

TEMA 27. PACTOS Y CONDICIONES MÁS FRECUENTES EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

1. La compraventa con pacto comisorio

Concepto → consiste en una estipulación introducida en el contrato de compraventa por la que se establece que si el comprador no paga el precio convenido en el término señalado en el contrato, tendrá lugar de pleno derecho la resolución de la venta.

Antecedentes → en Las Partidas ya se ocupaban de este pacto, y se admitía siempre y cuando no fuese contra las mismas leyes o contra las buenas costumbres.

Naturaleza Jurídica → al pacto comisorio no se hace referencia alguna expresa en nuestro CC. Sin embargo, si que se establecen por el legislador otros mecanismos de resolución de la venta, que excluyen su aplicación inmediata. Así pues la doctrina considera que el pacto no tiene ningún tipo de efectos y que si en todo caso se pusiese en el contrato de compraventa, este se tendría como no puesto.

Pero hay que tener en cuenta que el legislador prevé la resolución de la venta de inmuebles, esta resolución se encuentra prevista en el artículo 1504, al que la doctrina denomina como condición resolutoria tácita.

Lo cierto es que algún sector de la doctrina confunde el pacto comisorio con la condición resolutoria tácita cuando ciertamente son dos instituciones distintas. El pacto comisorio es una estipulación que las partes contratantes pueden o no incorporar a un contrato, mientras que, la condición resolutoria tácita se entiende implícita en todos los contratos de compraventa de inmuebles.

Del art. 1504 CC se puede llegar a deducir pues que el legislador ha querido dejar sin efecto al pacto comisorio estipulado por las partes.

Art. 1504 CC: *“En la venta de bienes inmuebles, aun cuando se hubiera estipulado que por falta de pago del precio en el tiempo convenido tendrá lugar de pleno derecho la resolución del contrato, el comprador podrá pagar, aún después de expirado el término, ínterin no haya sido requerido judicialmente o por acta notarial. Hecho el requerimiento, el juez no podrá concederle nuevo término”*.

2. La compraventa con pacto de reserva de dominio

Introducción

La cuestión de cómo se encuentran vinculadas jurídicamente la compraventa y la transmisión de la propiedad constituye uno de los problemas centrales del Derecho privado. Situada en el cruce entre el Derecho de obligaciones y el Derecho de cosas, los principios que enlazan ambas instituciones determinan la ordenación del Derecho patrimonial. Por ello, la compraventa con cláusula de reserva de dominio es uno de los temas doctrinalmente más conflictivo.

Negada su validez por la inmoralidad del pacto, discutida la posibilidad de poner en condición uno de los elementos, y cuestionada en cuanto supone la derogación convencional del art. 609 del CC; aunque la Jurisprudencia acoge la reserva de dominio, varios autores cuestionan su eficacia y su existencia.

No obstante, aparece que la última palabra la tiene el legislador. A él le corresponde, en primer término, reflejar la moral social y rechazar aquellos pactos que entienda opuestos a los valores éticos mínimos imperantes en cada momento.

Los obstáculos que pueden oponerse a la autonomía de la voluntad para la creación o transmisión de derechos reales no limitan sus facultades para reconocer las figuras y excepciones que tenga por conveniente frente a las reglas generales. Pero si el legislador acoge el pacto de reserva de dominio en la compraventa, habrá que admitir, entonces, que existe.

Concepto

Son frecuentes las compraventas, esencialmente las de carácter mercantil. Efectuadas conforme al régimen especial denominado de ventas de plazos, en las que se conviene que el vendedor continuará siendo propietario de la cosa hasta que el precio quede pagado totalmente. Este pacto se llama reserva de dominio, y hace que la venta sea condicional.

No suele emplearse en las ventas de bienes inmuebles, porque en ellas puede utilizarse con ventaja la constitución de una hipoteca sobre la finca que se vende. Se emplea también con frecuencia en las ventas civiles a plazos de cosas muebles, para garantizar los derechos del vendedor a peligro de que el comprador deje de pagar el precio en los plazos convenidos, e incluso llegue a enajenar.

Nuestros Códigos Civil y Mercantil callan sobre la validez del pacto en cuestión. Su admisión se basa, esencialmente, en la libertad de los contratantes para establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que éstos no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público (art. 1.255) y constituya sólo una previsoría garantía en beneficio del vendedor.

Construcciones doctrinales sobre la naturaleza jurídica de la reserva de dominio:

Se han elaborado diversas construcciones doctrinales que resultan, a veces, contradictorias entre sí.

- La reserva de dominio como condición suspensiva.

Esta es una teoría que considera la compraventa con reserva de dominio como una venta sujeta a la condición suspensiva del íntegro pago del precio. La condición no es un elemento del negocio que pueda condicionar su perfeccionamiento (el negocio jurídico nacerá perfecto o adoleciendo de algún vicio generador de su invalidez), sino un requisito de eficacia (en el caso de venta a plazos con reserva de dominio establecido voluntariamente por las partes que intervienen). Un amplio sector de la doctrina y la casi totalidad de la jurisprudencia opina que

la condición suspensiva es la transmisión de la propiedad. En resumidas cuentas, se trata de mantener la propiedad en poder del comprador hasta el total pago del precio aplazado.

Esta teoría parece una opción lógica, sin embargo hay objeciones que hay que tener muy en cuenta, que llegan a desestimar tal opción: a) no se establece ningún indicio que nos ayude a explicar la situación posesoria del comprador y b) difícilmente cumple con la función jurídica y económica que se intenta asignar a la reserva de dominio.

➤ La reserva de dominio como condición resolutoria.

Admitir esta concepción supone estimar que la propiedad del bien pasa inmediatamente tras el perfeccionamiento del contrato y posterior tradición, al comprador, lo que supone debilitar la posición del vendedor ya que queda muy desprotegido frente a terceros acreedores o subadquirentes de buena fe del comprador.

➤ La reserva de dominio como derecho real de garantía.

Esta es la construcción que ve en la reserva de dominio un auténtico derecho real de garantía, al estilo de la prenda sin desplazamiento posesorio o hipoteca, inmobiliaria o mobiliaria, sobre la cosa vendida a plazos. Siendo ésta construcción propuesta por Blomeyer, corresponde a Bercovitz el mérito de su introducción en el ordenamiento español.

Tres son los hechos que llevan a Bercovitz a admitir dicha teoría: 1) la adopción en el ordenamiento español de la figura de la prenda sin desplazamiento posesorio en la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin Desplazamiento de la Posesión de 1954 por la Ley de Ventas a plazos de Bienes Muebles de 17 de julio de 1965 y, por último, 3) la creación de un registro público en el que constatarían, dotándolas de publicidad, las reservas de dominio y prohibiciones de disponer pactadas en los contratos de ventas a plazos de bienes muebles.

Con todo, es entendido como aquel pacto por el que se determina que le vendedor, aún después de entregar la cosa al comprador, siga siendo dueño de ésta hasta cierto momento o suceso, o, según la concepción más extendida, como cláusula accesoria del contrato de compraventa por el que el vendedor se asegura el cobro del precio aplazado, mediante la retención del derecho de propiedad a pesar de la entrega inmediata de la cosa al comprador para su uso y disfrute, el Proyecto de Convención europea sobre la reserva de dominio la define como:

"contrato de compraventa de bienes en virtud del cual, la propiedad de los bienes objeto del mismo no se transfiere al comprador más que cuando éste ha cumplido en su totalidad la contraprestación de la compra".

Sus principales características, según la Jurisprudencia, aparecen formuladas en la sentencia de 10 de junio de 1958. En ella, se afirma que la reserva de dominio:

- No es contraria a la esencia de la compraventa, ya que en nuestro ordenamiento para la perfección de la compraventa no es precisa la transmisión de la propiedad, y el equilibrio entre "precio" y "propiedad" que late en el sinalagma genético puede mantenerse en su desarrollo (sinalagma funcional);
- No viola los límites que a la autonomía de la voluntad señala el art. 1.255 del CC;
- El vendedor sigue siendo el propietario de la cosa vendida al someter la transmisión de la propiedad (no la perfección de la compraventa) a una condición suspensiva (el pago del precio);

- El comprador es un precarista que responde por apropiación indebida si dispone de ella; y
- Constituye "simplemente una garantía de pago".

Naturaleza jurídica

Con respecto a su carácter jurídico, es un pacto que no altera la naturaleza civil o mercantil del contrato en que se inserta. Puede existir en las diversas modalidades de compraventa comercial o civil como medio de asegurar la contraprestación.

La doctrina ha mantenido varios criterios sobre su naturaleza jurídica: se ha sostenido que equivale al establecimiento de un derecho de prenda, una "conditio iuris", y una condición suspensiva o resolutoria, entre otras cosas.

- La opinión más generalizada ha sostenido que este pacto, al agregarse a la compraventa, hace que ésta quede sujeta a condición suspensiva.
- Otros consideran que ello es un error. Estiman que aquí el contrato no aparece pendiente de un acontecimiento futuro e incierto, sino que, una vez estipulado, surgen sus efectos obligacionales normales, esto es, la entrega de la cosa y el pago del precio (en los plazos fijados): "el contrato de compraventa es válido y obligatorio de un modo incondicional".
- Para otros tantos, la finalidad del pacto de reserva de dominio es la de constituir una garantía mobiliaria de carácter real.

Asimismo, oficialmente, en el Derecho español, el pacto de reserva de dominio ha sido interpretado conforme a su sustantiva naturaleza: ser una mera garantía del pago del precio, y, como tal, seguir la suerte de las restantes garantías conforme al art. 1.211 CC.

Función de la reserva de dominio

Función económico-jurídica de la reserva de dominio

La falta de simultaneidad en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de venta a plazos con reserva de dominio genera la complejidad del examen de los derechos y deberes de las partes contratantes.

Éstas requieren una protección de sus intereses, en la medida en que sean protegibles, ya que el Ordenamiento jurídico está obligado a suministrar.

Es fácil comprobar que la posición del vendedor es altamente peligrosa. Da, pero no recibe todo lo pactado; arriesgándose, no sólo a no cobrar el precio aplazado, sino, incluso, a perder el bien vendido, que se encuentra bajo el poder directo del comprador. El vendedor, ante esta circunstancia intenta protegerse en 2 aspectos:

- Cuantitativo: mediante el aumento del precio y la estipulación de determinadas cláusulas contractuales, algunas de las cuales rozan el pacto abusivo frente a las que el comprador puede quedar protegido por la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y los Usuarios.
- Cualitativo: obteniendo garantías para el cobro del precio aplazado. Entre estas

últimas se encuentra la reserva de dominio, mediante la cual, el vendedor se mantiene en la creencia de que ostenta la propiedad del bien hasta el íntegro pago del precio aplazado.

Por tanto, frente a la posesión inmediata del bien a favor del comprador, se opone el aumento del precio y el mantenimiento de la propiedad del bien, por el vendedor, hasta el íntegro pago del precio aplazado.

Es importante determinar con detalle, qué es lo que se garantiza por medio de la reserva de dominio; pero también, cómo y de qué manera se garantiza todo ello. Lo cierto es que, respecto lo que la Jurisprudencia y la doctrina mayoritarias coinciden en afirmar es que, lo garantizado es el cobro del precio aplazado. Y si lo que se pretende es garantizar lo constituido en la relación contractual, no puede ser otra cosa que un derecho de garantía.

La garantía real proporciona una protección aceptable del crédito al dotar a su titular de un poder inmediato sobre la cosa objeto de garantía. Con ella, el acreedor alcanza un crédito privilegiado (arts. 1922.2 y 1923.3 del CC).

El expediente de la reserva de dominio debe presentar algo más que un derecho de realización del valor del bien vendido y, en su caso, el derecho de preferencia al cobro sobre lo obtenido. Ese algo más, especial de la reserva de dominio, debe ser la posibilidad de recuperar el bien vendido a plazos. Ello se producirá a través de los mecanismos resolutorios, considerando que la reserva de dominio, al menos en el ámbito inmobiliario, introduce una condición resolutoria explícita en el contrato al que va incorporada.

Esta doble función desempeñada por la reserva de dominio, ejecutiva y recuperadora, es suficiente garantía para el vendedor a plazos, quién no necesitará retener la propiedad de la cosa vendida para proteger su posición.

Por otro lado, proporciona al comprador una posición, concretamente, el dominio de la cosa, acorde con los riesgos y cargas que, desde el momento de la perfección del contrato, asume. Con ello, el equilibrio contractual está asegurado.

Finalidad y ámbito de aplicación

La doctrina es unánime en que la función que cumple la reserva es la de garantía del cobro del precio por el vendedor, sea porque se aplazó en su integridad, sea porque se fraccionó el pago; por lo que puede tener interés, y ser pactada, en todas aquellas ventas en las que el pago del precio tiene lugar después de haberse entregado la cosa vendida: ya sea inmueble; ya mueble susceptible de caer bajo la órbita de la ley de ventas a plazos; ya esté excluido de ésta.

Así, se puede afirmar que sólo tiene sentido en aquellos casos en los que el contrato es apto para transmitir la propiedad y además se ha efectuado todo lo necesario para que tenga lugar, pero el pacto no sólo es aplicable al contrato de compraventa, no pueden descartarse otras finalidades a la reserva de dominio.

Se distinguen:

- la reserva de dominio "simple"
- la reserva de dominio "extensa", la cual garantiza el cobro de lo vendido y otros créditos que el vendedor ostenta contra el comprador.

Distinción de figuras afines

"Leasing financiero"

Este moderno contrato de financiación, también llamado arrendamiento financiero o contrato de alquiler de bienes con derecho de compra, es un contrato mediante el cual, el arrendador (sociedad de Leasing) adquiere un bien para arrendar su uso y disfrute, durante un plazo de tiempo determinado contractualmente (normalmente coincide con la vida útil del bien). El arrendatario a cambio está obligado a pagar una cantidad periódica (constante o variable, y lo suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien y los gastos aplicables).

Una vez finalizado el contrato, el arrendatario tiene tres opciones;

- ejercer la opción de compra del bien por el valor residual (diferencia entre, el precio de adquisición inicial que tuvo el arrendador más los gastos e intereses, y las cantidades abonadas por el arrendatario).
- no ejercer la opción de compra y por tanto devolver el bien.
- prorrogar el contrato de arrendamiento, con el pago de cantidades periódicas menores.

Es decir, vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina residual. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverla al arrendador, salvo que el contrato se prorrogue.

Diferencia con la enajenación fiduciaria

El negocio jurídico es aquél por el que se realiza una atribución patrimonial que sobrepasa el fin perseguido, obligándose, a la vez, el que la recibe, a usar de ella sólo dentro de los límites de aquel fin y a la posterior restitución de lo adquirido. El Prof. Albaladejo define la fiducia cum creditore como la "transmisión de la propiedad a un acreedor al solo fin de garantizar una deuda de tal modo que, saldada ésta, la propiedad debe volver de nuevo a su primitivo titular".

Pacto de no otorgar escritura pública hasta el pago del precio.

El Prof. Díez-Picazo sostiene que una solución semejante a la reserva de dominio se pretende obtener, en ocasiones, documentado privadamente con el pacto de que no se otorga escritura pública de venta hasta que se haya abonado la totalidad del precio.

Compraventa sin "traditio".

La doctrina afirma dispone uno de los supuestos que acostumbran a confundirse con la reserva de dominio, el de la compraventa sin traditio.

Aunque, la posición del comprador, cuando no ha mediado tradición, tiene en común con la del adquirente un dominio reservado que ninguno de ellos es propietario de la cosa vendida, señalándose, como diferencias básicas, las siguientes:

- el comprador sin traditio puede haber pagado la totalidad del precio, lo que no acontece en la reserva de dominio.
- el pacto sólo tiene sentido cuando se ha producido la entrega, cuando se han cubierto cuantas exigencias legales requiere el mecanismo traslativo del dominio, lo que resulta incompatible con la compraventa sin tradición.
- la adquisición ipso iure de la propiedad depende, en el caso de la reserva del pago del precio, sin necesidad de que el vendedor, que habrá cumplido sus obligaciones, observe conducta

determinada alguna, lo que no acontece cuando, para la consumación del contrato, se precia la tradición.

- de forma singular, mientras el comprador, cuando no ha mediado la tradición, es un simple acreedor a la propiedad, sin especial protección, el adquirente bajo reserva tiene sobre la cosa un poder que excede de aquella posición.

Pese a todo, en ciertos supuestos, puede dudarse si ha tenido lugar la tradición o sólo ha existido una simple cesión de la posesión. Singularmente, en aquellos casos en los que el contrato se documenta privadamente. Cuando no fuera posible resolver la duda con base en otros criterios interpretativos, el mayor equilibrio de intereses determina que deba presumirse la enajenación con reserva de dominio.

Efectos del pacto de reserva de dominio

La cuestión de quién ha de sufrir el daño o perjuicio de la cosa acaecido por caso fortuito debe plantearse preguntando si afectan al propietario o bien al acreedor de la cosa dañada.

El vendedor que se ha desprendido materialmente de la cosa mediante el pacto de reserva del dominio, pretende garantizar sólo su derecho al cobro del precio.

Como el cumplimiento del pacto depende únicamente de la voluntad del comprador, que puede, en cualquier momento, convertirse en dueño mediante el pago del precio, cumplida la garantía, los efectos del contrato se retrotraen al día en que se constituyó la obligación (art. 1.120 CC). Antes de cumplirse, el acreedor puede ejercitar las acciones procedentes para conservación de su derecho (art. 1.121); y si la cosa se deteriora sin culpa del deudor (que es el vendedor, obligado a transmitir el dominio al comprador), el menoscabo es de cuenta del acreedor o sea del comprador, y también lo será el aumento si la cosa comprada mejora por su naturaleza o por el tiempo (art. 1.123).

Este pacto suscita la cuestión de si produce exclusivamente acción personal entre el vendedor y el comprador y sus herederos, o si la produce también en cuanto a los terceros que no intervinieron en el contrato.

El problema puede llegar preguntando si el tercero a quien el comprador, que aceptó el pacto de reserva de dominio y después enajenó o gravó la cosa, puede ser demandado de reivindicación o por acción negatoria en su caso, por el vendedor que acredite debérsele el precio de la venta o parte de él.

Así, el efecto contra terceros se produce si el pacto estuviera inscrito en el Registro de la Propiedad, o en el Registro especial de venta de bienes muebles a plazos; en los demás casos, la jurisprudencia no ha mantenido un criterio uniforme.

El pago en la compraventa con reserva de dominio

La primera cuestión que plantea el estudio de la reserva de dominio es si puede darse un tratamiento unitario de la misma en la enajenación de bienes muebles y en la de inmuebles.

Efectos del pago en el término pactado.

Una de las características aceptadas por los autores y la Jurisprudencia, y que diferencia a la compraventa con pacto de reserva de dominio de otras instituciones similares es que el pago del precio provoca la transmisión ipso iure de la propiedad, sin necesidad de nuevas declaraciones ni prestación de consentimiento, ya que la adquisición de ésta sólo depende de esa condición. A partir de tal momento, podrá el comprador ejercitar cuantas acciones asisten al propietario.

En el supuesto de que el pago del precio se fraccione en varios plazos, tal efecto se produce por el pago del último siempre que los anteriores también hayan sido satisfechos. Ello no supone que se rechace la posibilidad del pacto por el que la propiedad se vaya transmitiendo al comprador progresivamente y en proporción a medida que efectúa pagos parciales.

En el caso de negativa del acreedor a recibir la parte del precio adecuado, no existe obstáculo alguno a su consignación. Tampoco ofrece dificultades singulares al pago por compensación con créditos del comprador.

Derecho a anticipar el pago del precio.

a) Compraventa sujeta a la LVP.

Algunos autores sostienen que la LVP presume que, en la compraventa a plazos, el aplazamiento del pago total es un beneficio del comprador, por lo que se dispone que éste podrá, al vencimiento de cualquiera de los plazos, satisfacer anticipadamente el importe de la parte del precio pendiente de pago, con las consecuencias económicas previstas en cuanto a gastos y recargos. Aunque la ley especial parte de la presunción indicada, regula con carácter imperativo el derecho del comprador, por lo que no podrá oponerse el vendedor demostrando que también en su favor fue pactado el aplazamiento.

b) Compraventas no sujetas a la LVP

El art. 1127 del CC dispone que "siempre que en las obligaciones se designe un término, se presume establecido en beneficio de acreedor y deudor, a no ser que del tenor de aquellas o de otras circunstancias resultara haberse puesto en favor del uno o del otro".

Se aparta así, el Ordenamiento español, de los precedentes romanos e históricos que configuraban el plazo en beneficio del deudor y presume establecido en interés de ambas partes. Puede afirmarse, en consecuencia, que el comprador no puede anticipar el pago contra la voluntad del vendedor, que podrá rechazarlo sin por ello incurrir en mora credendi.

No obstante, la doctrina precisa que, aunque el CC hable de presunción, se está ante una regla de interpretación de la voluntad de las partes, por lo que no se opone a que, en defecto de pacto, se admita el derecho del comprador a anticipar el pago acorde con el principio "id quod plerumque accidit".

En este sentido, la Jurisprudencia, que se ha referido a "presunción *iruis tantum*" (aquella que se establece por ley y que admite prueba en contrario, es decir, permite probar la no existencia del hecho o situación que se presume, a diferencia de las presunciones "*iuris et de iure*" que impiden probar que son falsas), sostiene que el contenido de este precepto no impide las presunciones contrarias.

Derecho al pago retardado

En caso de incumplimiento del adquirente, el vendedor tiene derecho a optar entre exigir el cumplimiento o instar la resolución.

Hasta que no se haya resuelto el contrato, nada impide que el comprador pague, lo que resulta una consecuencia del régimen general de las obligaciones recíprocas y, en el caso de ventas sujetas a la LVP, expresamente acoge la ley de Ventas a Plazos que rechaza el retraso en el pago de uno de los plazos (excepto el último, según ciertas condiciones).

Vencimiento anticipado del plazo.

Una de las cláusulas que con mayor frecuencia se insertan en los contratos de ventas a plazos es el de la decadencia del término, que determina el vencimiento de la totalidad del pago pendiente en el caso de no pagar puntualmente uno o varios plazos. Se trata de una sanción al comprador por su falta de puntualidad consistente en agravar las condiciones de pago.

Tratándose de ventas sujetas a la LVP, el art. 11 de la ley preceptúa que " si el comprador demora el pago de dos plazos o del último de ellos, sin perjuicio de lo que dispone el art. 13 podrá optar entre exigir el pago de todos los plazos pendientes de abono o la resolución del contrato", lo que si, por un lado, hace innecesario el pacto de vencimiento anticipado, por otro, limita éste, a vetar el vencimiento anticipado cuando la demora afecta a un solo plazo.

En relación a los supuestos de ventas no sujetas a dicha norma, en nuestro Ordenamiento, en defecto de pacto, el art. 1129 del CC acoge como causa de la pérdida del derecho del deudor a utilizar el plazo una serie de supuestos que tienen como denominador común que se trata de casos de sobrevenida pérdida de la confianza en el deudor y al necesidad de conceder al acreedor una protección más vigorosa, y los sistematiza en los siguientes:

- la sobrevenida insolvencia del deudor;
- la falta de constitución de las garantías prometidas;
- la disminución culposa de las garantías prestadas; y
- la desaparición fortuita de las garantías.

Efectos caso de incumplimiento del comprador

Regla general

El art. 1124 del CC dispone que la facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las obligaciones reciprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliera lo que le incumbe, pudiendo escoger el perjudicado entre el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos.

A su vez, aunque de forma expresa, no precisa los efectos de la resolución, el Ordenamiento español acoge como regla liquidatoria de la relación resuelta, siempre que ello sea posible, el reintegro de las respectivas prestaciones, y la Jurisprudencia acepta el efecto retroactivo o "liquidación ex tunc" en el caso de la resolución por incumplimiento.

Pues bien, teniendo por finalidad el pacto de garantizar el cobro del precio o la recuperación de lo vendido, podría afirmarse que con constituye en este caso ninguna especialidad la compraventa con dominio reservado. El vendedor podrá optar entre exigir el cumplimiento o la resolución y, si optase por esto último y la cosa vendida se hallase en poder del adquirente, como regla, podrá interesar su restitución. Pero, a diferencia de lo que acontecerá en los supuestos normales, en que el derecho del vendedor sólo obtiene protección por la acción derivada del contrato ("actio venditi"), en el caso de la reserva de dominio cabría una acción reivindicatoria acumulada, implícita o explícitamente, a la resolución. No obstante, se hacen necesarias ciertas precisiones, en parte forzadas por la normativa sobre las ventas a plazos.