarlo solo falte la entrega de la cosa o las formalidades legales.

El contenido de la promesa de compraventa puede sintetizarse en las siguientes estipulaciones: Identificación de los contratantes, estipulación de la obligación recíproca del promitente vendedor de enajenar y del promitente comprador de adquirir el inmueble objeto del contrato; descripción detallada del inmueble objeto del contrato, así como la

mención de si éste se promete en venta como cuerpo cierto o por cabida y cláusula penal.

Si el inmueble se encuentra sometido al régimen de propiedad horizontal, tal circunstancia debe indicarse en la promesa de compraventa. Indicación del título mediante el cual el promitente vendedor adquirió su derecho, estipulación del precio y su forma de pago, así como la estipulación de la cláusula penal. Si el inmueble prometido en venta se pagará en algunas proporciones con crédito de una entidad financiera, deberán estipularse las obligaciones que el promitente comprador debe cumplir ante esa entidad y qué sucede si la entidad financiera no le concede el crédito al promitente comprador.

Declaraciones sobre la existencia o inexistencia de gravámenes, limitaciones o situaciones que impidan el uso, goce o disposiciones del inmueble; indicación de la fecha, hora y notaría en que se suscribirá la escritura pública que perfeccione el contrato de promesa de compraventa prometido. Señalamiento de la fecha o momento en que se verificará la entrega real del inmueble. Si por algún motivo, la entrega del inmueble es anterior a la fecha estipulada para la firma de la escritura pública, es recomendable suscribir un contrato adicional de tenencia que le garantice al promitente vendedor, sus derechos. El Código Civil Ecuatoriano. En el Art. 1453 nos habla de las fuentes de las obligaciones y esta norma dice: “Las obligaciones nacen ya del concurso real, de las voluntades de dos o más personas, como en los contratos o convenciones; ya de un hecho voluntario de la persona que se obliga, como en la aceptación de una herencia o legado y en todos los cuasicontratos; ya a consecuencia de un hecho que ha inferido injuria o daño a otra persona, como en los delitos; ya por disposición de la Ley, como entre los padres y los hijos de familia”. (Código Civil Ecuatoriano, 2013).

Con la promesa de compraventa se han establecido grandes transacciones comerciales, ya que una de las partes comprador exigirá la celebración del contrato de compraventa debido a que quiere asegurar su inversión, y el bien que desea adquirir se mantenga con el precio y las condiciones estipuladas en el contrato, sin que sufra variaciones en el tiempo estipulado en el documento que a su vez tiene validez, porque necesariamente deberá ser notariado cumpliendo con todas las formalidades que estipula las leyes del Código de procedimiento Civil, y además las cláusulas establecidas en el documento elaborado por el notario.

Si una de las partes osa por incumplimiento, se sujeta a la ejecución de las cláusulas establecidas en el contrato de compraventa, que pueden ser; perder el anticipo económico, o el pago de una multa onerosa que a ninguna de las partes conviene.

1.8. Compraventa de bienes inmuebles.

A mi opinión, las necesidades que tradicionalmente se han considerado básicas para la humanidad son: alimentación, vestimenta, y vivienda, es decir que el sector de la vivienda satisface una necesidad básica.

La vivienda es, desde luego un componente importante de la inversión, convirtiéndose en muchos de los casos en el único componente de riqueza de las familias.

En pocas palabras, para la salud general de la economía es vital que el sector inmobiliario funcione bien. Y de hecho el FMI (Fondo Monetario Internacional) prevé que a medida que las economías se desarrollen, los mercados inmobiliarios crezcan y se vuelvan más profundos.

Por lo tanto, para no tener que intervenir en conflictos judiciales que deriven incumplimientos contractuales a mi opinión, es necesario acudir con un abogado que sea quien asesore durante un proceso de compraventa.

Desde este punto de vista, la intervención de un abogado en la compraventa de un inmueble es esencial, y esto puede fundamentarse en tres cuestiones principales:

- **Para entender mejor los documentos que vamos a firmar:**
Si el comprador o vendedor es quien va a efectuar una hipoteca o la propia escritura de compraventa, tener en cuenta que las mismas que están dotadas de un lenguaje jurídico que no todo el mundo es capaz de entender adecuadamente.
- **Para evitar sorpresas innecesarias:**
Es importante, en el caso del comprador, asegurarse de que el inmueble que se vaya a adquirir no tenga ninguna carga ni vicio oculto que podría traer problemas en un futuro, así como que las condiciones que se pacten con el banco sean lo más beneficiosas posibles y por supuesto, que no contengan cláusulas abusivas. Y en el caso del vendedor, asegurarse de la solvencia o capacidad financiera de quien va a adquirir el inmueble.

- **Para la escritura de compraventa:**

Como es lógico la escritura de compraventa y la escritura de hipoteca si se va a contratar ,estará dotada de numerosos conceptos jurídicos y financieros que pueden escapar al entendimiento del ciudadano que no haya recibido una formación jurídica en tal sentido, aquí la labor del abogado es también esencial, ya que sus funciones llegados a este punto comprenderían la solicitud (minuta) a la notaría, con antelación a la firma de los borradores de las escrituras para proceder a su revisión, y por supuesto, la asistencia en el día de la firma acompañando a los clientes para comprobar que lo que van a firmar se corresponde con lo previamente revisado por su abogado, así como para abordar las dudas e incidencias que pudieran surgir en el momento.

Si todo ha ido bien, el proceso de compraventa culminará con el pago del precio de la compraventa y la entrega de la posesión, pero lo que es seguro es que, si se decide contratar a un abogado para asesorarse en todas las gestiones anteriormente expuestas sin duda contará con la tranquilidad que da el saber que se ha comprendido todos y cada uno de los documentos que se han ido firmando y que no van a aparecer sorpresas futuras.

1.8.1. Con hipoteca.

Código Civil TITULO XXXVI “DE LA HIPOTECA”

El código civil expresa lo siguiente: “Hipoteca es un derecho de prenda, constituido sobre inmuebles que no dejan por eso de permanecer en poder del deudor. “Por lo que es indivisible y, en consecuencia, cada una de las cosas hipotecadas a una deuda y cada parte de ellas están obligadas al pago de toda la deuda y de cada parte de ella”. (Código Civil Art. 2310). El mismo código en el Art. 2311 manifiesta: La hipoteca deberá otorgarse por escritura pública, o constituirse por mandato de la ley en los casos por ella establecidos. Podrá ser una misma la escritura pública de la hipoteca y la del contrato a que accede.

La hipoteca deberá, además, ser inscrita en el registro correspondiente. Sin este requisito, no tendrá valor alguno, tampoco se contará su fecha sino desde la inscripción de la misma. Los contratos hipotecarios celebrados en nación extranjera surtirán efecto, con respecto a los bienes situados en el Ecuador, con tal que se inscriban en el registro del cantón donde dichos bienes existan. Si la constitución de la hipoteca adolece de nulidad relativa, y después se valida por el transcurso del tiempo o la ratificación, la fecha de la hipoteca será siempre la fecha de la inscripción. Podrá otorgarse bajo

cualquiera condición, y desde o hasta cierto día. Otorgada bajo condición suspensiva o desde día cierto, no valdrá sino desde que se cumpla la condición o desde que llegue el día; pero cumplida la condición o llegado el día, su fecha será la misma de la inscripción. Podrá, asimismo, otorgarse en cualquier tiempo antes o después de los contratos a que acceda, y correrá desde que se inscriba. La hipoteca podrá, en consecuencia, asegurar todas las obligaciones que el deudor tenga o pueda tener a favor del acreedor hipotecario.

A mi criterio es necesario establecer la diferencia entre hipoteca cerrada e hipoteca abierta. Existen dos tipos de hipotecas: hipoteca abierta e hipoteca cerrada. Existen algunas diferencias entre los dos tipos, pero a menudo la gente se confunde.

La principal diferencia entre los dos tipos de hipotecas, según Rosales está: “en el plazo de pago. En una hipoteca cerrada, está comprometido con el hipotecante por un período de tiempo específico. A menudo se le denomina un sistema bloqueado, en este sistema bloqueado, podrá pagar su hipoteca sólo cuando se vende la propiedad.

Por otro lado, una hipoteca abierta no es tan estricta, en este sistema de hipoteca se puede pagar la hipoteca sin gravámenes de pena en cualquier momento” (Rosales, 2015).

Tomando en consideración esta diferencia de hipotecas, será necesario antes de tomar una decisión sobre un préstamo hipotecario hacer un análisis de: tasas de intereses, posibles gastos adicionales, y el ingreso mensual, para poder determinar con exactitud si es conveniente para el comprador: más o menos años de hipoteca, más o menos interés, entonces dependerá del tipo de fin que se le quiera dar a la inversión y por supuesto de la capacidad económica y adquisitiva del comprador, que de acuerdo a las circunstancias económicas y sociales deberá elegir entre una hipoteca abierta o cerrada.

1.8.2. Compraventa Con Subrogación De Hipoteca.

Según Rosales: “La compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta es la que se realiza cuando el comprador adquiere un bien mueble o inmueble y en el mismo acto está adquiriendo e hipotecando. Se hace ante la fe de un notario público y para que se pueda realizar la compraventa en esta modalidad, el bien no debe tener ningún gravamen, esto se debe demostrar con un certificado que expide el registro Público de la Propiedad y Comercio del Estado en donde se esté realizando el contrato”. (Rosales, 2015).

Definitivamente es una gran ventaja para el comprador que si bien es cierto no cuenta con todo el dinero necesario para pagar al contado, tiene como garantizar su pago por medio del préstamo de una entidad financiera que facilita el dinero y consecuencia de ello hipoteca el inmueble objeto del contrato de compraventa hasta la cancelación del préstamo en su totalidad, siempre y cuando el inmueble no tenga ningún gravamen o impedimento legal para que se pueda efectivizar la hipoteca abierta que se la realiza a favor de la entidad financiera.

Ya a lo que se refiere netamente a la hipoteca que grava el piso o casa que queremos comprar (Rosales, 2015) afirma lo siguiente: si se acuerda que con el dinero que tenga el vendedor sea cancelada la hipoteca, por que el comprador puede pagar al contado, o al contrario porque va a pedir un préstamo con garantía hipotecaria sobre la cosa que va a comprar, entonces paga todo precio al vendedor con el importe de dicho préstamo hipotecario.

De acuerdo a esta consideración de Rosales puedo hacerme algunas interrogantes:

¿Cuándo conviene comprar un bien inmueble y subrogarse en la hipoteca que la grava?

- Si el préstamo de una entidad financiera, que asume el comprador se acomoda a sus posibilidades de pago, y a las condiciones financieras que puede obtener y es capaz de aceptar. O tal vez, aunque las condiciones financieras del préstamo no sean tan ventajosas como las que el comprador puede obtener y está dispuesto a aceptar, si los gastos de una nueva hipoteca (Notaría, Impuestos, Registros, Gestión, Comisiones) son superiores a las ventajas que puede plantear este nuevo préstamo.

¿Cuándo no conviene comprar y subrogarse en la hipoteca?

- Si se puede comprar al contado, pues incluso aunque las circunstancias del comprador pudieran aconsejar lo contrario, es más cómodo retener del precio la cantidad necesaria para cancelar la hipoteca, y encargarnos nosotros de dicho pago y de los trámites de la cancelación.
- Si las condiciones de la hipoteca en la que nos subrogamos son tan costosas que compensa obtener un nuevo préstamo y soportar los gastos que el préstamo conlleva.
- Si la entidad financiera o acreedor del vendedor no es de nuestro agrado, no todos los bancos son iguales, los hay más y menos transparentes, más y menos

agresivos, la calidad del servicio influye, es cierto que cada vez los bancos son más vendedores de productos que prestadores de servicios, pero pensemos que una hipoteca tiene una larga duración.

Lo más habitual es que el banco ni consienta ni rechace esa subrogación, y es extraordinariamente infrecuente que comparezca algún representante del banco en la notaría para aceptar el cambio de deudor del préstamo. Tomando en cuenta lo que Rosales manifiesta, pueden suceder tres cosas: (Rosales, 2015, p. 3).

1. El banco expresamente rechaza la subrogación. - En cuyo caso y salvo que se pacte condición resolutoria, la compraventa es válida, pero el vendedor sigue siendo deudor del banco, aunque de no pagar el comprador, tendría acción contra él. Pero ello supone dos pleitos consiguientes: gastos, tiempos e incertidumbres del banco contra el vendedor por no pagar el préstamo; y el del vendedor contra el comprador por no cumplir el pacto de subrogación.
2. El banco expresamente acepta la subrogación. - Es el caso ideal, pero nada frecuente en la práctica, pues el vendedor queda liberado de sus obligaciones con el banco, y dichas obligaciones se asumen por el comprador.
3. El banco no hace nada. - Es el caso más habitual, y conviene insistir en que frente al banco el primitivo deudor sigue siéndolo, pero además se encuentra con un fiador real que es el comprador.

Desde luego si cobra al comprador la comisión por subrogación que suelen pactarse en las escrituras de préstamo hipotecario está aceptando la subrogación, por lo que conviene conservar el justificante.

¿Qué pasa si quiero cambiar las condiciones de la hipoteca, si he comprado subrogándome en ella?

Nada impide hacerlo, pero para ello además de la subrogación en la posición deudora del vendedor, habrá que acordarse con el banco una novación del préstamo, que tiene sus ventajas y sus inconvenientes

La principal ventaja sería que esa novación implica que el banco está conforme con la subrogación acordada y por tanto el vendedor queda libre del préstamo.

El banco cobra una comisión de subrogación que cobrará al comprador, suele hacer más oneroso el préstamo.

CAPÍTULO 2
MÉTODOS Y TÉCNICAS

2.1. Tipo de investigación.

Para Valderrama: “Métodos para la Investigación Jurídica”, quien manifiesta que en la investigación jurídica no depende de un método único o determinado (empírico-experimental), puesto que los bienes culturales –como el derecho- son infinitamente variables; además de que el derecho es positivo, porque da razón a la estructura jurídica de leyes, normas y reglamentos, que no se debe dar interpretaciones antojadizas, por eso se consideran que son objetivas y no subjetivas. (Valderrama, 2007).

De acuerdo a los postulados de Valderrama, si bien es cierto que utilizaré datos numéricos y estadísticos brindados por la aplicación de encuestas que adecúan un enfoque cuantitativo, la mayor parte del trabajo está basado en la recolección de datos históricos y legales que dan un mayor enfoque cualitativo como método de investigación.

Centrándome, de la misma manera en los conocimientos del tipo de **investigación descriptiva**, por la necesidad de investigar las características del contrato de compra venta de bienes inmuebles con hipoteca abierta. Este tipo de investigación, amplía y profundiza el conocimiento, con apoyo principalmente de medios impresos, audiovisuales o electrónicos. La originalidad del estudio se refleja en el enfoque, criterio, conceptualizaciones, reflexiones, conclusiones, recomendaciones y, en general, en el pensamiento del autor, que en este caso lo considero válido para el desarrollo de esta investigación.

Adicionalmente se llevará a cabo una **investigación de tipo bibliográfico documental** con la finalidad de recopilar información que permita delinear el marco teórico que sustentará inicialmente la investigación y le dará un carácter científico al estudio.

Como en el desarrollo de la investigación, se realizará una encuesta, el tipo de investigación será de campo, siguiendo un tipo de análisis sistemático de problemas con el propósito de describirlos, explicar sus causas y efectos, entender su naturaleza y factores constituyentes o predecir su concurrencia. Los datos son recogidos directamente de la realidad.

La aplicación de la encuesta será en forma directa a las personas que se encuentren en las notarías de la ciudad de Cuenca, tanto a profesionales del derecho y usuarios. Además, se utilizará el método de la investigación científica, que consiste en la observación, la recolección de datos relevantes y a partir de ello formular la hipótesis y

las conclusiones, que permita trabajar de forma ordenada economizando esfuerzos, tiempo y contribuyendo a obtener mejores resultados prácticos y científicos.

El tipo de Investigación también será histórica porque trata de la experiencia basada en el derecho romano, relacionada con la historia, y con la evolución del derecho a nivel mundial. Tomando en cuenta las fuentes primarias y secundarias obteniendo pruebas e información de cómo se realizaban los contratos de compraventa en el Derecho Romano.

2.2. Métodos.

De acuerdo a las lecturas realizadas en la obra de Valderrama, (2007), se utilizarán las siguientes los siguientes métodos de investigación (p.132-133):

- *Método Bibliográfico Documental:* Ya que si bien es cierto se estudiará aspectos históricos, se concentrará en el análisis de la ley y sobre todo en lo relacionado al contrato de compraventa de bienes específicamente inmuebles.
- *Método de la Observación:* mismo que será planificado y controlado sistemáticamente, sujeto a comprobaciones de validez y objetividad. Que tendrá lugar en las diferentes notarías de la ciudad de Cuenca, que son las entidades públicas en donde se legaliza el contrato de compraventa con hipoteca que será el tema de observación.
- *Método analítico:* que nos permitirá descomponer un todo en sus partes y poder estudiar en forma intensiva cada uno de sus elementos, como el Código Civil y demás leyes aplicables al tema.
- *Método histórico:* centrado en el análisis y evolución del derecho romano, que es la base de las leyes donde se asienta el derecho ecuatoriano y su consecuente modificación de acuerdo al progreso de la sociedad.

2.3. Técnicas.

Formulario de Encuesta. - Las técnicas a utilizarse en el desarrollo de la investigación será la aplicación de un formulario de encuesta, ya que a través de la misma se documentará y se posibilitará el cumplimiento de los objetivos.

Es una técnica utilizada para recoger información sobre el tema de investigación en forma escrita, para lo cual se vale de un cuestionario debidamente estandarizado y esquematizado, que es entregado a las personas para ser llenado libremente, se la puede realizar a un grupo o a varios grupos de personas. En el presente trabajo investigativo se realizará encuestas a profesionales del derecho, a oficiales de crédito de instituciones financieras y a personas naturales, los tres grupos de personas con conocimiento de lo que es un contrato de compraventa y su importancia que tienen dentro de nuestra legislación ecuatoriana.

2.4. Objetivos

2.4.1 General:

Analizar detenidamente los procedimientos que rigen el contrato de compraventa, en el Código Civil, ya que será de trascendental importancia conocer los mismos, que son de uso cotidiano en el ejercicio profesional y en la comunidad en general.

Describir el contrato de compraventa romano, desde su nacimiento, evolución y situación actual de la compraventa.

2.4.2 Específicos:

- Ilustrar, explicar y aplicar cada uno de estos mencionados procedimientos en su fondo y forma, es decir, para de esta manera ampliar categorías de conocimientos al respecto, es esencial el establecer las diferencias entre uno y otro procedimiento, confrontar con la legislación pertinente y su evolución.

2.5 Hipótesis.

Hacer de esta investigación un órgano de consulta para los usuarios futuros del contrato de compraventa ya que por la forma y desarrollo de cada uno de los puntos del trabajo se podrá conocer, informar y aprender el uso y funcionamiento legal y social de la compraventa. Además, poder verificar, por medio de esta investigación, si el contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca, se lo puede considerar un medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana.

2.6 Universo de investigación.

La investigación se realizará en la ciudad de Cuenca, en base a espacio y comunidad específica, en donde se tomará como universo poblacional alrededor de 1,000 personas, que aplicando la fórmula de muestreo aleatorio simple da un universo de 198 personas que serán encuestadas, de las cuales se dividirán en tres grupos:

- a) Profesionales del Derecho Civil: abogados, doctores en derecho.
- b) Entidades financieras: bancos, cooperativas de ahorro y crédito.
- c) Sociedad civil y usuarios.

2.6.1 Población y muestra.

Si bien el universo de la investigación es un tanto extenso, aplicaremos una muestra probabilística aleatoria simple, correspondiente a un 25 % del universo de investigación, que nos viene a dar un número de 198 personas a las cuales las dividiremos en tres grupos, para aplicarles un cuestionario de encuesta, las preguntas serán de forma cerrada, para el cumplimiento de los objetivos y la comprobación de la hipótesis partiendo del criterio de que todos y cada uno de los elementos de la población tiene la misma probabilidad de formar parte de la muestra, la misma se determinó en base a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times PQ}{\frac{N - 1 \times (E)^2}{K^2} + PQ}$$

n = Número de personas de la muestra

PQ = Varianza de la población = 0,25

N = Población = (1000)

E = Margen de error = (0,09)

K = Constante de corrección de error.

$$n = \frac{1000 \times 0,25}{\frac{999 \times (0,09)^2}{4^2} + 0,25}$$

$$n = \frac{250}{\frac{8,09}{4^2} + 0,25}$$

$$n = \frac{250}{1,01 + 0,25}$$

$$n = \frac{250}{1,26} = 198,41$$

Formula obtenida del libro elementos de muestreo (p.100).

El resultado de la muestra es de 198, 41 personas que se distribuirán de la siguiente manera en las encuestas:

Tabla 1.

ESTRATO	NUMERO	PORCENTAJE
Profesionales del Derecho	66	33,33%
Entidades Financieras	66	33,33%
Sociedad Afectada	66	33,33%
TOTAL	198	100%

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

2.7 Recursos.

2.7.1 Humanos:

Profesionales Abogados vinculados en materia de derecho civil, relativo a los contratos y de la compraventa de bienes inmuebles. Estarán también los oficiales de crédito de las entidades financieras tanto de bancos como también de las cooperativas de ahorro y crédito, y las personas en general.

2.7.2 Técnicos:

- Legislación.
- Computador.
- Internet.
- Materiales de oficina.
- Libros.

2.8 Preguntas de investigación.

Las preguntas fueron planteadas a tres diferentes grupos de investigación:

- Profesionales del derecho: quienes cuentan con basto conocimiento y experiencia en el ámbito contractual y legal del contrato de compraventa.
- Entidades financieras: que proporcionan y ofrecen préstamos hipotecarios, financiando a los usuarios la compra de un bien inmueble.
- Sociedad: personas naturales que se convierten en los principales actores sociales y actúan como partes que intervienen directamente del contrato de compraventa con el fin de adquirir una propiedad.

1. Encuesta realizada a Profesionales del Derecho.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
ÁREA SOCIOHUMANÍSTICA
TITULACIÓN DE ABOGACÍA**

El contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta y prohibición de enajenar como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana.

Mediante la aplicación de esta encuesta, se busca analizar detenidamente los procedimientos que rigen éste contrato, tanto del Código Civil, como del Código Mercantil. Le agradecemos responder este cuestionario, con la mayor objetividad posible, sobre los conocimientos del contrato de compra venta de bienes inmuebles con hipoteca abierta y su prohibición de enajenar.

IDENTIFICACIÓN TIPO DE USUARIO: Profesionales del Derecho.

1. Está usted de acuerdo que el contrato de compra venta de bienes inmuebles, es un instrumento que brinda **seguridad jurídica**, tanto al comprador como al vendedor, y a su vez garantiza el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad.

SI () NO ()

2. ¿Mediante el contrato de compra venta, cree usted que la sociedad puede adquirir un bien inmueble por medio de una **entidad financiera** que se encarga de facilitar el dinero e hipotecar el bien a adquirir?

SI () NO ()

3. ¿Está usted de acuerdo con la legislación civil y mercantil que rige éste contrato?

SI () NO ()

4. ¿Cree usted que se debería facilitar y publicitar más, esta forma contractual de adquirir un bien inmueble?

SI () NO ()

5. ¿Por su experiencia en éste ámbito contractual, cree que la sociedad ecuatoriana esta apta para ser parte de éste contrato conjuntamente con las entidades financieras y lograr culminar el contrato sin problemas legales ni financieros?

SI () NO () Talvez ()

Muchas gracias.

2. Encuesta Realizada A Entidades Financieras.

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA ÁREA SOCIOHUMANÍSTICA TITULACIÓN DE ABOGACÍA

El contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta y prohibición de enajenar como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana.

Mediante la aplicación de esta encuesta, se busca analizar detenidamente los procedimientos que rigen éste contrato, tanto del Código Civil, como del Código Mercantil. Le agradecemos responder este cuestionario, con la mayor objetividad posible, sobre los conocimientos del contrato de compra venta de bienes inmuebles con hipoteca abierta y su prohibición de enajenar.

IDENTIFICACIÓN TIPO DE USUARIO: Dirigida a entidades financieras (Asesores de crédito, de bancos y cooperativas de ahorro y crédito)

1. ¿Considera usted que la entidad financiera en la cual trabaja brinda facilidades para efectuar un préstamo hipotecario, con el fin de adquirir un bien inmueble, por medio de un contrato de compra venta con hipoteca?
SI () NO ()
2. ¿Cree usted que las personas interesadas en efectuar un crédito hipotecario, están al tanto de lo que es un contrato de compraventa con hipoteca?
SI () NO ()
3. ¿Está usted de acuerdo en que ésta forma contractual de adquirir un bien inmueble, promueve el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana?
SI () NO ()
4. ¿Presta la entidad financiera en la cual trabaja una asesoría y acompañamiento legal para efectuar dicho contrato con sus clientes?
SI () NO ()
5. ¿Está usted de acuerdo que mediante esta forma contractual existe un beneficio: entidad financiera- sociedad y en general económica para el país?

SI () NO ()

Muchas gracias.

2.3 Encuesta realizada a la sociedad.

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
ÁREA SOCIOHUMANÍSTICA
TITULACIÓN DE ABOGACÍA

El contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta y prohibición de enajenar como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana.

Mediante la aplicación de esta encuesta, se busca analizar detenidamente los procedimientos que rigen éste contrato, tanto el Código Civil, como el Código Mercantil. Le agradecemos responder este cuestionario, con la mayor objetividad posible, sobre los conocimientos del contrato de compra venta de bienes inmuebles con hipoteca abierta y su prohibición de enajenar.

IDENTIFICACIÓN TIPO DE USUARIO: Sociedad.

1. ¿Conoce usted el significado de un contrato de compra venta de bienes inmuebles?
SI () NO ()
2. ¿Considera usted al contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca como un medio para adquirir una propiedad?
SI () NO ()
3. ¿ha participado de un contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca alguna vez?
 - a) Como Vendedor ()
 - b) Como Comprador ()
 - c) No ()
4. ¿Sabe usted a qué entidades financieras acudir para realizar un préstamo hipotecario para la compra de algún inmueble?
SI () NO ()
5. ¿Conoce cuáles son los efectos del contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca en caso de incumplimiento del mismo?
SI () NO ()

Muchas gracias.

CAPÍTULO 3
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1. Tabulación y graficación de resultados.

Dentro del desarrollo de este capítulo se clasificará y se presentará los resultados de la encuesta realizada a tres sectores: profesionales del derecho, asesores de crédito de entidades financieras y sociedad afectada. Es el proceso a través del cual ordenamos, clasificamos y presentamos los resultados de la investigación en cuadros estadísticos, en graficas elaboradas y sistematizadas a base de técnicas estadísticas con el propósito de hacerlos comprensibles.

Luego se procede a realizar una interpretación cuantitativa de los resultados. Este análisis se realiza en dos fases:

En la primera, se analiza los resultados por cada pregunta formulada con el objeto de conocer la tendencia, magnitud y características del problema a través de los ítems o interrogante respectiva.

En la segunda, se busca la similitud de las respuestas que tratan sobre el mismo factor con el propósito de precisar la conceptualización que se tiene sobre el objeto de estudio.

En este capítulo cada una de las preguntas de los tres tipos de encuesta contendrá; en primer lugar, la tabulación numérica que nos indica número de personas que respondieron la pregunta, la respectiva opción de respuesta y el porcentaje frente a cada ítem, con diferenciación del total de respuestas; en segundo lugar se realiza un gráfico estadístico marcado con el respectivo porcentaje de respuestas, y en tercer lugar; se redacta un análisis basado en la formulación de la pregunta y los resultados que serán abordados desde mi opinión personal con respecto a las respuestas.

3.1.1 Encuesta dedicada a profesionales del derecho.

1. Está usted de acuerdo que el contrato de compra venta de bienes inmuebles, es un instrumento que brinda seguridad jurídica, tanto al comprador como al vendedor, y a su vez garantiza el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad.

Tabla 2.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	59	89.4
NO	7	10.6
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco.

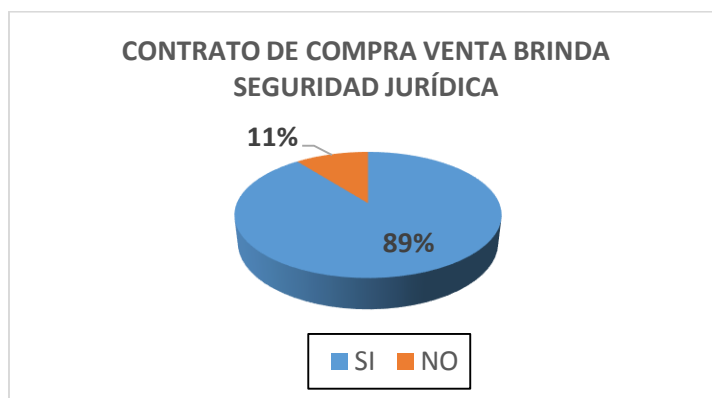


Figura No. 1

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

Los resultados, nos demuestran que el ochenta y nueve por ciento de profesionales responden de forma afirmativa, pienso que al conocer la compraventa con respecto a su función, legalidad, formalidades, partes que intervienen, y sobre todo la frecuencia con la que la utilizan, han respondido la gran mayoría que efectivamente el contrato de compraventa si brinda seguridad jurídica tanto al comprador como al vendedor, lo que garantiza sus derechos y a su vez promueve el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad.

2. ¿Mediante el contrato de compra venta, cree usted que la sociedad puede adquirir un bien inmueble por medio de una entidad financiera que se encarga de facilitar el dinero e hipotecar el bien a adquirir?

Tabla: 3

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	58	87.88
NO	8	12.12
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

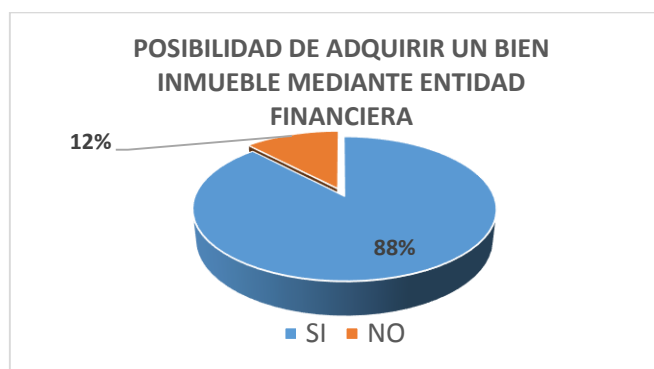


Figura No. 2

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

A mi punto de vista, si una persona desea adquirir un bien inmueble y se encuentra en capacidad de solicitar un préstamo hipotecario y justifica ante la entidad que efectivamente cuenta con los recursos para cubrir el crédito, no tendrá inconveniente alguno en la aprobación del banco o entidad, pudiendo de esta manera adquirir un inmueble mediante la compraventa con hipoteca a favor de la institución financiera que presta el dinero, desde este punto de vista se evidencia que el 88% de las respuestas favorecen a la concepción de que la sociedad pueda adquirir un bien inmueble mediante el contrato de compraventa con hipoteca asegurando derechos a sus contratantes.

3. ¿Está usted de acuerdo con la legislación civil y mercantil que rige el contrato de compraventa?

Tabla 4.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	66	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

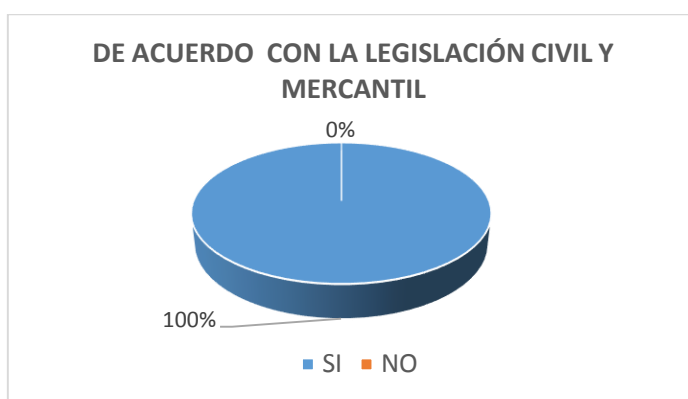


Figura No. 3

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

El cien por ciento de encuestados afirma estar de acuerdo con la Legislación civil y mercantil que rigen la compraventa, en vista de que al ser personas que conocen sobre el tema en este caso el contrato de compraventa afirman estar ya estipulados y normados cada uno de los elementos legales y formales de tal manera que la ley garantiza su efectivo y legal cumplimiento de forma y fondo en la práctica diaria y cotidiana de cada una de las partes contratantes.

4. ¿Cree usted que se debería facilitar y publicitar más, esta forma contractual de adquirir un bien inmueble?

Tabla 5.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	12	18.18
NO	54	81.82
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.



Figura No. 4

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

Sería absurdo pensar que un abogado no conozca la compraventa como medio y requisito legal para adquirir un bien es por eso que el 82% de respuestas creen que no se debería facilitar y publicitar más esta forma contractual de adquirir un bien inmueble debido a su dominio profesional sobre el tema, pero 18% si lo cree conveniente no porque no conozca sobre la compraventa, sino para que la sociedad sepa cual verdaderamente es la importancia de la compraventa y cuál es su objetivo como medio garantizador de derechos para las partes contratantes.

5. ¿Por su experiencia en este ámbito contractual, cree que la sociedad ecuatoriana esta apta para ser parte de este contrato conjuntamente con las entidades financieras y lograr culminar el contrato sin problemas legales ni financieros?

Tabla 6.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	52	78.79
NO	10	15.15
TAL VEZ	4	6.06
TOTAL	66	100.00

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

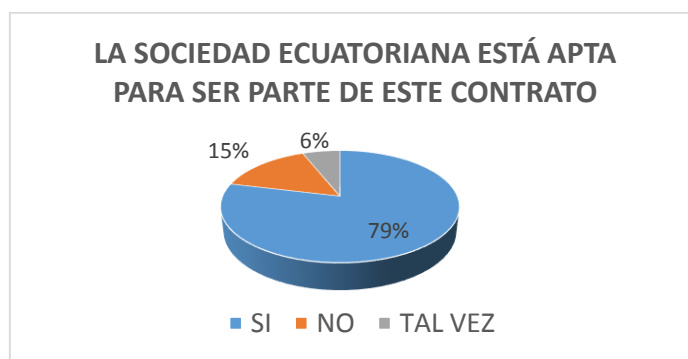


Figura No. 5

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

El 79% cree en la forma que la sociedad ecuatoriana esta apta para ser parte de este contrato conjuntamente con las entidades financieras y lograr culminar el contrato sin problemas legales ni financieros, al haber sido requeridos como abogados para la celebración del contrato compraventa saben que si antes de realizar la compra de un bien todo se encuentra en orden no habrá problema legal alguno entre las partes en el futuro, mientras que solo el 15% manifiesta no estar de acuerdo, pues pensando como futuro profesional adecuó esta respuesta a que la sociedad piensa siempre en el beneficio propio con respecto a los negocios que realizan sin pensar en los problemas legales que puede acarrear un negocio que carezca de legalidad o actuado con mala fe.

3.1.2 Encuesta dirigida a entidades financieras: Asesores de crédito, de bancos y cooperativas de ahorro y crédito.

1. ¿Considera usted que la entidad financiera en la cual trabaja brinda facilidades para efectuar un préstamo hipotecario, con el fin de adquirir un bien inmueble, por medio de un contrato de compra venta con hipoteca?

Tabla 7.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	66	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

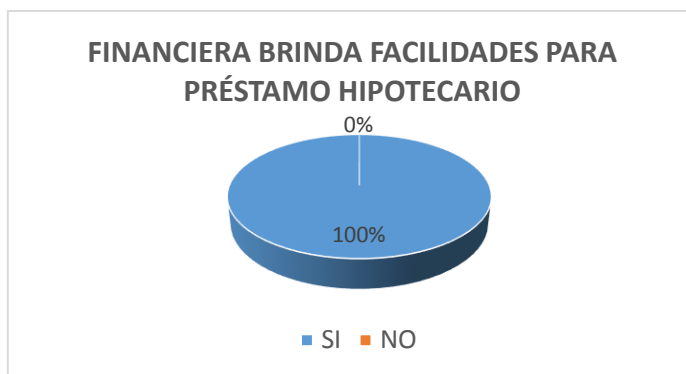


Figura No. 6

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

En realidad, al hacer esta investigación de campo y estar presente en cada una de las instituciones bancarias puede constatar que efectivamente existen múltiples planes crediticios para facilitar la compra de bienes muebles como inmuebles, por ejemplo: el plan vivienda del banco del Pichincha ofrece financiamiento de hasta el 70% del avalúo comercial de la vivienda con un monto máximo de hasta \$150.000.

Por lo tanto, el cien por ciento de encuestados en conocimiento pleno de la institución en la cual trabajan ha respondido que si se dan facilidades para préstamos hipotecarios.

2. ¿Cree usted que las personas interesadas en efectuar un crédito hipotecario, están al tanto de lo que es un contrato de compraventa con hipoteca?

Tabla 8.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	51	77.27
NO	15	22.73
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

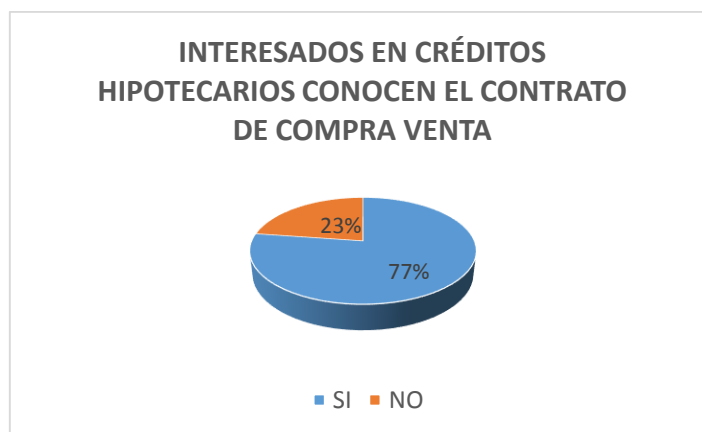


Figura No. 7

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

El asesor crediticio al tener contacto directo con la sociedad, lo primero que hace es informar al usuario cual es método o trámite a realizar, pudiendo detectar si el cliente está o no al tanto que el crédito se efectuará firmando un respectivo contrato de compraventa con hipoteca a favor de la entidad financiera, hasta la cancelación de la deuda. Es por eso la importante labor en primera instancia del asesor de informar a las personas interesadas tanto de los requisitos formales que solicita la institución como de los legales que se efectúan. Las respuestas afirmativas correspondientes al 77% creen que las personas interesadas en efectuar un crédito hipotecario, están al tanto de lo que es un contrato de compraventa con hipoteca, mientras tanto afirman que el restante 23% no conocen lo que es un contrato de compraventa con hipoteca.

3. **¿Está usted de acuerdo en que el contrato de compraventa non hipoteca como requisito legal y contractual de adquirir un bien inmueble, promueve el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana?**

Tabla 9.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	58	87.88
NO	8	12.12
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

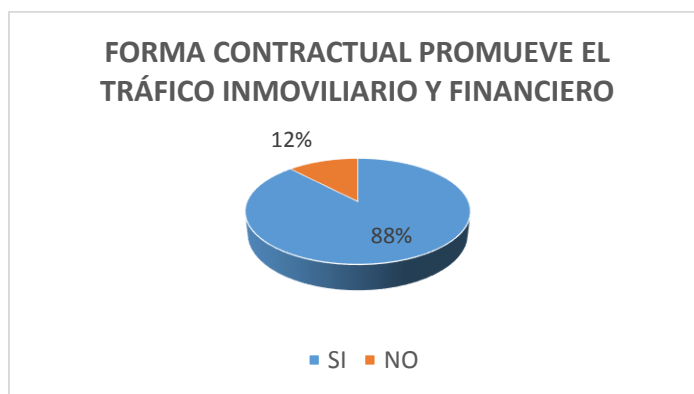


Figura No. 8

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

El 88% de asesores crediticios está de acuerdo que la compraventa promueve el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana, ya que al estar conscientes de que la institución en la que trabajan facilita el dinero si bien es cierto con el objetivo de ganar en intereses y asegurar el préstamo con la hipoteca del bien, son conscientes de la gran ayuda que esto significa para la sociedad ya que si no existiera esta facilidad sería sumamente complicado adquirir una vivienda.

4. ¿Presta la entidad financiera en la cual trabaja una asesoría y acompañamiento legal para efectuar dicho contrato con sus clientes?

Tabla 10.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	66	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.



Figura No. 9

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

Una entidad financiera como tal, necesita la asesoría y acompañamiento profesional adecuado que suministre sus conocimientos legales a fin de revisar, redactar y negociar todos los contratos comerciales de la empresa, es por eso que las instituciones bancarias requieren de abogados internos y externos que se ocupen de este trámite legal con los usuarios a representación de la institución. Por lo que la respuesta a la pregunta planteada resulta cien por ciento afirmativa.

5. ¿Está usted de acuerdo que mediante esta forma contractual existe un beneficio: ¿Entidad financiera- sociedad y en general económica para el país?

Tabla 11.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	66	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.



Figura No. 10

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

La institución al realizar un crédito hipotecario se asegura el pago de intereses por parte del deudor y exige una garantía en este caso real consistente en la hipoteca del bien inmueble de tal modo que su devolución se asegure con este bien siendo necesario que el contrato correspondiente se instrumente en escritura pública intervenida por el notario que afianza la operación, por otro lado, el usuario o solicitante del crédito financia de una sola vez la adquisición del bien pudiendo conocer en todo momento la deuda viva que mantiene con el banco con la respectiva previsión de los pagos que se han de realizar debido al sistema de amortización de la deuda.

En donde claramente se puede observar la intervención de la entidad financiera, el estado y la sociedad.

3.1.3 Encuesta dirigida a la sociedad.

1. ¿Conoce usted el significado de un contrato de compra venta de bienes inmuebles?

Tabla 12.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	52	78.79
NO	14	21.21
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

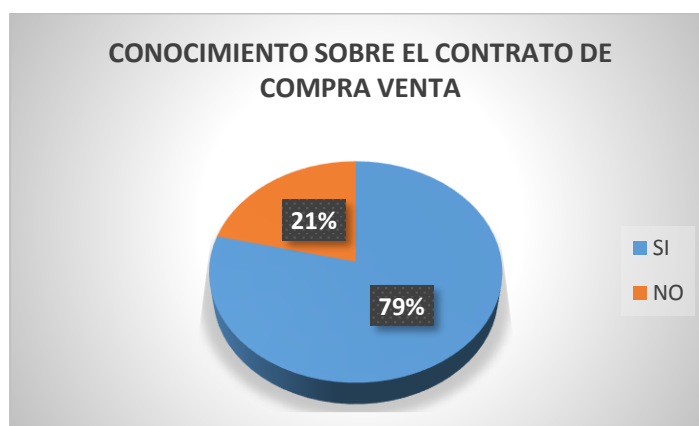


Figura No. 11

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

Al preguntar si se conoce el significado de la compraventa que abarca la aplicación del mismo, la gran mayoría aduce o relaciona a la compraventa como el contrato que se realiza para adquirir un vehículo, por lo que el 79% aduce conocer la compraventa, mientras que el 21% que dice no saber el significado de la compraventa responde al desconocimiento de la definición como tal, aclarando si conocer para que se lo utiliza.

2. ¿Considera usted al contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca como un medio para adquirir una propiedad?

Tabla 13.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	9	13.64
NO	57	86.36
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

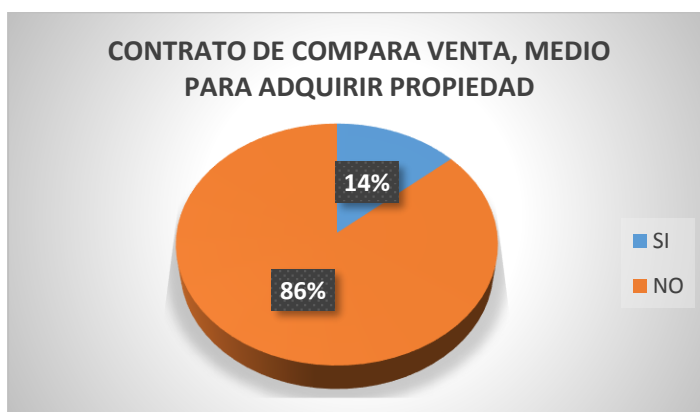


Figura No. 12

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

El 86% de los ciudadanos desconoce que el contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca como un medio para adquirir una propiedad, piensan que no lo consideran como un medio sino como un requisito legal, sino al contrario, para el 14% que responde en forma afirmativa, pueden ser ciudadanos que ya tienen experiencia y saben el alcance que la compraventa surte al momento de garantizar sus derechos y dar legalidad a la negociación como tal.

3. ¿Ha participado de un contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca alguna vez?

Tabla 14.

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
Vendedor	27	40.91
Comprador	24	36.36
No	15	22.73
TOTAL	66	100.00

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.



Figura No. 13

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

El 41% ha participado de un contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca actuando como vendedor de un inmueble, lo que me hace pensar en probable incremento de ciudadanos que ahora se dedican a la construcción y venta de viviendas, el 36% ha participado como comprador, lo que quiere decir que efectivamente ha utilizado la compraventa con hipoteca para adquirir una vivienda, y el 23% no ha participado en esta actividad.

4. ¿Sabe usted a qué entidades financieras acudir para realizar un préstamo hipotecario para la compra de algún inmueble?

Tabla 15

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	66	100.00
NO	0	0.00
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.



Figura No. 14

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

Está claro que la sociedad conoce las entidades financieras existentes en nuestro país, en tal caso la ciudadanía sabe a dónde ir en busca de un crédito hipotecario, teniendo la oportunidad de decidir a cuál de éstas acudir, y escoger la que más beneficios proporcione en cuestión de interés, plazo, viabilidad, seguridad, o simplemente fidelidad a la institución de su preferencia.

5. ¿Conoce cuáles son los efectos del contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca en caso de incumplimiento del mismo?

Tabla 16

ITEM	NÚMERO	PORCENTAJES
SI	17	25.76
NO	49	74.24
TOTAL	66	100

Elaborado por: José Luis Carrasco Vega.

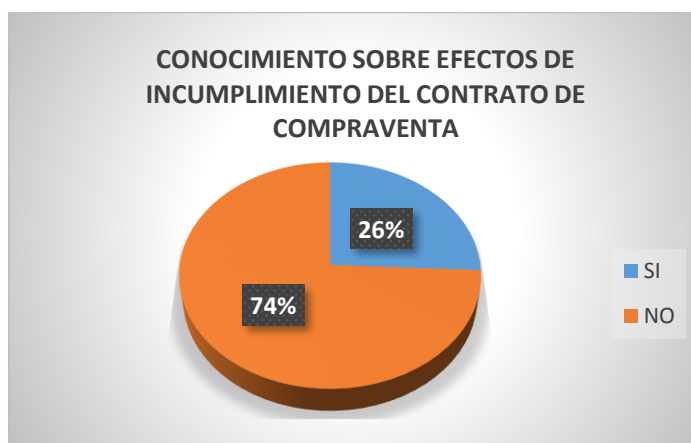


Figura No. 15

Fuente: Encuesta

Análisis: El autor

ANÁLISIS:

El 74% que desconoce los efectos en caso de algún incumplimiento legal de la compraventa se podría encuadrar en personas que aún no han participado como parte del contrato y en personas que si lo han hecho sin pero no han tenido un buen asesoramiento legal sobre el tema, por el contrario el 26% que dice si conocer los efectos en caso de incumplimiento se puede dividir en personas que ya han tenido problemas legales contractuales de compraventas y personas que efectivamente tienen experiencia en la compra y la venta de inmuebles.

CAPÍTULO 4
DISCUSIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

4.1 Triangulación de datos con objetivos

Después de haber realizado el análisis cuantitativo individual de cada una de las preguntas, se efectúa el análisis descriptivo general, es decir, el correspondiente a todas las preguntas del cuestionario de encuesta. El procesamiento es el siguiente:

- a. Para el efecto, se toma en consideración el análisis individual de las preguntas, en nuestro caso de los tres cuestionarios.
- b. Las respuestas de las preguntas abiertas y cerradas analizaremos por separado,
- c. Los cuadros estadísticos, representaciones gráficas, tabulaciones los incluiremos en el análisis descriptivo general, a fin de precisar y comprender mejor los resultados de la investigación.

4.1.1. Cuestionario aplicado a profesionales del derecho

De acuerdo a los resultados emitidos por los profesionales del derecho, el ochenta y nueve por ciento, están de acuerdo que el contrato de compraventa de bienes inmuebles, brinda seguridad jurídica al comprador y al vendedor y a su vez garantiza el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad, comprobándose el objetivo de la investigación. No se llega a un porcentaje total de respuestas afirmativas, sin embargo, confrontamos a un porcentaje muy pequeño que opinan lo contrario.

En cuanto a la segunda pregunta de la encuesta dedicada a los profesionales del derecho, tenemos que un porcentaje del ochenta y ocho por ciento de las respuestas favorecen a la concepción de que la sociedad pueda adquirir un bien inmueble, mediante una entidad financiera que facilita y otorga el dinero para la compra con su consecuente hipoteca del bien que garantiza la recuperación del crédito. La hipoteca se convierte en la vía financiera a la hora de adquirir un bien inmueble, cuando el comprador no cuenta con dinero para adquirir, favoreciendo de esta manera el tráfico de bienes inmuebles en el Ecuador.

El objetivo general que nos planteamos en el diseño de investigación se cumple, por cuanto los profesionales del derecho afirman al cien por ciento, estar de acuerdo con la Legislación que rige la compraventa en nuestro país, misma que se encuentra desarrollada en el marco teórico.

En cuanto a la pregunta si se debería facilitar y publicitar esta forma contractual para adquirir un bien inmueble, el ochenta y dos por ciento consideran que se deben tomar

estas medidas, es un porcentaje bastante significativo frente al dieciocho que no ve necesario adoptar estas medidas, más bien se podría considerar que se debe dejar que la transacción se genere a voluntad de las personas en realizar el acto de compraventa de bienes inmuebles.

Dentro de análisis de los criterios y conocimientos del sector de profesionales, el setenta y nueve por ciento de respuestas afirman que la sociedad ecuatoriana es apta para ser parte de la compraventa conjuntamente con las entidades financieras, y lograr culminar el contrato sin problemas legales ni económicos, mientras que solo el quince por ciento no está de acuerdo con esa medida y un porcentaje marginal del seis por ciento, cree que tal vez pueda darse esta oportunidad.

Como epílogo a esta pregunta consideramos desde nuestro punto de vista, que será el sector financiero el encargado de realizar este tipo de oferta de crédito.

4.1.2 Cuestionario aplicado a entidades financieras: asesores de crédito, de bancos y cooperativas de ahorro y crédito.

Al responder el cien por ciento asesores de manera afirmativa que, si considera que la entidad financiera en la cual trabaja brinda facilidades para efectuar un préstamo hipotecario con el fin de adquirir un bien inmueble, por medio de un contrato de compra venta con hipoteca. Tomemos como un acto de fidelidad hacia la empresa por parte del funcionario al responder el cien por ciento en forma afirmativa. Sin embargo, cuando les preguntamos a este mismo grupo de personas: si cree que las personas interesadas en efectuar un crédito hipotecario, están al tanto de lo que es un contrato de compraventa con hipoteca; manifiestan afirmativamente un porcentaje del setenta y siete por ciento; mientras que el veinte y tres no conocen lo que es un contrato de compraventa con hipoteca.

Sobre la consideración que ellos tienen en: estar de acuerdo en que esta forma contractual de la compraventa para adquirir un bien inmueble promueve el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana, la respuesta afirmativa corresponde al ochenta y ocho por ciento; en cambio el doce por ciento contesta en forma negativa.

En otra de las preguntas realizadas que formula: Presta la entidad financiera en la cual trabaja una asesoría y acompañamiento legal para efectuar dicho contrato con sus clientes; se entiende que siempre la entidad financiera brinda asesoría y acompañamiento legal para efectuar dicho contrato con sus clientes, esto debido a que

está en juego prestigio y recursos de la entidad financiera. Además, las entidades financieras siempre adquieren ventaja financiera y contribuyen al crecimiento económico general tanto individual de la sociedad y en general el crecimiento del país.

4.1.3 Sociedad afectada.

Las respuestas que recibimos de los integrantes de la sociedad civil que realiza este tipo de transacciones comerciales son totalmente alentadoras respecto al conocimiento del significado de un contrato de compra venta de bienes inmuebles; pues esta aseveración lo tenemos en la respuesta afirmativa del setenta y nueve por ciento, en cambio el veinte y uno por ciento desconoce el significado del contrato de compraventa.

En cuanto a la tercera pregunta: si ha participado de un contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca alguna vez, el cuarenta y uno por ciento si ha participado; un treinta y seis lo ha hecho como vendedor y un veinte y tres expresa no haber sido parte de esta actividad. Como punto importante en este grupo de encuestados se observa que la sociedad conoce ampliamente a qué entidades financieras acudir para realizar un préstamo hipotecario para la compra de algún inmueble.

Con respecto a si la sociedad: Conoce cuáles son los efectos del contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca en caso de incumplimiento del mismo. Las respuestas negativas corresponden al setenta y cuatro por ciento, debido a las cláusulas que se establecen en dicho contrato y solo el veinte y seis por ciento está al tanto de los efectos en caso de incumplimiento del contrato de compra venta. Para nuestro criterio aquí debe centrarse el papel informador del abogado a cargo y por supuesto del notario al momento de la celebración del contrato.

4.2 Comprobación de hipótesis

Dentro del análisis se ha tenido presente los lineamientos generales del marco teórico y conceptual de referencia, también el análisis e interpretación de los datos y los métodos utilizados para el efecto como: enfoques, esquemas y conceptos empleados en el planteamiento del problema y en la formulación de la hipótesis con la finalidad de identificar las concordancias o discrepancias entre las teorías existentes, los conceptos del investigador y los resultados extraídos de la realidad.

Del primer capítulo denominado marco teórico enfocado a la búsqueda de información, definición, características, evolución histórica y legislación que rige la compraventa en nuestro país, me permite establecer un conjunto de directrices encaminadas a la ilustración teórica del significado e importancia de los contratos de compraventa e hipoteca, incluyendo estudios relevantes de diferentes autores e investigadores a lo largo de la evolución histórica y aplicación actual del contrato de compraventa, dejando un verdadero órgano de consulta para la sociedad que a futuro desee aplicar, conocer, informarse, y aprender el uso y funcionamiento legal y social de la compraventa, su naturaleza jurídica, elementos formales, partes que intervienen y sobre todo la importancia de una asesoría legal antes y después de la celebración del contrato, tratando de hacer un aporte significativo, didáctico y resumido de lo que la sociedad necesita para adquirir un bien por medio de la compraventa con hipoteca abierta.

El desarrollo del segundo capítulo me permite dar a conocer en primer lugar los métodos científicos utilizados en la investigación parte importante para dar un tinte científico estigmatizado y comúnmente aplicado en el desarrollo de cualquier trabajo de investigación, en segundo lugar, me permite definir los objetivos generales y específicos del trabajo, parte importante para el desarrollo y desenlace de la investigación que se enlaza con el marco teórico y se afirman con la investigación de campo, dejando que el objetivo general del trabajo es esencialmente analizar la compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta que actúa como medio legal y promueve el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad, tomando como argumento el estudio de la compraventa, la hipoteca y su factibilidad al momento de insertarse en el ámbito económico legal y social.

Si partimos de la formulación de la hipótesis, es decir: corroborar que el contrato de compraventa con hipoteca efectivamente es un medio legal que promueve el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad, se tiene que la problemática fue evidenciada en

el estudio de campo, pues al tener como respuestas afirmativas de los diferentes sectores encuestados nos dicen que:

- efectivamente el contrato de compraventa si brinda seguridad jurídica tanto al comprador como al vendedor, lo que garantiza sus derechos;
- Que el 88% de las respuestas favorecen a la concepción de que la sociedad pueda adquirir un bien inmueble mediante el contrato de compraventa con hipoteca quien asegura derechos a sus contratantes.;
- Que la ley garantiza su efectivo y legal cumplimiento de forma y fondo en la práctica diaria y cotidiana de cada una de las partes contratantes;
- Que en cada una de las instituciones bancarias puede constatar que efectivamente existen múltiples planes crediticios para facilitar la compra de bienes muebles como inmuebles.

Con esta exposición se fundamenta y estructura la proposición del trabajo de tesis, pues queda esclarecido ampliamente la importancia legal social y económica que genera el contrato de compra venta de bienes inmuebles; pasando en base y producto de la investigación bibliográfica y de campo realizada en la ciudad de Cuenca.

CONCLUSIONES:

Una vez terminada la investigación sobre el contrato de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta y prohibición de enajenar como medio para promover el tráfico inmobiliario y financiero en la sociedad ecuatoriana, puedo establecer las siguientes conclusiones:

- Se concluye que; el conocimiento de la historia y del derecho romano en particular es muy importante, porque este es la fuente de todo el ordenamiento jurídico occidental contemporáneo que en la actualidad regula nuestras vidas, esto quiere decir que el derecho romano es fuente de la mayoría de los sistemas de derecho que rigen al mundo occidental y ha influenciado a muchas de las judicaturas de las naciones modernas como la de nuestro país.
- Se concluye que; el contrato en términos generales comienza a formarse a partir de una oferta y la entrada en vigencia del concurso de voluntades de los contratantes, además existen varias formas de contratos, pero el principal de este estudio fue el análisis del contrato consensual, que como su nombre indica es una convención que solo requiere de la voluntad de las partes para que se haga efectivo.
- Dentro de los contratos consensuales existe uno en particular que es el que se analiza en la tesis, el contrato denominado de compraventa es uno de los más empleados en los negocios y vida cotidiana de los ciudadanos del mundo contemporáneo, por lo que se concluye que su importancia radica en el empleo abrumador que este tipo de instrumentos tienen en la vida de las empresas y países.
- El contrato de compraventa responde a toda una evolución de estudios y análisis que la doctrina jurídica civil ha tenido a lo largo de la historia, llegando en tiempos actuales a estar presente en casi todos los ordenamientos jurídicos del mundo, como todo contrato tiene elementos y características propias que le dan esa esencia de ser un contrato consensual.

- El contrato de compra venta es un instrumento que goza de validez suscrito entre el promitente vendedor y promitente comprador en el cual se estipula forma y condiciones de pago, monto de la venta, multas, etc., permitiendo que las partes fijen las condiciones en las que se va a suscribir la compraventa en un futuro.

RECOMENDACIONES:

De la misma manera que las conclusiones, se plantea las siguientes recomendaciones, para que los beneficiarios sea en su mayoría la sociedad civil como actora directa de la compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta.

- En el contrato de compraventa se debe estipular todas las cláusulas que deben constar dentro de las solemnidades para que sea perfecto, y que termine con la entrega del bien sujeto del contrato; es decir, la entrega de la cosa y que se haga por escrito y por escritura pública.
- Dentro de los requisitos del contrato de promesa de compraventa de bienes inmuebles con hipoteca abierta, se debería garantizar el flujo y celeridad, para la celebración de escritura pública por parte del comprador, para evitar demandas por incumplimiento, estableciendo un plazo determinado para su cumplimiento, incluso evitando que estafadores prometan vender el mismo bien dos o más veces a diferentes personas.
- Que los ciudadanos se asesoren legalmente antes de la celebración del contrato pese a saber que se incurren ya en suficientes gastos a la hora de adquirir un inmueble como: agencia Inmobiliaria, gastos notariales y financieros, impuestos, como para tener que añadir los honorarios de un abogado, pero por regla general, el coste de éste va a ser el más reducido en comparación con el del resto de agentes que van a intervenir en el proceso, y con diferencia que será el más rentable.

BIBLIOGRAFÍA

- Alessandri Rodríguez Arturo (2006). "De los Contratos" Derecho Civil, Segunda edición. Editorial Zamorano y Caperán.
- Barrera, A. F., & Zamudio, LF. (2011). La Historia de la Compraventa. Bogotá: Espacio de opinión con aportes sobre la política, economía, literatura y el derecho de la actualidad.
- Bigio Chrem, J. (1986), El sistema de Transferencia de la Propiedad Inmueble, Editorial Cuzco.
- Cano Martínez de Velasco, (2001), La Reserva de Dominio, Barcelona, Editorial J.M. Bosch.
- Castañeda Jorge Eugenio, (1968). La Compra-venta y las Obligaciones que Produce, Lima, Imprenta de la Universidad Nacional Mayor de San Marco.
- Cesar Augusto Bernal Torres (2006). Metodología de la Investigación para administración económica, humanidades y ciencias sociales. Mexico.2da edición
- Cegarra Sánchez, José (2004). Metodología de la investigación Científica y Tecnológica.Madrid.1ra edición.
- Código Civil Ecuatoriano. Corporación de Estudios y Publicaciones: Cód. 2005-010. 46:24-jun-2005.
- Coello García, Enrique (2013). Sistema Procesal Civil. Volumen II. 2da edición. Universidad Técnica Particular de Loja.
- Chirino Castillo, Joel. "Derecho Civil III" (2010) 2a Edición. Editorial Mc GRAW HILL. p. 23.
- Delgado, G. (2010). Conceptos y metodología de la investigación histórica. *Revista Cubana de Salud Pública*, 36(1), 9-18.
- De La Puente Manuel y Lavalle. (1999). Estudios Sobre El Contrato De Compraventa. Gaceta Jurídica.
- Díaz, F. E. (2014). La Evolución de los Contratos. Valparaíso Chile: Universidad de Valparaíso.
- Dórs, J.A. Derecho Privado Romano. (2014). Ediciones Universidad de Navarra. Pamplona, España. Pág. 577.
- Escobar Vélez, Edgar Guillermo, (1988). La Compraventa Civil y Comercial, Colombia, Editora Jurídica de Colombia, 1ra Edición.
- Gordillo Montesinos, Roberto Héctor. (2015) Derecho Privado Romano. Editorial Porrúa. Tercera edición. México. Pág. 640.

- Valderrama, Jonathan (2007). Métodos para la investigación Jurídica. Universidad de Costa Rica
- Ramírez Romero Carlos (2014). Curso de legislación Mercantil. 4ta edición. Universidad Técnica Particular de Loja.
- Ramírez Romero, Carlos, (2006). Curso de Legislación Mercantil, Loja, 4ta Edición.
- Real Academia de La Lengua Española. (2005). Diccionario de la Lengua Española. Espasa-Calpe.
- Ruiz de Velazco Adolfo y del Valle, (2007). Manual de Derecho Mercantil 3ra Edición, Madrid.
- Treviño García, Ricardo. (2010) "Los Contratos Civiles y sus Generalidades", Mc Graw Hill. Séptima edición. Pág. 93-94.
- Vargas Luis (2013), Contrato de Compraventa. Artículo La Hora. Quito Ecuador.
- Valencia Restrepo, Hernán. (1983). Teoría General de la Compraventa, Bogotá, Editorial Temis.
- Vernaza Quevedo, Miguel, (1986). El Contrato de Compraventa con Reserva de Dominio en el Derecho Ecuatoriano, Quito, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Zamora y Valencia, Miguel Ángel. (2012). Contratos Civiles. 13 ed. Editorial PORRÚA. México p. 132-133.