

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA
Y CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CIENCIAS JURÍDICAS



Tecnología, Humanismo y Calidad

COMPRAVENTA A PLAZO DE BIENES MUEBLES

**TRABAJO DE GRADUACIÓN
PREVIA OPCIÓN AL TÍTULO DE**

LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS

PRESENTADO POR:

**SANDRA MARGARITA CASTILLO BENÍTEZ
RINA LIZETH NÚÑEZ FIGUEROA
WALTER FERNANDO CASARES LÓPEZ**

ASESOR:

LIC. RODOLFO RAMÍREZ FUENTES

SAN SALVADOR, AGOSTO DE 2003



**UNIVERSIDAD
FRANCISCO GAVIDIA**

**FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y
CIENCIAS SOCIALES**

**ESCUELA DE CIENCIAS
JURÍDICAS**

COMPRAVENTA A PLAZO DE BIENES MUEBLES

**TRABAJO DE GRADUACIÓN
PREVIA OPCIÓN AL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS**

**PRESENTADO POR:
SANDRA MARGARITA CASTILLO BENÍTEZ
RINA LIZETH NÚÑEZ FIGUEROA
WALTER FERNANDO CASARES LÓPEZ**

**ASESOR:
LIC. RODOLFO RAMÍREZ FUENTES**

SAN SALVADOR, AGOSTO DE 2003



**UNIVERSIDAD
FRANCISCO GAVIDIA**

**FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y
CIENCIAS SOCIALES**

**ESCUELA DE CIENCIAS
JURÍDICAS**

**RECTOR:
INGENIERO MARIO ANTONIO RUÍZ
RAMÍREZ**

**SECRETARIA GENERAL:
LICENCIADA TERESA DE JESÚS GONZALEZ
DE MENDOZA**

**DECANO DE LA FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y
CIENCIAS SOCIALES:
LICENCIADA ROSARIO MELGAR DE VARELA**

**DIRECTOR DE LA ESCUELA DE CIENCIAS JURÍDICAS:
DOCTOR JORGE EDUARDO TENORIO**

**ASESOR:
LICENCIADO RODOLFO RAMÍREZ FUENTES**

SAN SALVADOR, AGOSTO DE 2003

DEDICATORIA

El presente trabajo y la culminación de mi carrera, es un esfuerzo logrado con la ayuda de personas que me apoyaron, animaron y confiaron en mi en todo momento, por eso de manera muy especial quiero agradecer a:

- Dios Todo Poderoso: Por ser luz y fortaleza que me permitió coronar mi carrera.
- A Mis Padres: Jorge Atilio Castillo y Maria Ángela Aparicia de Castillo, a quienes amo, respeto y admiro, gracias a su esfuerzo y sacrificio he logrado culminar mi carrera.
- A Mis Hermanas: Marta Maria Y Mirian Alicia, por el apoyo y cariño que siempre me han brindado.
- A Mis Sobrinos: Saúl Eduardo y Jorge René, a quienes quiero mucho.
- A Mi Asesor: Licenciado Rodolfo Ramírez Fuentes, por el tiempo dedicado a la revisión de ésta monografía.
- A Mi Familia: Por que de una u otra forma me dieron su apoyo en el momento que lo necesitaba.

Sandra Margarita Castillo Benítez.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a:

DIOS, ya que siempre ha sido mi guía.

Mis padres Miguel Angel Núñez y Rina Haydée Figueroa de Núñez, a quienes admiro, respeto y amo, por haberme brindado tantos consejos para que pudiera alcanzar mi ideal.

Mis hermanas, Lore, Susy y Jazmín a quienes amo, por todo su apoyo y confianza que me brindaron.

Mi sobrinito Miguelito a quien amo mucho.

Mi tío Luis y su familia.

Y a mis excelentes y queridos amigos.

Rina Lizeth Núñez Figueroa

DEDICATORIA

El haber terminado satisfactoriamente el presente trabajo, así como mi carrera, llena mi alma y corazón de mucha alegría y agradecimiento hacia todas aquellas personas que con su esfuerzo y sacrificio contribuyeron a finalizar mi carrera, por lo que dedico este trabajo a :

- Dios todo poderoso: Por haberme guiado por el buen camino.
- A mi Madre: Hilda Irma Casares Reyes, a quien admiro y amo mucho, porque creyó siempre en mi, y gracias a su sacrificio y esfuerzo he logrado mis metas.
- A mis Hermanos: José Luis y Carlos Alberto, por el apoyo y cariño que me han brindado.
- A mi Asesor: Licenciado Rodolfo Ramírez Fuentes, por el Interés demostrado en la elaboración y revisión de la presente monografía.
- A mi Familia: Especialmente a mi abuela María Ofelia Casares mis tíos Ana Lidia Reyes, Tomas Domingo Casares y Sandra Estela Casares.

“ A todos ellos dedico con mucho cariño el presente trabajo”

WALTER FERNANDO CASARES LÓPEZ

INDICE

- Introducción

COMPRAVENTA MERCANTIL A PLAZO DE BIENES MUEBLES

CAPITULO I

GENERALIDADES

- Antecedentes Históricos Generales 1
- Antecedentes Históricos Nacionales 6
- Planteamiento del Problema 7
- Justificación 8
- Objetivos Generales y Específicos 9
- Metodología de Análisis Documental 9

CAPITULO II

NOCIONES DEL CONTRATO

- Definición del Contrato 10
- Características del Contrato 10
- Elementos Propios del Contrato 11
- Objeto del Contrato 16
- Sujetos: Comprador y Vendedor 18
- Obligaciones del Comprador y Vendedor 18

CAPITULO III

LEGISLACIÓN APLICABLE AL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

A PLAZO DE BIENES MUEBLES

➤ Concepto Legal	32
➤ Naturaleza Jurídica	32
➤ Fundamento Constitucional	34
➤ Marco Jurídico Legal	34
➤ Derecho Comparado	56
➤ Jurisprudencia	64

CAPITULO IV

➤ CONCLUSIONES	66
➤ BIBLIOGRAFÍA	68

INTRODUCCIÓN

La presente Monografía que trata sobre la compraventa mercantil a plazo de Bienes Muebles, sus elementos, características, objeto, y marco jurídico legal que la regula, son partes esenciales de esta modalidad.

El contrato de Compraventa mercantil ha sido un instrumento jurídico fundamental para la actividad profesional como lo es el Comercio; así mismo es un regulador del intercambio de bienes contra dinero, esta modalidad prevalece en el tráfico mercantil desde sus orígenes hasta la época presente. La compraventa mercantil, por su misma naturaleza es el acto mercantil por excelencia.

La compraventa a plazos tiene gran difusión en el comercio moderno, y ante la necesidad de forzar las ventas los comerciantes de grandes empresas se consideraban amenazados por la posible insolvencia de los clientes; de esta forma la modalidad de la compraventa a plazos ofrece un interés en el proceso actual de la economía, que constituye uno de los instrumentos jurídicos del desarrollo económico y una de las instituciones jurídicas de utilización masiva; que afecta no solo el incremento del consumo sino también a la misma producción; habiéndose afirmado que la venta a plazo abre un nuevo capítulo en la teoría y en la vida económica.

Si bien es cierto, en El Salvador ya existía en base al Código Civil la modalidad de Arrendamiento con Promesa de Venta, esta figura no reunía las condiciones adecuadas o necesarias para garantizar el cumplimiento de las obligaciones de la venta a plazos entre los comerciantes, razón por la cual ante tantas controversias que el Código Civil no podía cubrir dentro del acto de comercio, es así como ante esta necesidad, el Legislador creó una Legislación Mercantil con la finalidad de regular los actos de comercio, siendo uno de ellos la Compraventa a plazos de bienes muebles.

COMPRAVENTA A PLAZO DE BIENES MUEBLES

CAPITULO I

GENERALIDADES

ANTECEDENTES HISTORICOS GENERALES

La Prehistoria, es la etapa que comprende el periodo desde la aparición del hombre en la Tierra, hasta las primeras manifestaciones de escritura en los pueblos primitivos, los cuales ya contaban con herramientas, armas y utensilios adaptados a sus necesidades; es así que los seres humanos se agrupan en razón de su instinto gregario, pero además, en la búsqueda de la satisfacción de sus múltiples necesidades, desde las más básicas hasta las más complejas, ese hecho dio origen desde el inicio de los tiempos a la compleja organización que conocemos como sociedad. Dentro de esta surge el comercio como un sistema de intercambio de bienes y servicios en la satisfacción de esas necesidades.

Dentro del primitivo sistema comercial en el período Neolítico, al final de la edad de piedra; el hombre como ser Sedentario se vio en la necesidad de intercambiar entre aldeas diferentes cultivos, animales y otros que pudieran satisfacer sus necesidades, es así como surge el fenómeno que se le conoce como TRUEQUE, que tal vez en si mismo no puede ser calificado de mercantil, pero que es expresión fundamental del comercio. De este modo se desarrolla primitivamente el comercio, mediante intercambios simples. Del mismo modo, se desarrollan con el tiempo, las distintas actividades u oficios entre los que nos interesa el de comerciante, el hombre que se dedica a interponerse en el intercambio de satisfactores.

Sin embargo el intercambio de bienes y servicios logra potenciarse con la creación del dinero, como instrumento de intercambio que sirve para superar las naturales limitaciones que el trueque o permuta presentaban en la práctica, es así como nace la compraventa.

En los sistemas jurídicos muy antiguos se encuentran preceptos que se refieren al comercio y que por lo tanto constituyen gérmenes del derecho mercantil. Haciendo un recuento dentro de la historia del derecho mercantil mencionaremos a las “leyes rodias”, llamadas así por que nacieron en la Isla de Rodas, habitada por un pueblo heleno; donde la legislación con respecto al comercio marítimo fue de notable desarrollo. A través de su incorporación en el Derecho Romano, las leyes rodias han ejercido un influjo que perdura hasta nuestros días, y en la edad media los Romanos no hacían distinciones formales entre Derecho Civil y Mercantil.¹

En el Derecho Romano el contrato de Compraventa no era traslativo de dominio, el vendedor únicamente estaba obligado a la entrega de la cosa y garantizar la posesión pacífica y útil de la cosa contra terceros, como también de los vicios ocultos.

Esta obligación del vendedor de garantizar la posesión pacífica y útil al comprador revestía de validez el contrato, aún cuando recaía sobre cosas ajenas, lo que significó que la obligación del vendedor no consistía en transmitir el dominio; por lo que se tuvo que acudir a ciertas figuras jurídicas que se nominaron MANCIPIATIO, IN JURE CESSIO O TRADITIO, ya que el Contrato de Compraventa por sí solo no era suficiente para transferir el dominio y en unión de estas figuras jurídicas se operaba la traslación de la propiedad. Las figuras anteriormente enunciadas fueron sustituidas por la Traditio, elemento necesario para la transmisión de la propiedad.

¹ Cpr. Delgadillo Blanno,; Felipe de Jesús; *Derecho Mercantil; Disponible [On Line], 30 - 04 - 03; www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/D/Delgadillo%20Felipe-DerMer.htm - 101k*

El efecto del Contrato de Compraventa era conceder una posición apta para adquirir el dominio por prescripción, que constituía una forma de posesión eficaz, para que a través del tiempo se convirtiera en dominio.

La caída del Imperio Romano de occidente vino a agravar las condiciones de inseguridad social creadas por las frecuentes incursiones de los bárbaros que la precedieron, inseguridad social que produjo la más completa decadencia de las actividades comerciales.

El comercio resurgió a consecuencia de las cruzadas, que no solo se abrieron vías de comunicación con el Cercano Oriente, sino que provocaron un intercambio de los productos de los distintos países europeos. Este florecimiento del comercio ocurrió en condiciones políticas y jurídicas muy distintas a las que habían prevalecido en Roma. Los gremios de comerciantes establecieron tribunales encargados de dirimir las controversias entre sus agremiados sin las formalidades del procedimiento, y sin explicar las normas del derecho común, sino los usos y costumbres de los mercaderes; así fue creándose un derecho de origen consuetudinario e inspirado en la satisfacción de las peculiares necesidades del comercio.

Del mismo modo en el Derecho Mercantil medieval, se encuentra el origen de muchas instituciones comerciales contemporáneas como por ejemplo: el registro de comercio, las sociedades mercantiles, la letra de cambio, etc. La formación del derecho mercantil explica que fuera predominantemente un derecho subjetivo, cuya aplicación se limitaba a la clase de los comerciantes, pero desde un principio se introdujo un elemento objetivo que es la referencia al comercio, pues a la jurisdicción mercantil no se sometían sino los casos que tenían conexión con el comercio.

Posteriormente, la creación de los grandes Estados Nacionales al comenzar la Edad Moderna va aparejada, como es obvio, a la decadencia de los gremios de mercaderes que habían llegado a asumir facultades propias del poder público. El derecho mercantil debe de ser considerado como un derecho especial, que tiene un campo de aplicación que determina el propio sistema mediante las correspondientes normas delimitadoras.

El sistema de tribunales mercantiles supone que en toda controversia surgida del comercio hay aspectos técnicos que pueden ser apreciados mejor por el comerciante que por el jurista, pero lo cierto es que en la mayoría de los juicios referentes al comercio se plantean solo problemas jurídicos, y en ellos el lego en derecho no debe tener injerencia alguna.

El derecho mercantil emplea las mismas categorías o conceptos generales que el derecho civil, el procesal del trabajo, etc.: sujeto jurídico, relación, objeto, capacidad, etc. Todas estas ramas del derecho no son sino partes integrantes de un mismo todo, la pirámide de normas del acertado tropo kelsiano; entre todas las normas que la forman existe una íntima interdependencia, todas derivan de un mismo principio único la constitución originaria. Evidentemente a la unidad coherente del derecho positivo de un Estado cualquiera, ha de corresponder la unidad de la ciencia que estudia. Hay pues una sola ciencia del derecho positivo, y no hay una ciencia del derecho mercantil o del procesal, del penal, etc., no son sino capítulos de la aludida ciencia única, formados por razones didácticas, históricas o de división del trabajo.

En la actualidad, el comercio entre diversas naciones ha tenido y sigue teniendo, gran importancia económica y cultural: ha sido estímulo para grandes hazañas como el Descubrimiento de América, y también de guerras infames como lo fue en el siglo pasado, la llamada “guerra del opio”. En el terreno jurídico, ha originado instituciones como la letra de cambio: en el comercio internacional cobran extraordinaria importancia contratos como el de transporte y el de seguro

marítimo, todas vertientes que parten de un contrato tipo: la compraventa.

Por su misma naturaleza ha tenido que encarar el problema de la diversidad de los regímenes jurídicos de las naciones entre las cuales se efectúa el tráfico. Existe un grupo de normas jurídicas que pretende resolver los problemas respectivos: constituyen una rama, o por lo menos una parte de la rama, del derecho llamada en los países del common law que son normas de conflictos de leyes que se encuentran dentro del derecho internacional privado.

Este conjunto de normas tiene carácter de derecho interno de cada país, (NIBOYET): estos pueden ser diferentes en cada uno de los países entre los cuales se realiza el comercio: por lo tanto llegan a suscitar algunos problemas, y se tiende a celebrar convenciones internacionales, que armonicen las normas del conflicto de leyes. Mejor que resolver un problema, es evitarlo. No habrá conflicto de leyes entre los países que adopten un mismo régimen jurídico.²

Las especialidades contenidas en las reglas mercantiles sobre la compraventa vienen impuestas, algunas veces, por las exigencias propias de las compraventas de especulación y otras, por las necesidades del tráfico profesional de ritmo rápido y pronto aprovechamiento de la coyuntura, que caracteriza a la actividad económica, en la que esta compraventa se inserta. Ante estas necesidades los comerciantes se ven obligados a buscar medios para llegar a una mayor cantidad de consumidores con menor poder adquisitivo, es así como se explica la importancia de la compraventa a plazos de bienes muebles, con lo cual se logra incrementar sus ventas y a la vez facilitar al comprador el acceso de obtención al producto que se ofrece, todo dentro de condiciones mínimas de seguridad jurídica; así mismo el comerciante corre el riesgo de que el cliente no cumpla con la obligación de pago.

² Cpr. Ibio; [On Line]

La compraventa a plazos tiene gran difusión en el comercio moderno, y ante la necesidad de incrementar las ventas, los comerciantes de grandes empresas se consideraban amenazados por la posible insolvencia de los clientes; de esta forma la modalidad de la compraventa a plazos ofrece un interés en el proceso actual de la economía, que constituye uno de los instrumentos jurídicos del desarrollo económico y una de las instituciones jurídicas de utilización masiva; que afecta no solo el incremento del consumo sino también a la misma producción; habiéndose afirmado que la venta a plazo abre un nuevo capítulo en la vida económica.

La Monografía tratará sobre la compraventa mercantil a plazo de Bienes Muebles, sus elementos, características, naturaleza, seguridades jurídicas y función económica.

Caracteriza al contrato de compraventa a plazos que la transferencia del dominio de la cosa vendida, se suspenda hasta que se haya pagado el precio total o una parte de él por parte del comprador; que la cosa vendida sea mueble; que sea de aquellas cosas que están provistas de numeración o de cualquier otra característica que las haga identificables individualmente y el precio que ha de pagar el vendedor se fracciona en plazos, debiéndose inscribir dicho contrato en el Registro de Venta a Plazos conforme a la legislación vigente.

ANTECEDENTES HISTORICOS NACIONALES

En nuestro país, desde antes que vinieran los españoles, ya existía el intercambio de objetos, alimentos (trueque) entre ellos, ya que se vieron en la necesidad de poder intercambiar diversidad de productos para poder subsistir en su medio, cuando los españoles arribaron a nuestro país, trajeron consigo normas que regulaban en su territorio, fue entonces que en el año de 1821 que surgió la Independencia se dieron otras series de cambios, que marcaron la historia del comercio terminando la represión e imparcialidad que existía, ya que hubo una reciprocidad de dar y recibir lo justo, a pesar de ello siempre se daban

informalidades en cuanto a no cumplir con los acuerdos pactados en el comercio, y fue hasta en el año de 1859 que entró en vigencia el Código Civil, norma que vino a regular el comercio, ya que cada acto que se deseaba ejercer debía de sujetarse a dicha Ley, ello conllevó a un orden y respeto entre los sujetos que intervenían en ese acto, y el Artículo 1611 del Código Civil específicamente regulaba ese acto de comercio (La venta).

No obstante que ya existía el Código Civil, aún se encontraban vacíos dentro de esta Ley, porque era general y no específico en cuanto a los actos de comercio, y ante la falta de una figura jurídica en el tráfico mercantil había obligado al comerciante a adoptar fórmulas jurídicas que salvaguardara sus intereses económicos a través del arrendamiento con promesa de venta, aún cuando la garantía era aparente, ya que dicha figura es contradictoria e ineficaz en cuanto a la utilidad pretendida; no obstante el ejercicio del comercio en masa le había dado calidad de útil, aún cuando en estricto sentido y en caso de incumplimiento del deudor, el comerciante se veía en desventaja por cuanto difícilmente podía cobrar el saldo adeudado, precio de la mercancía entregada. Por lo que a falta de regulación adecuada, se utilizó el arrendamiento con promesa de venta para suplir una necesidad cada vez más creciente de documentar las operaciones de ventas de mercaderías al crédito, es así como hasta el año de 1973, que entró en vigencia el Código de Comercio con la finalidad de regular específicamente todos los actos de comercio existentes, se superaron las deficiencias apuntadas, al incorporar en dicho texto legal nuevas figuras jurídicas entre ellas la Compraventa a Plazos de Bienes Muebles. Con esta modalidad el legislador dio ciertas normas que dieran justicia y equidad a los actos realizados entre comerciantes.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Puede modificarse la regulación de la compraventa de bienes muebles a plazos

a fin de hacer llegar sus beneficios a una mayor cantidad de consumidores y comerciantes? ¿Y de ser así, en que sentido debería modificarse?

JUSTIFICACION

Que el contrato a plazo de bienes muebles, es una herramienta de suma importancia para el comercio, por lo que consideramos necesario, hacer un breve análisis de sus antecedentes, marco jurídico regulatorio; así como su impacto en la producción y consumo de bienes. Las ventajas que tiene este tipo de compraventa, hace posible crear mecanismos para que éstas lleguen a mas consumidores, especialmente cuando se trate de productos que pueden cambiar su calidad de vida, como por ejemplo la tecnología de comunicaciones.

La compraventa a plazos de bienes muebles es una modalidad especial la cual se ha constituido en una de las instituciones jurídicas de mayor utilización en el comercio.

Por la misma naturaleza del comercio el cual es sumamente dinámico, la compraventa a plazos ha tenido un lugar en la economía incrementando la producción de bienes y consumo masivo.

La venta a plazos de bienes muebles, surge por la necesidad de los comerciantes de vender sus productos, lo cual no se debía a la falta de voluntad o necesidad de los consumidores, sino la falta de poder adquisitivo y a los altos precios de algunos productos; de esta manera se crea una nueva figura que vendría a facilitar el acceso a los diferentes productos, la satisfacción de mayores necesidades y a evitar la baja en la rentabilidad para los comerciantes y productores.

Así mismo podemos decir que el modelo económico predominante de nuestro siglo es capitalista, y una de sus tendencias es ampliar el número de empresas y volverlas mas grandes para aumentar la producción, por lo que el Derecho Mercantil en respuesta a la evolución y adelanto del tráfico económico reglamenta la compraventa a plazos de bienes muebles.

Todos esos hechos envuelven de importancia el estudio de la compraventa mercantil de bienes muebles a plazos, ya que esta modalidad permitió que tanto el comerciante como el vendedor tuvieran una garantía en cuanto a la venta y adquisición de un producto o bien determinado.

OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

OBJETIVO GENERAL

Estudiar la Compraventa Mercantil a Plazos de Bienes Muebles desde su origen enunciando su evolución e importancia en el comercio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Dar a conocer la importancia que tiene el contrato de Compraventa a Plazo de Bienes Muebles en la economía actual.
- Enunciar requisitos, características, formalidades y seguridades legales de la Compraventa Mercantil a Plazos de Bienes Muebles.

METODOLOGIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

La investigación se desarrollara por medio de las siguientes etapas:

- 1) Recolección de la información, la cual consiste en recabar la información bibliográfica, documental y legal relacionada con el tema.
- 2) Análisis de la Información: Consiste en ordenar y sistematizar la información recolectada que corresponde a los objetivos que guían la investigación.
- 3) Redactar el informe monográfico

CAPITULO II

NOCIONES DEL CONTRATO

DEFINICIÓN DEL CONTRATO

Es aquella en la que no solo queda diferido el pago del precio, sino que este ha de pagarse por fracciones generalmente iguales y periódicas.³

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

Principal:

Es principal porque no necesita de otro contrato para poder subsistir.(Artículo 1313 del Código Civil)

Bilateral:

Es Bilateral en cuanto establece derechos y obligaciones a cargo de cada uno de los contratantes, como se deduce del estudio de la definición y el contenido obligacional del mismo.⁴ Estas obligaciones son de la esencia del contrato y se encuentra regulada en el Artículo 1597 del Código Civil.

Consensual:

Se perfecciona y es obligatorio para las partes cuando estas han convenido sobre la cosa y sobre el precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho.⁵ Se encuentra regulado en el Artículo 1314 del Código Civil.

³ Cfr. Urías, Rodrigo; Derecho Mercantil; Editorial Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, S.A., Madrid, 1993; Pag. 590.

⁴ Cfr. Rodríguez Rodríguez, Joaquín; Curso de Derecho Mercantil; Editorial Porrúa, S.A., México D.F. 1982; Pág. 4.

⁵ Cfr. Ibio. Pág. 3.

Informal:

Por la naturaleza del acto por regla general no necesita formalidades, excepto en los siguientes casos: Los bienes inmuebles, (Artículo 1605 Inciso 2° del Código Civil), los muebles, en el caso de la venta de vehículos, armas de fuego y la venta a plazo de bienes muebles que necesita ser debidamente inscrita en el Registro, la empresa (Artículo 558 del Código de Comercio), los Títulos Valores a la Orden porque necesitan del endoso (Artículo 1040 del Código de Comercio) y las naves.

Solemne:

Porque está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ella no produce ningún efecto o cuando lo establezca el Código de Comercio o Leyes Especiales, Artículo 948 del Código de Comercio.

Oneroso:

Es Oneroso porque cada parte efectúa prestaciones equivalentes a la de la otra.⁶ Debido a las prestaciones que genera, el contrato reporta utilidades para ambas partes, encontrándose establecido en el Artículo 1312 del Código Civil y 946 del Código de Comercio.

ELEMENTOS PROPIOS DEL CONTRATO

El contrato de compraventa mercantil está constituido por los elementos siguientes:

- a) Elementos Personales,
- b) Elementos Reales,
- c) Elementos Formales.⁷

⁶ Cfr. Ibio. Pág. 3;

⁷ Cfr. Ibio. Pág. 6;

Elementos Personales.

En todo contrato de compraventa, es necesario que exista un vendedor y comprador como requisito de existencia del mismo, y son los que denominamos elementos personales del contrato. Estos elementos son considerados esenciales para el contrato en estudio, basados en el acuerdo de voluntades que debe regir en todo contrato, es decir, el consentimiento de los contratantes; respecto del vendedor la intención de transferir la propiedad de la cosa o sea la titularidad del derecho, a cambio de otra prestación que es el precio y que viene hacer la obligación del comprador.

El comprador y el vendedor, al intervenir en el contrato de compraventa es indispensable que tengan capacidad para realizar el contrato y que expresen su consentimiento de válido.⁸ Por ello consideramos necesario referirnos a la capacidad y al consentimiento.

Capacidad

Es la aptitud que la ley exige a una persona para adquirir derechos y contraer obligaciones.(Artículo 1316 del Código Civil)

En materia mercantil se aplican las normas generales que en lo civil, sobre la capacidad, ya que como elemento esencial de validez en el contrato de compraventa debe sujetarse a lo prescrito en las disposiciones generales del Código Civil, y en los casos determinados y especiales al Código de Comercio (Art. 945 C.Com.).

En lo que respecta a la capacidad esta se encuentra regulada en lo que se refiere a requisitos que deben cumplirse para realizar todo tipo de contrato, y a prohibiciones que la misma ley establece para algunas personas en relación a determinadas operaciones de compraventa civil y mercantil. Haremos referencia

⁸ Cfr. Rodríguez Rodríguez, Joaquín; Curso de Derecho Mercantil; Editorial PORRUA, S.A., México, 1982; Pág. 6

que en materia mercantil, la capacidad tiene ciertas variantes en relación a la materia civil y encontramos que la primera es mucho más amplia, en el sentido a ser más flexible, por que incluye a todas las personas que civilmente son capaces y a otras que la ley civil los declara incapaces pero que mercantilmente pueden contratar o son hábiles para ejercer el comercio (Art. 7 C.Com.). Como es el caso de las personas que son comerciantes, aunque no hayan cumplido veintiún años de edad, siempre que se trate de mayores de dieciocho años habilitados por la ley o por aquellos autorizados por su representante legal o autoridad judicial; sin dejar de puntualizar que esto último es referido a la capacidad de las personas calificadas como comerciantes.

Consentimiento.

Debe ser espontáneo, libre de coacción, como un verdadero acuerdo de voluntades que primordialmente caracteriza a todo contrato y principalmente, al contrato de compraventa porque debe de existir sin vicios ni errores; ya que la ineficacia o inexistencia recae cuando una de las partes contratantes o ambas partes, sufren de un error sobre la naturaleza del contrato (Art. 1324 C.C.). por lo tanto si no existe consentimiento el contrato es inexistente.

Elementos Reales.

Los elementos reales de la compraventa son:

- a) La cosa objeto de la misma,
- b) El precio que por ella se paga.⁹

La Cosa

Pueden ser objeto de la compraventa mercantil tanto los bienes inmuebles como los bienes muebles, lo mismo si se trata de cosas mercantiles que de otras que no posean esa naturaleza.¹⁰

⁹ Cfr. Urías; op. Cit. Pág. 581

Nuestra legislación en sus disposiciones nos expresa " La cosa" como objeto de la venta (Art. 1605 Inc. 1°.C.C.); si el contrato tiene por objeto cosas vendidas habitualmente por el vendedor.... Art. 1014 C. Com. El Art. 1332 C.C. nos dice que el termino cosa es el objeto del contrato cuando expresa "no solo las cosas que existen pueden ser objeto de una declaración de voluntad, sino las que se espera que existan, pero es necesario que las unas y las otras sean comerciables y que estén determinadas, a lo menos a su genero".

La cosa debe ser un objeto material susceptible de tener un valor económico, debe estar determinada al momento de contratar o susceptible de ser determinada posteriormente; debe existir al momento de la celebración del contrato o ser susceptible de existencia posterior y su enajenación no debe estar prohibida.

La compraventa mercantil no recae sobre cosas muebles únicamente, porque el Código de Comercio excepcionalmente regula que los inmuebles pueden ser objeto de la compraventa mercantil y es el caso de las empresas dedicadas a la compra de bienes inmuebles para lotificación (Art.1037 C.Com.)

El Precio.

Este elemento que esencial para la existencia del contrato de compraventa mercantil, debe tener las características de ser cierto en dinero y justo.

Por regla general es fijado por acuerdo de las partes contratantes, pero también puede ser fijado por un tercero y solamente por excepción. Nuestro Código de Comercio no contiene un capítulo o disposiciones específicas sobre este elemento esencial, y es por ello que las cuestiones relativas a la determinación del precio, quedan remitidas al derecho civil.

¹⁰ Cfr. Ibio. Pág. 8

La compraventa civil dispone que el precio debe ser determinado o determinable y en ese sentido, las partes deben pactar específicamente el precio o determinarlo eventualmente, porque si no existe no hay compraventa; sin embargo, en la compraventa mercantil puede suceder que las partes no fijen un precio ni fijen la forma de determinarlo es por ello que existe una ley supletoria de la voluntad de las partes en cuanto al precio, que facilita las ventas mercantiles y es cuando, existe acuerdo en la cosa objeto del contrato y no se determina el precio, pero existe compraventa; se entenderá que las partes se someten a lo prescrito por la ley y existe un convenio tácito en el fondo, cuando no fijamos el precio, éste va ser el que señala la ley, por lo que el Art. 1014 C.Com. expresa “que el precio se considerará determinado si se hace referencia al señalado o que se señale en bolsa o mercado nacional o extranjero, en fecha fija”. Cuando esta disposición nos dice “ se considerará determinado” es por que las partes no lo han hecho y será el valor del bien que determine la bolsa en tal fecha. Debido a la manifestación mercantil, el legislador mercantilista consideró salvaguardar el silencio de las partes en cuanto al precio y dejarlo determinado por la ley.

Elementos Formales.

Algunos tratadistas no contemplan dentro de la clasificación de elemento del contrato de compraventa mercantil, los elementos formales, basándose en que rige el Principio de la Autonomía de la Voluntad y basta con el consentimiento o acuerdo entre los contratantes, sobre la cosa objeto del contrato y el precio a pagarse, por regla general, es considerado este contrato consensual y por excepción es considerado formal, es decir, que el contrato se perfecciona con el consentimiento sobre la cosa y el precio; y principalmente tratándose de que las cosas muebles son las que llenan el tráfico mercantil no necesitan formalidad alguna, excepto la compraventa de armas y vehículo automotor. La formalidad se presenta cuando se trata de bienes inmuebles y el caso específico que contempla nuestro Código de Comercio en su Art. 1037, cuando trata las ventas efectuadas por empresas lotificadoras.

La formalidad se presenta desde el documento privado hasta el instrumento público, cuando la ley así lo exige, tal es el caso de leyes fiscales que exigen el otorgamiento de documento o sea la factura respectiva.

La ley mercantil contempla actos mercantiles que son por excelencia informales, y permite hacer contratos por correspondencia y teléfono, y el problema de éstos es la prueba y no su perfeccionamiento.

OBJETO DEL CONTRATO

El objeto es el hecho positivo o negativo que debe realizar una de las partes en beneficio de la otra, o las dos partes cuando ambas resultan acreedoras y deudoras en virtud del contrato. Éste tiene que ser posible, lícito, determinado o susceptible de serlo y presentar un interés para el acreedor.

Para que una compraventa surta efectos y no acarree nulidad, debe estar sujeta a requisitos de existencia y validez, que las disposiciones legales exigen y dichos requisitos están referidos a los sujetos que intervienen, su objeto y formalidades o solemnidades que la misma ley establece.

El objeto considerado elemento esencial del contrato de compraventa es el contenido en sí del contrato, ya que un negocio jurídico sin objeto es inexistente y si recae sobre un objeto contrario a las leyes acarrea nulidad o invalidez en su caso. (Artículo 1552, 1340 del Código Civil).

Así mismo, el objeto puede recaer en “cosas materiales y hechos”, siempre que sea física y moralmente posible, como lo expresa el Artículo 1332 y 1346 del Código Civil, significa entonces que no solo las cosas que existen pueden ser objeto de un acto jurídico, sino también las cosas que se espera que existan, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Ley.

Refiriéndonos al objeto de la Compraventa Mercantil, este se sujeta a dos prestaciones que son obligaciones que nacen del mismo contrato.

- a) La obligación de dar la cosa, y;
- b) La obligación de pagar el precio.

Estamos ante un objeto directo y objeto indirecto del Contrato. Consiste el objeto directo en la creación de obligaciones y es la voluntad de entregar la cosa o intención de transferir el dominio a cambio de un precio, que se resumen en la intención de transferir el dominio y la de pagar un precio, es decir, el consentimiento de los contratantes ante ambas obligaciones. El objeto indirecto sería la cosa y el precio mismo como elemento que no puede faltar en un contrato de compraventa.

El objeto del contrato de compraventa mercantil son “las cosas mercantiles” que de conformidad al Artículo 5 del Código de Comercio:

- I- Las empresas de carácter lucrativo y sus elementos esenciales.
- II- Los distintivos mercantiles y las patentes, y
- III- Los títulos valores.

Además constituye aparte un contrato de compraventa mercantil, aquellas cosas vendidas y realizadas en forma habitual (masificación, es decir, que se consideren dentro del giro de explotación normal de una empresa mercantil, (Artículo 1013 Romano I y II del Código de Comercio). Para el derecho Mercantil la cosa ajena también puede ser objeto del contrato de Compraventa, y aunque existe tradición de la cosa, esta es viciada; no obstante es válida, debe contener varios elementos como lo son la buena fe para comprar, establecimiento público, y habilidad en el negocio de parte del vendedor.

Los requisitos que debe de contener el Contrato de Compraventa Mercantil, son los mismos del Derecho Común.

SUJETOS: COMPRADOR Y VENDEDOR

Comprador:

El que por precio adquiere la cosa que otro vende, (vendedor).¹¹

Vendedor:

Ocasionalmente, en el contrato de compraventa civil, el que vende o enajena la cosa que el comprador adquiere en propiedad. Profesionalmente, en la compraventa mercantil el comerciante o del dependiente u otro auxiliar de aquel, que vende o hace de intermediario ejecutivo ante el cliente o parroquiano.¹²

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR Y VENDEDOR

La compraventa mercantil es un contrato bilateral que genera derechos y obligaciones para ambos contratantes. Este contrato se perfecciona por el simple consentimiento de ambas partes y tiene como resultado el generar obligaciones.

Referente a este marco de obligaciones nuestro derecho civil contiene disposiciones específicas sobre las principales obligaciones del vendedor que se reducen a la entrega o tradición y al saneamiento de la cosa vendida (Art. 1627 C. C.); en cuanto al comprador la principal obligación es la de pagar el precio convenido (Art. 1673 C. C.) , recibir la cosa vendida y cubrir los gastos de transporte.

Obligaciones del Vendedor:

Entregar la cosa vendida.

El vendedor se obliga a entregar la cosa vendida al comprador, con el fin de que este adquiera su propiedad.

¹¹ Crf. Osorio, Manuel; Diccionario de Ciencias Jurídicas Políticas y Sociales; Editorial Helista S.R.L Buenos Aires Argentina, Pág. 139.

¹² Cfr Ibio; Pág.778.

En la compraventa mercantil, la obligación de entrega de la cosa presenta dos interesantes singularidades:

- Momento en que debe efectuarse la entrega.
- Modo de su cumplimiento.

En primer lugar, el vendedor debe efectuar la entrega en el momento o plazo convenido y, si nada se pactó expresamente, debe tenerla a disposición del comprador¹³. Mercantilmente hablando, la entrega se efectúa de acuerdo al lugar y plazo pactado (si lo hubiere), realizando el vendedor todos los actos necesarios para asegurar al comprador el goce de la cosa comprada, es decir la posesión sobre la misma con la intención de transferir el dominio.

La entrega de la cosa depende generalmente del vendedor pero hay que considerar que no se podría cumplir, si el comprador no la recibe en el momento y lugar estipulado en el contrato o el fijado por la ley (Art.1020 C. Com.)

Por lo que se refiere al modo de la entrega, ésta podrá realizarse mediante la entrega material de la cosa vendida al comprador o poniendo esta a su disposición, sin embargo, el cumplimiento de entregar la cosa por parte del vendedor no podrá ser exigida por el comprador si no ha pagado el precio pactado y ofrece pagarlo simultáneamente.

Por último indicar que el mero retraso en la entrega de la cosa vendida, se equipara al incumplimiento total.

Obligación de conservar la cosa:

Comprende la conservación de la cosa en el estado en que se encontraba al momento de la venta, corriendo por cuenta del vendedor los gastos de conservación (Art. 1420 C .C.).

¹³ Cfr. Broceta Pont, Manuel; Manual de Derecho Mercantil; Editorial Tecnos; Novena Edición, Año 1991 ; Página 437.

La finalidad de esta disposición es para asegurar al comprador que la cosa será entregada tal como la a encontrado, que sirva para sus fines y cuyo riesgo los correrá hasta tener bajo su tutela la cosa comprada.

Saneamiento de la cosa vendida:

Considerada esta como una doble obligación que consiste en garantizar la posesión legal, pacífica y tranquila de la cosa o sea, la obligación del saneamiento por evicción; además garantizar que la cosa objeto del contrato sea útil y sirva para la finalidad que a sido comprada, conocida como la obligación al saneamiento por vicios redhibitorios (Artículo 1639 del Código Civil), el cual se entiende aquellas circunstancias no manifiestas, anteriores a la venta, que hacen impropia la cosa para los usos para lo que normalmente se le debe destinar, y que de haber sido conocidos, hubiera determinado que el comprador no celebrare la venta o que hubiere pagado un precio menor¹⁴.

Saneamiento por evicción:

Sanear por evicción al comprador, se entiende como la devolución del precio mas la indemnización de daños y perjuicio a que tiene derecho el comprador cuando es privado o perturbado en su posesión pacífica sobre la cosa comprada. Sin embargo la evicción es muy rara en las ventas mercantiles, porque al establecer el Art. 1018 C. Com. “ El que de buena fe comprare en establecimiento al público, cosas cuya venta constituya parte del giro normal de aquél, no podrá ser privado de ellas, aunque el vendedor no fuese su dueño y hubiera procedido dolosamente al venderla.”

Pareciera que no existe evicción en materia mercantil, siempre que se den los requisitos enumerados en la disposición citada, pero hay que recordar que no

¹⁴ Cfr. Aguilar, Jorge Albert; Derecho Civil IV, Material de Apoyo; UCA; El Salvador; Año 2000; Página 34.

es aplicable a toda clase de compraventas mercantiles, por lo que los Art. 1041 y 1025 C. Com. son excepciones al Art. Anterior.

El Art. 1018 C. Com. Garantiza al tercer comprador de Buena fe, la compra de cosa ajena que ha realizado, ya que no podrá ser privado de la misma; aunque no expresa claramente a qué clase de bienes es referido, éste es aplicable sobre bienes muebles a excepción del Art.1041 C. Com.

El saneamiento por evicción opera cuando el comprador es privado del todo o parte de ella por sentencia judicial” (Art. 1640 C. C.), los requisitos que exige la ley para que ejerza la acción de saneamiento son:

- 1) Privación total o parcial (Artículos 1655 –1656 C. C.)
- 2) Que se declare por sentencia judicial (Artículos 1640 – 1658 Inc. 2° C. C.)

Los elementos o requisitos civiles enunciados anteriormente son validos en el comercio por no tener disposiciones específicamente mercantiles; sin embargo en lo relativo a la prescripción los Art. 995 Rom. III y Art.1019 Inc. final C. Com. Contemplan que las acciones de reclamación por vicios de la cosa vendida, prescribirán en un año contado desde la entrega.

Se considera importante señalar que en el Derecho Mercantil no es relevante el saneamiento por Evicción, debido a que el Comercio opera generalmente con bienes muebles en los que no cabe la reivindicación, ya que la masificación generalmente se efectúa sobre las ventas realizadas por almacenes abiertos al público.

Saneamientos por Vicios Redhibitorio:

La necesidad de proteger al comprador para que la cosa vendida cumpla con la finalidad destinada, hace surgir la obligación de saneamiento para el vendedor, relativa a los vicios y estos pueden ser ocultos y aparentes.

Los vicios Redhibitorios podemos decir, que son aquellos vicios o defectos que existiendo al tiempo de la venta o negocio celebrado, y no siendo conocidos por el comprador, hacen que la cosa sea impropia para su uso natural o que solo sirva imperfectamente.

Diferente a la Evicción, las disposiciones sobre saneamiento por vicio de la cosa vendida, tienen mucha importancia para el derecho mercantil, ya que el interés del vendedor es recibir una cosa apta para el destino previsto y sin vicios, porque sino reúne estas condiciones el comprador querrá devolverla a su antiguo dueño, resolviendo el contrato o rebajar el precio proporcionalmente a los defectos aludidos. Pero no todos los vicios de la cosa vendida pueden ser conocidos por el comprador en el acto de la entrega, sino que hay una serie de vicios ocultos que se caracterizan porque el comprador no puede detectarlos inmediatamente aún mediando el cuidado e interés con que debe actuar la persona que compra determinado bien.

Las disposiciones específicas a esta acción de saneamiento por vicios redhibitorios dan derecho al comprador para exigir la resolución o rescisión de la venta, la rebaja del precio y al indemnización de daños y perjuicios, dependiendo de la magnitud del vicio y de la buena o mala fe del vendedor (Artículo 1662, 1663, 1668, 1671, del Código Civil).

Los defectos de calidad o cantidad son considerados como vicios aparentes que pueden ser constatados a simple vista y de conformidad al Artículo 1019 del Código de Comercio, no tendrá acción el vendedor si “al tiempo de recibir las

cosas las examinare a su satisfacción y no reclame en el momento de entrega”; sin embargo, la Ley concede al comprador un plazo breve para reclamar al vendedor por vicios aparentes si las cosas fueren entregadas en fardada o embaladas, ya que las cosas no se pueden examinar en el preciso momento de recibirlas; bajo la condición de que no proceda la avería por caso fortuito, vicio propio de la cosa o fraude de terceros; el comprador puede ejercer su derecho de acción dentro de los ocho días siguientes al de su recibo, Artículo 1019 inciso 2 del Código de Comercio, caso contrario pierde su derecho de reclamar.

Vicios ocultos, la Ley ofrece al saneamiento por vicios o defectos ocultos de las cosas, sean estos conocidos o no por el vendedor para facilitar la reclamación de los mismos por parte del comprador, quien deberá de denunciarlos dentro de los quince días siguientes al de su descubrimiento (Artículo 1019 Inciso 4 del Código de Comercio).

La buena o mala fe del vendedor es importante calificarla para saber si son de su conocimiento los vicios reclamados, podría suceder que también el vendedor ignore los vicios y no esté obligado a conocerlos en razón de su profesión u oficio de la cosa vendida, la Ley lo exime de la obligación de indemnizar perjuicios ocasionados al comprador y quedará obligado únicamente, a la restitución o rebaja del precio (Artículo 1663 del Código Civil).

Los derechos que se originan para el comprador será exigir al vendedor resolución de la venta, si la cosa objeto del contrato es considerada inútil para su uso natural; la rebaja del precio si ésta solo sirve imperfectamente y la indemnización de perjuicio como una acción más dependiendo de la mala fe del vendedor basado en que conociendo los vicios no los declara al comprador o que por su profesión u oficio esté obligado a hacerlos.

Las garantías sin determinación de plazos se dan por tres años, nos expresa el inciso final del Artículo 1021 del Código de Comercio y la acción para

ejercer el reclamo la Ley otorga al comprador seis meses a partir de la fecha de la denuncia; pero como opera el principio de la autonomía de la voluntad, en cuanto a esta obligación y a su plazo, se sujetará primeramente a lo estipulado en el contrato.

Por su parte las obligaciones del vendedor se concretan en:

- Entregar la cosa vendida.
- Mantener al comprador en el uso legal y pacífico de la cosa.
- Garantizar al comprador por los vicios o defectos de que adoleciera la cosa.

Obligaciones del Comprador:

El contrato de Compraventa Mercantil a Plazo de Bienes Muebles, una vez perfeccionado, sus efectos son los derechos y obligaciones, para ambos contratantes; y las principales obligaciones del comprador son:

- Obligación de pago del precio.
- Conservar la cosa.
- Recibir la cosa comprada.

▪ Obligación de pago del precio:

En los casos en los que no exista pacto expreso, el precio debe pagarse en el momento y lugar de la entrega de la cosa objeto del contrato. En cualquier caso hay que tener en cuenta que los aplazamientos son muy comunes en las compraventas mercantiles. También hay que señalar que existen casos en los que de la propia ejecución del contrato se originan gastos. En estos casos se suelen incluir cláusulas típicas que sirven para distribuir dichos gastos. A diferencia del Derecho Civil, el precio no podrá ser convenido en el momento de la venta y no por ello dejará de existir el contrato; para lo cual existe, una presunción de Derecho que cuando “ las partes no hubieren convenido en el precio en el modo de determinarlo, se entenderá que han quedado conformes

con aquel exigido normalmente por el vendedor, salvo que se tratase de cosas que tengan precio de mercado o bolsa, será el que tuviere los establecimientos el día de entrega. Dentro del Capítulo II, cuando tratamos los elementos reales del contrato de compraventa mercantil, citamos el Artículo 1014 del Código de Comercio y comentamos que a falta de estipulación sobre la falta del precio, este se considerará determinado por la bolsa o mercado nacional o extranjero en fecha fija “modalidad presentada por nuestro Derecho Mercantil, ya que suple la voluntad de las partes en cuanto a la falta de determinación del precio. Cuando la Ley se refiere al “precio” de mercado o bolsa”, este se fundará en las listas de Bancos, Bolsa de Valores o de las Cámaras de Comercio y a falta de ello se hará la determinación por medio de peritos, (Artículo 963 del Código de Comercio).

En la práctica se da este nombre a la venta a crédito, en la que se pacta que el precio se pagará en sumas mínimas, repartidas por fracciones iguales y a intervalos regulares en un lapso muy prolongado. Este contrato es muy frecuente en el comercio para la venta de ciertos objetos de moblaje o de trabajo, y en el comercio de Banca, respecto a los valores sorteados.

La convención de este género tiene la ventaja de poner al alcance de personas de pocos recursos, objetos normalmente costosos. Pero algunas casas de Banca han abusado de él, para explotar la especie de fascinación que los valores por sorteos ejercen sobre la parte menos culta de la población, habiendo sido necesario promulgar leyes especiales a esta hipótesis, para reglamentar y refrenar su comercio.¹⁵

El precio ocupa un capítulo especial al derecho civil, válido para el contrato de compraventa mercantil; no obstante encontramos regulaciones especiales como el inciso final del Artículo 1014 del Código de Comercio, que dice “ las

¹⁵ Crf. Geroges Ripert, Marcel Planil; Biblioteca Clásicos del Derecho; Tomo 8; Editorial Pedagógica Iberoamericana S.A de C.V., País México, Año 1997, Pág. 949.

arras, anticipos y cantidad entregadas en señal del contrato, se entenderán siempre a cuenta del precio”, las arras forman parte del contrato de compraventa mercantil y estas no son consideradas a cuenta del precio, por lo que serán confirmatorias del contrato, esto es porque el derecho común nos regula las arras, como “parte del precio o como señal de quedar convenidos los contratantes”, es decir que pueden ser de dos clases:

- a) De confirmación y;
- b) De retracción;

En cambio en el Derecho Mercantil serán siempre confirmativas, y por eso la Ley expresamente las contempla a cuenta del precio. Dentro del Tráfico mercantil es común que el precio pueda pagarse a plazos unidos generalmente a ciertos plazos comerciales y los más frecuentes es que el comprador tenga por aceptada letras de cambio a favor del comprador (Artículo 956 del Código de Comercio). El incumplimiento al pago del precio da derecho al vendedor para exigir el precio o pedir la resolución de la venta en ambos casos, con resarcimiento de perjuicios. A este respecto debe tomarse en cuenta que el deudor moroso deberá pagar el interés pactado y en su defecto el legal, como indemnización por la mora, conforme con el Artículo 960 del Código de Comercio.

Si la cosa se perdía o deterioraba por caso fortuito quedaba a cargo del comprador siempre que el vendedor no hubiera actuado con dolo o culpa, pero si la cosa se hubiera perdido por un acto emergente de la autoridad estatal, como la expropiación el vendedor debía devolver el dinero. Que deberá realizarse en el tiempo y lugar pactado o, en su defecto, en el tiempo y lugar en que se hace la entrega. En el comercio el precio convenido comprende a veces simplemente el valor de las mercancías, mientras que en otros casos, se le añade el costo del transporte hasta el lugar de destino e, incluso, el costo del seguro.

Por otra parte, el pago puede realizarse al contado o a plazos; el Código de Comercio, por su parte, previene que el plazo no se presume y, en caso de silencio, "las ventas se presumen al contado".

- Conservar la cosa:

La obligación de conservar la cosa exige que se emplee en su custodia el debido cuidado. La finalidad de esta obligación es que la cosa será entregada tal como la ha contratado, que sirva para sus fines y cuyo riesgos los correrá hasta tener bajo su tutela la cosa comprada. El incumplimiento se dará al no entregar la cosa por no tener la libre disposición o no tener la intención de transferir el bien vendido. Artículo 1420 del Código Civil.

- Recibir la cosa comprada:

Según lo que establece el Artículo 1020 del Código de Comercio, la recepción debe ser facilitada por el comprador y, a falta de pacto, se entenderá que el lugar de la recepción será el establecimiento del vendedor.

El comprador está obligado a recibir o retirar la cosa en el lugar y momento adecuado. No obstante, esta obligación no es de carácter incondicionado, puede negarse a recibir las mercancías cuando estas adolecieran de vicios o defectos de cantidad o calidad o si se pretende su entrega por el vendedor una vez transcurrido el plazo para la misma. En estos casos, el comprador, puede, mediando justa causa, negar la recepción sin incumplir su obligación. Pero, por eso mismo, el comprador incumplirá esta obligación cuando demorase hacerse cargo de ella o rehusar su recepción sin justa causa.

Esta obligación no es de la esencia del contrato, pero tiene un papel importante al calificar "la mora", ante la obligación de entregar la cosa está la de recibirlo por el comprador, en el lugar y tiempo estipulado en el contrato, y a falta de convenio en el lugar y tiempo fijado por la Ley.

Los efectos que resultan del incumplimiento de esta obligación, serán los de abonar al vendedor el alquiler de los almacenes; bodegas, graneros o vasijas en el

que se contenga lo vendido y descargarlo del cuidado ordinario de conservar la cosa (Artículo 1630 del Código de Civil); por lo cual, el Artículo 1015 del Código de Comercio dispone:

“ Artículo 1015 Código de Comercio” quien haya firmado por sí o por medio de representante o dependiente autorizado, un pedido de mercaderías está obligado a tomarlo en las condiciones que el pedido expresa, la otra parte tendrá acción en juicio sumario para consignar las mercaderías a la orden del comprador y simultáneamente para exigirle el pago del precio y la indemnización de los perjuicios ocasionados por el retardo.

Es de observar que no solo por parte del vendedor puede incumplirse la fecha de la entrega de la cosa vendida, sino que el comprador podría incurrir en mora de recibirla, pero no podrá hacerlo a su arbitrio y sin responsabilidad; al contrario el legislador contempló estas consecuencias para garantía de los intereses de los contratantes.

Gastos de transporte:

Los gastos que causa la entrega de la cosa vendida corresponden al vendedor, ya que ante la obligación de entregar y de poner la cosa a disposición del comprador, los gastos que acarree dicho cumplimiento serán a cuenta del mismo (Artículo 1628 del Código de Civil y al comprador corresponderá los que se hicieren para transportarla después de entregada, nos expresa el Artículo 1628 del Código Civil, así como los gastos del testimonio de la escritura, salvo estipulación contraria, Artículo 1610 del Código Civil) y mercantilmente, los gastos de transporte serán a cargo del comprador, generalmente después de haber sido entregadas por el vendedor; sin embargo, como tenemos modalidades del contrato, estos gastos de transporte quedarán a cuenta y riesgo del comprador y vendedor en todo caso, tal como lo disponen las disposiciones específicas y de acuerdo a la modalidad de la venta, así nos sujetamos a lo que se disponga por la

ley por ejemplo el Artículo 1049 del Código de Comercio, de la venta a plazo de bienes muebles expresa:

En las ventas en que se refiere este capítulo, los riesgos quedan a cargo del comprador desde el día de la venta. Salvo convención contraria, los impuestos y el seguro sobre la cosa vendida debe ser pagado por el comprador.

Sin olvidar que el contrato de compraventa mercantil, es por naturaleza consensual, podrán las partes estipular a quien deberán cargar con los gastos de transporte u otros; pero a falta de ello la Ley los contempla.

Los supuestos y las consecuencias del incumplimiento de las obligaciones del comprador y del vendedor se rigen por las reglas del Derecho Civil. Pero el derecho mercantil contiene preceptos comerciales que protegen al vendedor contra el retardo del comprador en recibir la cosa, permitiéndoles liberarse de su obligación de entrega, aún contra la voluntad del comprador. La mora puede referirse tanto a las obligaciones de entrega del precio y de la mercancía como a las obligaciones de recepción de uno u otra: al incumplimiento de la obligación del deudor se contrapone el hecho que el acreedor no reciba la prestación debida. Pero las consecuencias de la mora Solvendi son distintas de la mora Accipiendi. Esta no implica nunca la responsabilidad por daños y perjuicios y tiene únicamente interés cuando es el comprador quien rehúsa admitir la prestación contraria (recepción de la mercadería).

Finalmente los preceptos del Código Civil en esta materia se caracteriza por no distinguir los efectos jurídicos de la simple demora en la prestación y los de la falta absoluta de la prestación. En la vida mercantil el retraso en la ejecución equivale a la falta de ejecución.

Incumplimiento de las Obligaciones del Vendedor:

- a) Falta de entrega de las mercancías en el plazo estipulado. Las consecuencias jurídicas de este hecho son diversas en el derecho común,

según cual sea la significación que las partes hayan concedido a ese plazo y la culpabilidad en el retraso. Si el plazo no era elemento esencial del contrato, cabe que la prestación se realice mas tarde, sin que el acreedor pueda rechazarla. Si el plazo era elemento esencial, la falta de prestación oportuna no puede ser reparada. En el primer caso se tratará de una prestación morosa, que conducirá las consecuencias de una prestación de esa clase. En el segundo caso se tratará mas bien de un incumplimiento total. Artículo 951 del Código de Comercio.

- b) Entrega parcial de la mercancía. Esto significa que el vendedor, para librarse de su obligación, tiene que realizar íntegramente la entrega de la mercancía convenida y que el comprador puede rechazar la entrega parcial, no obstante, la práctica mercantil modera la rigidez de esta regla y tiende a salvar la eficacia del contrato en ciertos casos. Tal ocurre cuando en el contrato la determinación de la cantidad solo se hace a título aproximado.
- c) Derechos del Comprador. Trataremos aquí únicamente de los derechos derivados de la falta de entrega de la mercancía y no de los derivados de una entrega defectuosa, que dan lugar a los recursos propios del saneamiento, como vimos en su momento oportuno. De este precepto se derivan los derechos del comprador cuando el vendedor no entrega la mercancía en el plazo estipulado. Son dos de carácter alternativo: o bien pedir el cumplimiento del contrato o bien pedir el cumplimiento del contrato con la indemnización correspondiente a la tardanza, o bien pedir la resolución del contrato juntamente con la indemnización.

La indemnización es pues, común a los dos casos. Pero se mide diversamente en el primer caso, puesto que se acepta un cumplimiento, aunque cumplimiento moroso, la indemnización se regirá bajo los principios de la mora; en el segundo caso la indemnización será la que corresponde a la hipótesis de un incumplimiento total.

Incumplimiento de las Obligaciones del Comprador:

- a) Falta del pago del precio al contado o en los plazos estipulados. Los derechos del vendedor a quien no se ha pagado el precio serán distintos según que este pago debiera hacerse al contado o a plazos.

En el primer caso, la falta de pago del precio autoriza al vendedor para no entregar la mercancía, ya que en la compraventa las dos prestaciones han de ejecutarse simultáneamente. Si el comprador que no pagó el precio exigiese la entrega de la mercancía, el vendedor podrá oponer la excepción del contrato no cumplido. Esta excepción permite al vendedor negarse a cumplir, su obligación de entrega.

En el segundo caso (precio aplazado), es claro que el vendedor tendrá que entregar la cosa y esperar para cobrar el precio a que termine el plazo, a no ser que descubra después de la venta que el comprador es insolvente, en cuyo caso no está obligado a entregar la mercancía.

En todo caso de demora en el pago del precio (y la puesta en mora se determinará diversamente en cada una de las dos hipótesis indicadas), el derecho normal del vendedor es el de todo acreedor en una deuda de dinero (obtener el interés legal de la cantidad debida y el concepto de indemnización tasada de daños.

- b) Rehúse o demora de la recepción de la mercadería. En este punto hemos de remitirnos nuevamente a lo dicho sobre la obligación de la entrega del vendedor y la obligación de recepción del comprador. Hay que destacar que la recepción de la mercadería es no solo un derecho sino también un deber del comprador, ya que este viene obligado, como ya hemos dicho, a colaborar con el vendedor. De ahí que la demora en la recepción de la mercancía sea tanto una mora Accipiendi como una mora Devenid.¹⁶

¹⁶ Crf. Garrigues, Joaquín; Curso de Derecho Mercantil; Tomo II; Editorial Porrúa, S.A., México, año 1984; Páginas 86 – 90.

CAPITULO III

LEGISLACIÓN APLICABLE AL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL A PLAZO

CONCEPTO LEGAL

Después de las generalidades doctrinarias incorporadas en el presente trabajo, encontramos un concepto de la venta a plazos de bienes muebles, auxiliándonos de lo que establece el Artículo 1038 del Código de Comercio el cual nos indica:

“ Artículo 1038 del Código de Comercio. Se denomina venta a plazos de bienes muebles, aquella en que se conviene que el dominio no será adquirido por el comprador, mientras no haya pagado la totalidad o parte del precio, o cumplido alguna condición.”

Advertimos que el contrato que nos ocupa no es mas que la compraventa con dos modalidades:

- a) por parte del que compra, plazo para pagar el precio y;
- b) por parte del que vende, cumplimiento de su obligación sujeta al pago del precio, total o parcialmente, en el plazo estipulado o el cumplimiento del evento del cual se hace depender.

Debe de aclararse que plazo y condición deben de ser pactados.

NATURALEZA JURÍDICA

Determinar la Naturaleza Jurídica de la Venta a plazos de Bienes Muebles nos obliga a recordar que el contrato de compraventa es consensual, es decir, se perfecciona por el solo consentimiento de los contratantes, basta con que vendedor y comprador se pongan de acuerdo en los elementos esenciales del contrato, precio, cosa vendida y contrato mismo. De lo anterior se entiende que la

reserva de dominio constituye un pacto por el cual el vendedor hasta no recibir el precio total o parcial según se convenga o cumplido la condición pactada, sigue siendo propietario de la cosa.

Son dos cosas distintas y perfectamente separable el contrato y el cumplimiento de las obligaciones:

- a) precio pagado en forma de abonos y;
- b) entrega jurídica de la cosa vendida hasta el pago o cumplimiento de condición.

El pacto que comentamos es armónico con el contrato, un pacto similar después de efectuada la tradición no es posible admitirlo, ya que ello obligaría a resolver la venta o a celebrar una nueva.

Admitiendo de nuestra parte que se trata de cosas distintas y de cosas perfectamente separables, vamos a distinguir:

- a) Adquisición del dominio sujeto al pago del precio total o parcial, pactado por abono y;
- b) Adquisición del dominio sujeto al cumplimiento de una condición.

En el primer caso nos encontramos con un contrato, en que la adquisición del dominio está sujeta a dos modalidades, una condición: pago total o parcial o pago de un precio, concedida a favor del comprador, estipulado para pagar el precio. Condición y plazo son suspensivos, por cuanto mientras no se cumpla aquella y venza ésta, aclararemos que el plazo está concedido en beneficio del comprador, por tanto puede renunciar al mismo, el vendedor no está obligado a trahir la cosa, no adquiriendo el dominio el comprador.

En el segundo caso la adquisición del dominio está sujeta al cumplimiento de un evento futuro e incierto, no importando si el precio está o no pagado total o parcialmente o si el plazo que pudo concederse está o no vencido. Mientras la condición de que se hace depender, no se verifica, el vendedor no está obligado a

cumplir la obligación de hacer la tradición del dominio de la cosa vendida, es decir queda en suspenso el cumplimiento de su obligación.

FUNDAMENTO CONSTITUCIONAL

El fundamento Constitucional de la libre contratación la encontramos en el Artículo 23 de la Constitución de la República, el cual reza de la siguiente manera:

Se garantiza la libertad de contratar conforme a las leyes. Ninguna persona que tenga la libre administración de los bienes puede ser privada del derecho de determinar sus asuntos civiles o comerciales por transacción o arbitramento. En cuanto a las que no tengan esa libre administración, la Ley determinará los casos en que puedan hacerlo y los requisitos exigibles.

Todos tenemos la libertad de adquirir derechos y obligaciones celebrando contratos de acuerdo a nuestra voluntad y sin mas límites que los establecidos por la Ley. Además, si somos mayores de edad, y no adolecemos de deficiencias mentales, podemos resolver problemas de naturaleza privada que tengamos con otras personas, sin necesidad de acudir a los tribunales, sino directamente con la persona contravenida.

MARCO JURÍDICO LEGAL

Celebración del Contrato

El contrato de venta a plazos con reserva de dominio puede celebrarse verbalmente o por escrito.

En el primero de los casos resulta el inconveniente de que los contratantes no pueden gozar de los beneficios que origina la inscripción del contrato en el registro de comercio, porque en dicha oficina no habría modo de darle cumplimiento a la publicidad formal de la manifestación que verbalmente hicieran los contratantes, lo que se inscribe es el contrato entendido como documento.

Puede entonces celebrarse el contrato verbal; pero no es de utilidad al comercio el verificarlo de tal manera.

La celebración por escrito da certeza, perdurabilidad y garantía entre los contratantes, es susceptible de inscribirse en el Registro de Comercio, pudiendo gozar en este caso de los beneficios que el Código de Comercio otorga en el Capítulo II del Título III del Libro IV.

Ahora veamos si el otorgamiento por escrito debe de ser por medio de instrumento público o si basta que se celebre por medio de un documento privado.

El Código de Comercio establece que las obligaciones mercantiles y su extinción se prueban por los medios siguientes: instrumento público, auténticos y privados (Artículo 999 Romano I del Código de Comercio).

En el año de 1994 se creó el Centro Nacional de Registro CNR, con la finalidad de garantizar los principios de publicidad, legalidad y seguridad jurídica, respecto a los registros que comprende, se encuentra el Registro de Comercio entre otros, Artículos 2 y 3 del Decreto 62, de Creación del Centro Nacional de Registro. Dentro del Registro de Comercio de acuerdo al Artículo 4 numeral 27, del Reglamento de la Ley del Registro de Comercio se encuentra el Departamento de Registro de Documentos Mercantiles, dentro del cual se practica el Registro del Contrato de Venta a plazos de Bienes Muebles.

En el Artículo 23 N° 7 del Reglamento de la Ley del Registro de Comercio, se establece que la Oficina del Registro llevará el Libro de Registro de Contratos de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

Para inscribir La Ley de Registro de Comercio dice que en el Registro se inscribirán los contratos de venta a plazos de bienes muebles, que se presentan para la finalidad establecida en el capítulo apuntado con anterioridad, Artículo 13 numeral 5 de la Ley del Registro de Comercio, así mismo el Código de Comercio en su Artículo 465 Romano III, establece que se inscribirán en el Registro de

Contratos de Ventas a Plazos de Bienes Muebles: los contratos de ese tipo que para esa finalidad sean presentados de acuerdo con el capítulo II del Título IV del Libro IV. Por otra parte el Artículo 1038 del Código de Comercio inciso 2° establece que para gozar de los beneficios que otorga a los contratantes este capítulo serán necesario inscribir este contrato en el Registro de Comercio, y que el valor del mismo contrato sea superior a un mil colones, notando que las ventas a plazos que sean inferiores a la cantidad mencionada no serán inscribibles en dicho Registro, el Artículo 66 de la Ley del Registro de Comercio nos establece que el Registro de documentos mercantiles causará en concepto de pagos de derechos de acuerdo a su valor; cinco colones por cada millar o fracción de millar, hasta un máximo de cien mil colones.

Los documentos que se asienten en dicha oficina serán:

- a) Instrumentos Públicos,
- b) Instrumentos auténticos,
- c) Documentos Privados, cuyas firmas hayan sido legalizadas, etc. Artículo 54 de la Ley del Notariado.

Legalizar las firmas estampadas en un documento privado no constituye la elevación a la categoría de instrumento público, por cuanto la Ley del Notariado impone la obligación al Notario, al momento de darle valor de instrumento público a los documentos privados de obligación, de descargo o de cualquier otra clase que hubiere otorgado cualquier persona de levantar un acta con las finalidades de los instrumentos públicos e identificación del documento, etc., es decir, no basta la simple legalización de firma para que haga fe como simple instrumento público y sigue siendo un documento privado.

Basado en lo dicho anteriormente se pudiera considerar la posibilidad de inscribir en el Registro de Comercio un documento privado que contenga un contrato de venta a plazos con reserva de dominio, siempre que la firma de los otorgantes estén legalizadas, pudiendo de tal manera gozar de los beneficios que concede el Código de Comercio.

Si inscribimos un documento de la manera dicha no estamos de acuerdo con las motivaciones que han inspirado la creación del Registro de Comercio y que encontramos en los considerandos de su ley de creación: el registro de comercio debe de tener como primordiales objetivos tanto proporcionar plena seguridad jurídica al tráfico mercantil, como asegurar los derechos de propiedad industrial y de propiedad literaria, etc.; y no estaremos acorde también con los fines que la Ley establece y dentro de los cuales está en dar eficacia jurídica a los títulos inscritos contra terceros y proteger la buena fe, de estos últimos asegurándoles por medio de los datos que le suministre, la verdadera situación de los derechos que hayan de servir de base a los actos de comercio que ejecuten en el desarrollo de la actividad mercantil.

La respuesta a tales interrogantes es de que inscribir un documento privado contradice las motivaciones y finalidades del Registro de Comercio, de ahí que los registradores de comercio deben de calificar bajo su responsabilidad los requisitos y formalidades intrínsecas del documento presentado, la capacidad y personería del otorgante o de su representante, de acuerdo con lo que aparezca del documento y la validez de las obligaciones de acuerdo con el tenor del respectivo documento, Artículo 15 de la Ley de Registro de Comercio.

No concluir de la manera antes dicha representaría un atentado al tráfico mercantil, ya que inscribiéndose todo contrato que se presentara y dependiendo sus efectos de la inscripción, se haría cumplir obligaciones que de acuerdo al derecho vigente requeriría de ciertas formalidades para su eficacia y lo que es más, no se justificaría la función de calificación por parte de los funcionarios registradores, sino más bien buenas máquinas que copiaran cuanto documento se presentase.

El contrato debe de celebrarse por contrato público e inscribirse en el Registro de Comercio, pero para lograr la inscripción son necesarios los requisitos siguientes:

- a) que el valor del precio de venta sea superior a un mil colones;

- b) que la cosa que se vende constituya mobiliario provisto de numeración u otros signos que los individualicen y;
- c) que se presente para su inscripción dentro de los treinta días siguientes a la fecha del contrato, Artículos 1038 y 1039 del Código de Comercio.

Los requisitos descritos como literal a) y b), constituyen parte del contenido del contrato de venta a plazos de bienes muebles, y son los elementos materiales del mismo, siendo los sujetos el elemento personal: vendedor y comprador, en quienes debe concurrir los requisitos que dejamos apuntados.

Hemos indicado que en este mismo apartado que el Registro de Comercio, según su Ley de creación, debe tener como primordiales objetivos entre otros, proporcionar plena seguridad jurídica al tráfico mercantil e indicamos además que la finalidad de dicha oficina es dar eficacia jurídica a los títulos inscritos. Si ello es así, a qué se debe a que el Legislador dejó por fuera las ventas a plazos de bienes muebles, cuyo precio se estipulara en un mil colones o menos. Si analizamos tal determinación desde el punto de vista del interés fiscal, vemos que el Estado ha desaprovechado una buena oportunidad para hacer llegar mayor cantidad de dinero a sus arcas.

Si el criterio que se adoptó fue el de no crear volumen en el trabajo que pudiera disminuir el rendimiento general de la oficina, conforme a los objetivos que la inspiran, creemos que se abusó del derecho que todo comerciante o todo comprador de mercadería al crédito tiene de obtener plena seguridad jurídica y eficacia en las operaciones que celebre.

Fijar una cantidad que indique un mínimo o un máximo no deja de ser arbitrario, por cuanto a quienes no se encuentra dentro de los límites preestablecidos se les niega el derecho de ampararse en la Ley.

Constituyendo el precio mínimo para inscribir el contrato y dependiendo de tal circunstancia el goce del beneficio, lo justo debió haber sido no fijar precio de

venta mínimo y permitir a todo comerciante que quisiese gozar de los beneficios indicados, que inscribiera sus contratos.

No admitirlo implica negar la posibilidad de negociar el contrato por endoso, con lo cual se rompe la practicidad que es característica del tráfico mercantil en al época presente. Conlleva además negar a su titular el poder oponerlo a tercero y el de utilizar el procedimiento de intimación para efectuar el pago, resolución de pleno derecho por la negativa de pago en el plazo concedido y ajuste de cuenta, obligándolo a ejercer acciones cuyo procedimientos son más dilatados y costosos.

Creemos que la limitación debe de establecerse en virtud del derecho que se paga por el servicio, que debe ser suficiente para mantenerlo en forma adecuada y crearse los formalismos pertinentes a fin de simplificar la inscripción.

Beneficios de la Inscripción:

A continuación trataremos de explicar cada uno de los beneficios originados por la inscripción del contrato de venta a plazo en el Registro de Comercio, interpretando los Artículos que los reglamentan.

a) Negociabilidad.

Artículo 1040 del Código de Comercio. Los contratos inscritos y los pagarés o letras de cambio suscritos en relación con los mismos, serán negociables por el vendedor o sus causahabientes por simple endoso, una o más veces, aún después de iniciada la ejecución, pero antes de la terminación de ésta.

En primer lugar determinaremos cuales son los títulos negociables:

- 1) Los contratos de ventas a plazos con reservas de dominio, siempre y cuando estén inscritos;
- 2) Los pagarés – Título valor a la orden, que de conformidad a nuestra legislación debe contener: mención de ser pagaré inserta en el texto, promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero, nombre

de la persona a quien ha de hacerse el pago, época y lugar del pago, fecha y lugar en que suscriba el documento y firma del suscriptor Artículo 788 del Código de Comercio.

- 3) Letras, título valor, que de conformidad a lo que dispone el Código de Comercio debe de contener: denominación de letra de cambio inserta en el texto, lugar, día, mes y año en que se suscribe, orden incondicional al librado de pagar una suma determinada de dinero, nombre del librado, lugar y época del pago, nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago y firma del librador o de la persona que suscribe a su ruego y a su nombre, Artículo 702 del Código de Comercio.

Aclaremos que ambos títulos valores, representativos de crédito, el tenor literal del mismo, determina el alcance y modalidades de los derechos y obligaciones consignados. Es decir, el titular legítimo del pagaré o letra puede hacer valer los derechos incorporados conforme la literalidad de los mismos y su eficacia no se verá disminuida sino en cuanto las limitaciones que la afecten en los mismos.

Expresa el Artículo 1040 del Código de Comercio “ Los contratos inscritos y los pagarés o letras de cambios suscritos en relación con los mismos, serán negociables por el vendedor o sus causahabientes por simple endoso, una o más veces, aún después de iniciada la ejecución, pero antes de la terminación de ésta”, porque es habitual por parte de los comerciantes documentar la obligación pecuniaria derivada del contrato de venta a plazos por medio de pagarés o letras y como hemos dejado indicado nuestro legislador, conocedor de la realidad imperante lo permite al reglamentarlo. De lo antes dicho puede surgir una doble documentación respecto a una misma deuda que de conformidad al valor autónomo y literal de los títulos valores pueda originar en poder del vendedor documentos de créditos por el doble de lo que realmente se le debe, de ahí que la expresión “suscrito en relación con los mismos” debe entenderse que en uno y otro, el contrato por un lado y el pagaré o letra por el otro, habrá que consignar que su emisión se debe a la celebración del contrato de venta a plazos, si solo se

consigna en el documento que contiene dicho contrato, el comprador eventualmente pagaría dos veces la misma deuda por las posibilidades jurídicas en poder del vendedor; no se concibe entonces la emisión de letras o pagarés sin consignación de su origen causal.

Ahora explicaremos el beneficio enunciado, la negociabilidad. Incorporaremos el significado que nos da el jurisconsulto Guillermo Cabanellas, del término negociable “que se puede negociar o transmitir como objeto de comercio endosable, transmisible al portador y susceptible de operación en bolsa”¹⁷.

Consiste el beneficio en tal sentido, en la facilidad de poder transferir la titularidad del contrato, como objeto de comercio, a través del endoso, es decir bastando para tal efecto la firma del endosante y cumpliendo los demás requisitos formales establecidos en la Ley.

El derecho a la negociación por endoso no se agota con el primero que se haga, ya que el mismo artículo objeto de este comentario determina que tal beneficio se pueda hacer valer una o más veces.

Cuando la Ley nos habla de ejecución habrá de entenderse como efecto de ejecutar, es decir ejercitar las acciones que compete y no confundirla con el ejercicio de la acción ejecutiva. Tal afirmación se fundamenta en dos razones:

- 1) Porque el documento que contiene la venta a plazos por su naturaleza no trae aparejada ejecución y
- 2) Porque la acción ejecutiva no termina sino que se extingue.

Tanto la palabra ejecución como terminación han sido adoptada en un sentido natural, la primera como indicamos: efecto de ejecutar y terminación.

¹⁷ Cfr. Cabanellas, Guillermo; Diccionario de Derecho Usual, Tomo III; Quinta Edición; Ediciones Santillana, Argentina, 1962, Pág. 20.

El Legislador se quedó corto al no regular toda la extensión, la manera de hacer valer el beneficio consignado.

El beneficio pretendido, de la manera expresada deja de serlo por cuanto al título al formar parte de un expediente bajo el conocimiento de autoridad competente, limita la libre disposición que tiene el titular de tal suerte que aún el sujeto del beneficio no puede ir a alterar el documento que ya forma parte del juicio o diligencia que se promueve.

b) Oponibilidad.

Artículo 1041 del Código de Comercio. Los contratos de venta a plazos de bienes muebles solo serán oponibles a terceros cuando hayan sido registrados de conformidad con este capítulo, pudiendo entonces el propietario o sus causahabientes reivindicar las cosas vendidas que estuvieren en poder de terceros, en los mismos casos en que puedan reivindicarlos del comprador.

En los casos del inciso anterior, las enajenaciones y cargas reales, consentidas por el comprador u obtenidas judicialmente, así como los embargos y secuestros hechos por deudas del comprador, cederán ante el derecho del propietario o de cualquiera de su causahabiente.

Para el goce del beneficio de poder oponer el contrato a terceros es necesario también que se inscriba en el Registro de Comercio.

Auxiliándonos del Jurisconsulto Guillermo Cabanellas, expresaremos el significado del término oponible como:” susceptible de ser opuesto, excepción, argumento, beneficio, excusa o cualquier otro medio procesal eficaz, o al menos sólido para detener, impedir o superar la pretensión de la parte contraria”.¹⁸

¹⁸ Cfr. Ibio. Pag.123;

Propietario es la persona que vende la mercadería a plazos, por cuanto se ha reservado el dominio, y causahabiente vamos a entenderlo tal como lo expresamos al interpretar el Artículo precedente.

Tercero, es toda persona ajena a la relación jurídica originada por el contrato de compraventa a plazos celebrado, es decir quien no sea propietario o sus causahabientes por una parte o del comprador por otra. Habiendo aclarado la terminología empleada por el inciso del Artículo en comento, podemos expresar que el beneficio que en la inscripción del contrato de ventas a plazos en el Registro de Comercio otorga a favor del comerciante o vendedor de mercaderías al crédito y sujetas a individualización por su identificación a través de numeración, consisten en que puede recobrar tal mercadería cuya tenencia haya perdido el comprador.

Debemos aclarar que el beneficio concedido a tenor de dicha disposición solo procede “ en los mismos casos en que puedan reivindicarlos del comprador”.

¿Cuáles son los casos en que puede reivindicarlos del comprador? Únicamente, dos. 1) Cuando haya caído en mora en el pago del precio estipulado por abono y; 2) cuando se cumpla de su parte cualquiera de las condiciones establecidas en el contrato.

En todo caso, en que el comprador haya perdido la posesión de la cosa la posesión de la cosa adquirida, será este quien deberá de ejercitar las acciones correspondiente a efecto de recobrar la cosa.

Dice la disposición legal que se comenta que todas las situaciones apuntadas seden ante el derecho del propietario; el problema surge en cuanto a que manera se hace valer el beneficio de poder oponer el contrato inscrito, concretamente, el de hacer valer los derechos del propietario ante las situaciones jurídicas que la ley establece a efecto que esta sedan ante aquellos.

c) Procedimiento de Intimación, resolución, incautación, y ajuste de cuenta.

Nuestro Código de Comercio establece como tercer beneficio originado de la inscripción del contrato de venta a plazos con reserva de dominio en el Registro de Comercio, un procedimiento de intimación, incautación, resolución y ajuste de cuenta, el cual por sí solo se explica.

Haremos constar lo antitécnico que resulta incorporar en el texto de una ley sustantiva como lo es nuestro Código de Comercio, normas de procedimiento.

Intimación.

Artículo 1042 del Código de Comercio. Cuando el comprador haya dejado de pagar una cuota del precio o de cumplir otra condición a la cual esté subordinada la adquisición del dominio, en el término fijado, el propietario o sus causahabientes pueden hacerle notificar judicialmente intimación de efectuar el pago o cumplir la condición en término no menor de diez días, advirtiéndole que si no lo hiciere, la venta quedará resuelta de pleno derecho a la expiración de ese plazo, sin otra intervención judicial ni procedimiento alguno, pudiendo el propietario o sus causahabientes reivindicar la cosa vendida en cualesquiera manos en que se encuentre.

Quando el propietario lo requiera, el Juez decretará secuestro preventivo de la cosa, desde el momento en que notifique al comprador la intimación a que se refiere el inciso anterior, dando constancia de ello en el mismo acto.

El artículo citado regula las siguientes situaciones:

- a) Intimación de efectuar el pago o cumplir la condición en el plazo judicial que se establezca, sin más limitaciones de que el mismo no podrá ser menor de diez días;
- b) Resolución de pleno derecho del contrato de venta a plazos celebrado, a la expiración del plazo concedido por el Juez para efectuar el pago o para cumplir con la condición;

- c) Reivindicación de la cosa vendida en cualesquiera manos que se encuentre y;
- d) Secuestro preventivo, potestativo del propietario, concedido por el Juez que conozca desde el momento de la intimación.

Respecto a la forma en que debe llenarse para llevar a cabo la intimación, se discutió ante uno de los tribunales si se debía hacer a través de una simple notificación judicial o bien, de un emplazamiento.

Resolución e Incautación.

El Artículo 1043 del Código de Comercio, Transcurrido el plazo de la intimación hecha conforme al artículo anterior, sin que el comprador haya efectuado el pago o cumplido la condición, la venta queda resuelta de pleno derecho. El propietario puede entonces solicitar del Juez competente que dicte auto ordenando la incautación de la cosa en cualesquiera manos en que se encuentre. Este auto es ejecutorio no obstante apelación. Si la incautación afectare derechos de terceros, el Juez deberá oír a los afectados, por el término de tres días previamente a su ejecución.

La incautación podrá comprender todas las partes, piezas o accesorios que hayan sido incorporados a la cosa después de la venta, en reemplazo de otras de que estuviese provista cuando fue vendida, a menos que tales piezas o accesorios estén amparados a favor de terceros por contrato de venta a plazos.

El plazo de la intimación, durante el cual el comprador debe de pagar el precio o cumplir la condición, es el presupuesto necesario para que el contrato de compraventa válidamente celebrado se declare resuelto y según lo dispone el artículo que nos ocupa la resolución del contrato opera de pleno derecho, provocando los efectos que le son propios y los cuales son volver las cosas al estado en que se encontraban , recobrando el vendedor la cosa vendida y el comprador el precio o parte del precio que hubiere cancelado. Respecto a la figura

jurídica que tratamos, la resolución del contrato obliga a proceder al ajuste de cuentas entre las partes.

Una vez transcurrido el plazo de la intimación y habiéndose proveído la resolución que declara la venta resuelta de pleno derecho, a petición del propietario el Juez que conoce decreta la incautación de la cosa en cualesquiera manos que se encuentre.

Incautación según el Jurisconsulto Guillermo Cabanellas es la “ toma de posesión forzosa que la autoridad judicial o de otra especie hace de los bienes poseídos ilegítimamente”¹⁹

La ley establece la recuperación de la cosa a través de la incautación; pero lo que no aclara es la forma en que se hará efectiva.

El auto que ordene la incautación es ejecutorio no obstante admite apelación, es decir que a la interposición del recurso no difiere el cumplimiento del mandato judicial, lo cual nos parece acertado. Sería una fácil manera de evitar la incautación con solo recurrir al Tribunal Superior y mientras tanto se continuaría usando la cosa vendida a riesgo que se deteriorara, inutilizara, perdiera, o hasta resultare ocultada por el comprador.

La incautación de la cosa vendida tiene limitaciones:

- 1) habrá que respetar los derechos de terceros afectados, a quienes deberá oír por tres días y;
- 2) la incautación no afecta a las partes, piezas o accesorios que hayan sido incorporados a la cosa, que estén amparados a favor de terceros por contrato de venta a plazos.

Artículo 1044 del Código de Comercio. Establece que “ La cosa reivindicada en la forma prevista en el artículo que antecede, debe ser entregada mediante

¹⁹ Crf Cabanellas, OP. Cit.. Pag.355.

recibo al propietario, quien no puede disponer de ella mientras no haya expirado el plazo para apelar, si no se hubiere interpuesto tal recurso; o mientras no haya intervenido sentencia definitiva e irrevocable, si se hubiere apelado. En caso de que el propietario disponga de la cosa fuera de las condiciones señaladas en este artículo, el comprador puede reivindicarla en cualesquiera manos en que se encuentre, mientras la inscripción no haya sido cancelada.

Sin embargo, cuando el propietario tenga suficiente solvencia, a juicio del Juez, y se obligue por acta levantada ante éste a pagar el valor de la cosa y los costos e indemnizaciones a que pueda haber lugar, en caso de ser revocado el auto, dicho funcionario puede autorizarlo a disponer de la cosa.

El titular actual del contrato, podrá obtener el traspaso en su favor de la matrícula, cuando se trate de un vehículo de motor, mediante la sola presentación a la oficina correspondiente del acta de incautación.”

En el inciso primero debemos de entender que se trata de una recuperación de la cosa a través de la incautación ordenada judicialmente.

Recobrada la cosa se pone en manos del propietario, quien no obstante haberse reservado el dominio, no puede disponer de la misma, lo cual es lógico ya que otorgarle dichas facultades en forma inmediata sería cerrar la oportunidad al comprador de alegar los derechos que le asisten, para lo cual se ha establecido el recurso de apelación.

Como puede ocurrir que la norma sea violada de parte del propietario de la cosa vendida, la ley concede en beneficio del comprador el derecho de reivindicar la cosa en cualesquiera manos que se encuentre, mientras la inscripción en el Registro del Código de Comercio no haya sido cancelada, aclararemos que el legislador se ha referido al derecho de recuperar la cosa porque no siendo propietario no le compete la acción reivindicatoria.

El inciso segundo regula la excepción a la regla contenida en el primero, al preceptuar de que el Juez, calificando la solvencia económica del propietario y ante el compromiso de éste, de asumir las obligaciones pecuniarias correspondientes, lo autoriza para que disponga de la cosa.

El inciso tercero regula la consecuencia inmediata, la cual es disponer de la cosa de parte del titular actual del contrato, que puede ser el vendedor original o los endosatarios y quienes para obtener el traspaso a su favor, tratándose de vehículo de motor, les bastará la sola presentación del acta de incautación.

Particularmente creemos que tratándose de un endosatorio no basta el acta de incautación porque de la misma no se establece la relación entre el solicitante (titular actual del contrato) y el propietario que se reservó el dominio, en consecuencia además del acta de incautación debe agregarse a la solicitud de traspaso el contrato de venta de la cosa vendida (vehículo de motor) debidamente endosado.

Ajuste de Cuentas.

Artículo 1045 del Código de Comercio establece que “Entregada la cosa al propietario, se procederá entre las partes al ajuste de cuenta, el cual se hará voluntariamente entre ellas y en la forma prevista en el contrato. En ausencia de previsiones relativas al ajuste, o si no hubiere acuerdo, las partes pueden designar uno o más peritos que hagan el ajuste de cuentas; y si tampoco hubiere acuerdo para nombrarlos, los nombrará el Juez cuando una de las partes lo solicite.

Para el ajuste, el perito debe tomar en consideración la diferencia entre el estado de la cosa al tiempo de la venta y su estado actual, las posibilidades de revenderla, las cantidades pagadas a cuenta, la indemnización correspondiente al goce y uso que ha tenido el comprador mientras tuvo la cosa en su poder, y cualesquiera otros factores susceptibles de influir en la tasación.

Ni el contrato, ni el acuerdo posterior de las partes relativo al ajuste ni el que practique el perito, puede imponer condiciones más onerosas para cualquiera de las partes, que las señaladas en el artículo 1026 de este Código.

Aquél que resulte deudor de saldo, está obligado a pagarlo en el término de diez días después de la notificación que se le haga a solicitud de la otra parte, con mandamientos de pago. La hoja de ajuste firmada por las partes o por los peritos, según el caso, y visada por el Juez, constituye título ejecutivo, para proceder al embargo de bienes del deudor.”

Artículo 1026 del Código de Comercio establece que “Si se resolviera el contrato, deberán restituirse las prestaciones realizadas. El vendedor tendrá derecho a exigir del comprador el pago de una indemnización por el uso que hubiere hecho de la cosa y por el deterioro que haya sufrido; ambos se fijarán por peritos.

El comprador que hubiere pagado parte del precio, tendrá derecho a los intereses legales de la cantidad que entregó. El pacto que imponga a cual quiera de las partes, condiciones más onerosas que las expresadas, será nulo. Este artículo y el anterior son aplicables a todo caso de diferimiento en el pago del precio, aunque el contrato se haga en forma de arrendamiento con promesa de venta o en cualquiera otra análoga.”

El Artículo 1045 del Código de Comercio regula el ajuste de cuentas, que constituye la manera de introducir equidad a la resolución del contrato de venta a plazos con reserva de dominio, estableciendo las condiciones mínimas bajo las cuales debe verificarse y en relación con lo preceptuado por el Artículo 1026, se consignan los límites a la onerosidad, con el objeto que ambas partes respondan o se beneficien en la medida de las prestaciones realizadas.

El ajuste de cuenta puede verificarse en forma judicial o extrajudicial. En el primer caso por medio de peritos nombrados por el Juez, a solicitud de parte. En el segundo, por las partes contratantes o por medio de peritos por ellas nombrados.

Los contratantes, al momento de celebrar el negocio jurídico pueden establecer la forma en que se llevara a cabo el ajuste de cuentas. En la práctica lo que se estipula es que para los efectos de ajuste de cuentas señalado por el Código de Comercio, las partes, de común acuerdo convienen en designar a los peritos que lo llevarán a cabo, nombrando ahí mismo los sustitutos para el caso de ausencia, imposibilidad, impedimento, o renuncia sobreviniente de los peritos nombrados, designados los peritos ajustadores, en caso necesario, proceden a su cometido después de que el Juez competente les discierne el cargo.

Con el objeto de que no pase inadvertido, consignemos la ejecutividad de la hoja de ajuste de cuentas firmadas por las partes o por los peritos, visadas por el Juez; aclarando que hay mora hasta después de transcurrido diez días después de la notificación que se haga al deudor. Para que el carácter antes expresado tenga pleno valor se impone, necesariamente que las partes o los peritos al ajustar cuentas deben dar a conocer el saldo líquido a cargo de uno de los contratantes.

De esta manera se reúnen los requisitos para que un documento tenga fuerza ejecutiva: Deudor, Acreedor, Deuda Líquida y Morosidad, es decir, que sea actualmente exigible.

Consecuencia del beneficio de la negociabilidad por medio de endoso, incorporado y analizado con anterioridad, constituye lo preceptuado en los Artículos 1046 y 1047 del Código de Comercio que establecen los derechos de quien adquirió la titularidad del contrato por medio de endoso en cuanto al comprador, con el objeto de cobrar el precio adeudado y respecto a los endosantes anteriores, con el fin de cobrar el precio adeudado, los daños y perjuicio que pudieran haberse ocasionado por la ejecución del contrato y la diferencia entre la suma adeudada y el valor del objeto incautado cuando sea menor.

Artículo 1046 del Código de Comercio establece que “El titular de un contrato de venta a plazos transferido por endoso, puede indistintamente y sin que pueda oponerse el beneficio de excusión, perseguir el cobro de la suma adeudada por el comprador, contra éste o contra cualquiera de los endosantes anteriores,

respondiendo éstos además de cualesquiera daños y perjuicios que de la ejecución del contrato se hubieren podido originar.”

Artículo 1047 del Código de Comercio establece que “Los endosantes anteriores responderán al tenedor del título que ejecute el contrato por la diferencia entre la suma adeudada y el valor del objeto incautado cuando éste sea menor.

Cualquier endosante perjudicado por la ejecución de los derechos que le acuerdan éste y el anterior artículo al titular, podrá a su vez hacer responsables a sus endosantes anteriores y así sucesivamente hasta el vendedor”.

Artículo 1048 del Código de Comercio establece que “Toda clase de derechos y acciones que genere el contrato, su negociabilidad o su ejecución, prescribirán a los tres meses de la terminación del plazo establecido en el inciso último del artículo 1045 y si no hubiere lugar a ese plazo, a partir de la incautación”.

El Artículo 1048 del Código en comento regula la prescripción de toda clase de derecho y acciones que genera el contrato, su negociabilidad o su ejecución fijando como plazo tres meses contados a partir del vencimiento de los diez días que para el cumplimiento voluntario establece el Artículo 1045 en su inciso final del Código referido o a partir de la incautación al no tener lugar el plazo de cumplimiento voluntario.

Artículo 1049 del Código de Comercio establece que “En las ventas a que se refiere este capítulo, los riesgos quedan a cargo del comprador desde el día de la venta. Salvo convención contraria, los impuestos y el seguro sobre la cosa vendida deben ser pagados por el comprador”.

Este artículo establece quien soporta los riesgos de la cosa vendida a plazos y, no obstante quedar pendiente la tradición del dominio, aquellos quedan a

cargo del comprador, por cuanto ya entró en posesión de la cosa vendida, detentándola materialmente. Establece así mismo la responsabilidad en el pago de impuestos y seguros sobre la cosa vendida.

El Artículo 1050 del Código de Comercio establece que “Sin perjuicio de lo que al respecto disponga el Código Penal, se considerarán vencidos los plazos cuando ocurra cualquiera de los acontecimientos siguientes:

I.- El hecho de parte del comprador de vender o, en cualquier forma, enajenar o gravar la cosa, antes de haber adquirido el dominio y sin el consentimiento escrito del propietario.

II.- El hecho de transportar o permitir que se transporte la cosa fuera del país, en las mismas circunstancias.

III.- El hecho de destruir, deteriorar u ocultar la cosa en perjuicio del propietario.

IV.- El de cambiar o hacer desaparecer los números u otras señales que individualicen la cosa.

V.- El hecho de no entregar la cosa cuando le sea requerida en la forma prevista en el artículo 1043, salvo por causa de fuerza mayor”.

Finalmente este Artículo consigna algunas circunstancias de las que se hace depender el vencimiento de los plazos concedidos.

Concepto Legal de Plazo:

El plazo es la época que se fija para el cumplimiento de la obligación, y puede ser expreso o tácito. (Artículo 1365 del Código Civil)

Características del plazo:

Del anterior concepto resulta que el plazo tiene dos características esenciales:

- a) Ser un hecho futuro, requisito que se entiende en relación con el momento en que nace el derecho el de la celebración del contrato; o también con el otorgamiento del acto que establece el plazo, es obvio que un derecho no puede exigirse ni extinguirse antes de nacer.
- b) Ser cierto es decir, que pueda saberse dentro de las provisiones humanas que seguramente se realizará el hecho que lo constituye.

El plazo puede ser:

- a) Convencional, (Artículo 1365 del Código Civil)
- b) Legal, (Artículo 1958 del Código Civil)
- c) Judicial, (Artículos 1959 del Código Civil y 1021 inciso 3 del Código de Comercio)

Convencional:

Es el mas frecuente, resulta del acto o contrato, que se realiza ya que este es pactado por las partes.

Legal:

Es el establecido por la Ley. Las obligaciones que no tienen término o plazo fijado por las partes, son exigidas a los diez después de contraídas o de cumplida la condición de que dependan, Artículo 1365 inciso 2° del Código Civil.

Judicial:

Es aquel cuyo señalamiento corresponde al Juez en casos especiales que las Leyes designen.

Extinción del plazo:

El plazo se extingue de tres maneras:

- 1) Por vencimiento :Tiene lugar cuando el hecho futuro y cierto ocurre, por ejemplo cuando llega la fecha determinada que se ha señalado para el cumplimiento de la obligación.
- 2) Por renuncia: el Artículo 1368 del Código Civil faculta al deudor para renunciar al plazo. Este artículo implica la presunción legal de que el plazo se establece por regla general, a favor del deudor y que únicamente por excepción, se establece a favor de ambas partes o del solo acreedor; así mismo el Artículo 1017 del Código de Comercio, establece que la mora del vendedor hará presumir que el comprador renuncia a que se le entregue la cosa.
- 3) Por Caducidad: la concesión de un plazo al deudor implica un acto de confianza por parte del acreedor: por consiguiente si en un momento dado anterior al vencimiento del plazo, aparece que los intereses del acreedor se encuentran en grave peligro por hallarse el deudor en circunstancias tales que ya no se puede tener la confianza de que cumplirá su obligación, el plazo caduca: se extingue prematuramente y el deudor ya no puede prevalerse de él.²⁰

Plazos de Pago:

En la práctica comercial el plazo de pago de una obligación, puede ser de seis, doce, veinticuatro, treinta y seis meses, o más, dependiendo de la capacidad del comprador, del objeto que se compra y la política crediticia de la empresa.

²⁰ Crf. Ospina Fernández, Guillermo; Régimen General de las Obligaciones, Séptima Edición; Editorial Temis, S.A., Bogotá, Colombia, Año 2001; Pág. 217.

Extinción de la Obligación:

Se entiende por modos de extinguir las obligaciones, aquellos actos y hechos jurídicos en virtud de los cuales se disuelve o extingue el vínculo obligatorio que une al deudor y al acreedor, sin embargo esto no es absoluto porque los modos de extinguir las obligaciones no producen la total liberación del deudor. Así en principio, el pago en efectivo, que es el cumplimiento de la prestación debida, generalmente soluciona el vínculo obligatorio; pero si dicho pago ha sido por persona distinta del deudor, puede ocurrir que el vínculo subsista y solo cambie el sujeto activo de él.

Lo normal es que las obligaciones se extingan por su cumplimiento o pago en efectivo por el deudor o sus herederos y que el transcurso del tiempo solamente afecte la existencia de ellas al consumirse el modo de la prescripción. Sin embargo, también sabemos que la existencia de un derecho u obligación puede estar subordinada a un plazo futuro y cierto, como la llegada de tal día o la muerte de una persona, en forma que el acaecimiento de esta circunstancia le ponga fin al derecho y a la obligación, entonces esa modalidad de pago constituye una causal especial de extinción de las obligaciones. Así, la deuda del rentadante de una pensión vitalicia termina con la muerte del rentista, o con la de un tercero cuando de esta última se ha hecho pender la extinción de la renta y la fianza otorgada hasta cierto día también expira con la llegada de éste.²¹

Así mismo las obligaciones se extinguen por mutuo consentimiento entre las partes, por pago anticipado, por incumplimiento de la obligación.

²¹ Cfr. Ibio, Pág. 315.

DERECHO COMPARADO

Código de Comercio de Costa Rica

ARTÍCULO 456.- Cuando el precio deba pagarse en abonos, podrá pactarse que la falta de uno o varios pagos producirá la resolución del contrato, conforme a las reglas siguientes:

- a) Si se trata de bienes muebles tales como automóviles, motores, pianos, máquinas de coser u otros objetos semejantes que puedan ser identificados, el contrato debe hacerse en forma auténtica. La resolución del contrato surtirá efectos contra tercero cuando la cláusula resolutoria hubiere sido inscrita en el Registro de Muebles; y
- b) Si se trata de bienes muebles cuya identificación no sea posible establecer en forma indubitable, la resolución del contrato no producirá efecto contra tercero de buena fe que los haya adquirido o aceptado como garantía de una obligación.

ARTÍCULO 457.- Si el contrato se resolviera, deberá el vendedor restituir las sumas recibidas en concepto de precio, pero tendrá derecho de deducir indemnización por el uso que se haya hecho del mueble durante la vigencia del contrato y el deterioro que éste haya sufrido. Tratándose de automotores, serán de la exclusiva responsabilidad del comprador las consecuencias provenientes de todo delito, cuasidelito o falta que con el uso del vehículo se cause a terceros.

ARTÍCULO 458.- No podrá exceder de un plazo de tres años el pacto que contenga reserva de dominio, y durante la vigencia del mismo, el comprador debe informar al vendedor cualquier cambio de domicilio, así como de todo aquello que en alguna forma pueda modificar el valor de la cosa vendida.

La falta de aviso de esas circunstancias dará por vencida y hará exigible la obligación. El vendedor hará efectivo este derecho por los trámites correspondientes a los actos de jurisdicción voluntaria.

Código Civil de Argentina

ARTÍCULO 1376.-

La venta con pacto comisorio equivale a la que se hiciera con la cláusula de reservar el dominio de la cosa hasta el pago del precio.

Código Civil de Puerto Rico

Art. 1398 Cuándo adquirirá el dominio el comprador. (31 L.P.R.A. sec. 3903)

Si el vendedor no cumple lo prescrito en la [31 LPRA sec. 3912] de este código, el comprador adquirirá irrevocablemente el dominio de la cosa vendida.

Código de Comercio de Bolivia

Art. 839.- **(VENTA A PLAZOS CON RESERVA DE PROPIEDAD)**. La venta a plazos con reserva de propiedad procede cuando se hubiera pactado que el precio será pagado en cuotas durante plazos determinados. La reserva de propiedad de inmuebles solo produce efectos frente a terceros a partir de la fecha de inscripción en el registro de Derechos Reales. Tratándose de bienes muebles singularizables y no fungibles, a partir de la inscripción en el registro, correspondiente del lugar en donde deban permanecer dichos bienes; pero, el registro de la reserva de la propiedad de automotores y naves se registrará, para los mismos efectos, por las normas que regulen la materia.

Art. 840.- **(ACTOS QUE PRECISAN DE AUTORIZACION DEL VENDEDOR)**. En el caso del artículo anterior, el comprador no puede, sin consentimiento del vendedor, cambiar la ubicación de la cosa ni darle uso anormal a la misma.

Art. 841.- **(RESOLUCION POR INCUMPLIMIENTO DEL COMPRADOR)**. Si la resolución del contrato se produce por incumplimiento del comprador, el vendedor restituirá las cuotas cobradas, salvo su derecho a una compensación equitativa

por el uso de la cosa. Además, el comprador incumplido pagará los daños y perjuicios ocasionados al vendedor.

Código Civil Federal de México

Artículo 2310

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

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

II. Si se trata de bienes muebles que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable, podrá también pactarse la cláusula rescisoria, de que habla contra terceros si se inscribió en el Registro Público.

III. Si se trata de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse, los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no producirá efectos contra tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes a que esta fracción se refiere.

Artículo 2311

Si se rescinde la venta, el vendedor y el comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida, puede exigir del comprador, por el uso de ella, el pago de un alquiler o renta que fijarán peritos, y una indemnización, también fijada por peritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa.

El comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses legales de la cantidad que entregó.

Las convenciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las expresadas, serán nulas.

Artículo 2312

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

Cuando los bienes vendidos son de los mencionados en las fracciones I y II del artículo 2310, el pacto de que se trata produce efectos contra tercero, si se inscribe en el Registro Público; cuando los bienes son de la clase a que se refiere la fracción III del artículo que se acaba de citar, se aplicará lo dispuesto en esa fracción.

Artículo 2313

El vendedor a que se refiere el artículo anterior, mientras no se venza el plazo para pagar el precio, no podrá enajenar la cosa vendida con reserva de propiedad. Esta limitación de dominio se anotará en la parte correspondiente.

Artículo 2315

En la venta de que habla el artículo 2312, mientras no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa, será considerado como arrendatario de la misma.

Ley Sobre Ventas con Reserva de Dominio de Venezuela

Artículo 1. En las ventas a plazo de cosas muebles por su naturaleza, el vendedor podrá reservarse el dominio de éstas hasta que el comprador haya pagado la totalidad del precio. El comprador adquiere la propiedad de la cosa con el pago de la última cuota del precio; pero asume el riesgo desde el momento en que la recibe.

La cesión del crédito del vendedor contra el comprador comprende, asimismo, el dominio reservado.

Artículo 2. No podrán ser objeto de venta con reserva de dominio, las cosas destinadas especialmente a la reventa, ni las destinadas a manufactura o transformación que no sean identificables.

Artículo 3. No tendrá efectos contra terceros la venta con reserva de dominio de las cosas destinadas a ser parte integrante y constante de un inmueble, del cual no puedan separarse sin grave daño para éste, ni la de las obras cuyo valor individual sea inferior a doscientos cincuenta bolívares, aún cuando ellas sean parte de un conjunto o de una colección que tenga un valor mayor que el indicado.

Artículo 4. Las cosas que hayan de venderse bajo reserva de dominio, deberán ser identificadas individualmente y de modo preciso. En los casos de cosas no identificadas, el contrato no tendrá efectos contra terceros.

Artículo 5. Los contratos de ventas con reserva de dominio, sólo tendrán efecto con respecto de terceros, cuando se cumplan los requisitos siguientes:

a) El documento debe contener, por lo menos, las siguientes menciones: nombre, apellido, profesión y domicilio del vendedor y del comprador; descripción exacta de la cosa, con referencia de su elaboración industrial, si las mismas existen; lugar donde permanecerá la cosa vendida durante la vigencia del pacto de reserva; precio de la venta; fecha de la misma y condiciones de pago, con indicación de si se han emitido letras de cambio para el pago de las cuotas.

b) El documento respectivo, deberá ser auténtico, legalmente reconocido o simplemente de fecha cierta, y será extendido por lo menos en dos ejemplares: uno para el vendedor y el otro para el comprador.

A los efectos de darle fecha cierta al respectivo documento, cualquiera de las partes podrá presentar para su archivo en un Juzgado o Notaría del dominio del vendedor, un ejemplar de aquél, firmado por los otorgantes.

Único. Quedan a salvo las disposiciones que exijan registros especiales para la compra-venta de determinados bienes muebles.

Artículo 6. Sin perjuicio de una eventual garantía convencional de buen funcionamiento, el vendedor siempre responderá durante la vigencia del pacto de reserva, de la existencia en el mercado de los repuestos y de los servicios técnicos y de mantenimiento requeridos.

Artículo 7. Cuando por razón del pago u otra causa lícita, queda adquirida por el comprador la propiedad de la cosa vendida, el vendedor deberá otorgarle la constancia del caso. A falta de esta constancia, el último recibo o comprobante de pago surtirá sus efectos.

Artículo 8. El comprador deberá notificar al vendedor su cambio de domicilio o residencia dentro de los diez (10) días siguientes a la fecha en que se realice, cuando se trate de vehículos, o el cambio de lugar del mueble, en los demás casos. Asimismo deberá participarle cualquier medida preventiva o de ejecución que se intente sobre las mismas cosas, después de haber tenido conocimiento de ellas. La falta de cumplimiento de cualquiera de estos deberes, dará derecho al vendedor a pedir la ejecución inmediata de la obligación, con arreglo a las prescripciones de la presente Ley.

Las partes podrán establecer plazos distintos y otras obligaciones para el comprador.

Artículo 9. El comprador no puede realizar actos de disposición sobre la cosa adquirida con reserva de dominio, mientras dure dicha reserva, salvo autorización expresa del propietario. Si los realizare, el propietario podrá reivindicar del tercero la cosa, en cuyo caso sus derechos y obligaciones para con el comprador se determinará por lo establecido en el artículo 14. En vez de reivindicar la cosa, podrá demandar al comprador por el pago inmediato de la totalidad del precio de venta.

Queda a salvo la eventual responsabilidad penal del comprador, de acuerdo con el artículo 468 del Código Penal.

Artículo 10. El pacto de reserva de dominio no podrá tener un término mayor de cinco (5) años.

Artículo 11. Quien de buena fe adquiriera en feria o mercado, en venta pública o en remate judicial, cosas que hayan sido vendidas bajo reserva de dominio, sólo estará obligado a devolverlas cuando le sean reembolsados los gastos que hayan hecho en la adquisición.

Artículo 12. Si la cosa vendida con reserva de dominio, estando asegurada por el comprador, perece, se deteriora, se pierde de modo que se ignore absolutamente su existencia, o quede afectada por cualquier otro suceso que dé lugar al pago de una indemnización de seguro, el crédito del vendedor se considerará prendario a los solos efectos de poder cobrar, con el privilegio inherente a éste, de las cantidades debidas por los aseguradores.

A los efectos de este artículo, se cumplirá con lo dispuesto en el Código Civil.

Artículo 13. Cuando el precio de la venta con reserva de dominio se haya pactado para pagarse por medio de cuotas, y no obstante convenio en contrario, la falta de pago de una o más cuotas que no excedan en su conjunto de la octava parte del precio total de la cosa, no dará lugar a la resolución del contrato, sino al cobro de la cuota o cuotas insolutas y de los intereses moratorios a la rata corriente en el mercado, conservando el comprador el beneficio del término con respecto a las cuotas sucesivas.

Artículo 14. Si la resolución del contrato de venta con reserva de dominio ocurre por el incumplimiento del comprador, el vendedor debe restituir las cuotas recibidas, salvo el derecho a una justa compensación por el uso de la cosa, además de los daños y perjuicios si hubiere lugar a ello.

Si se ha convenido que las cuotas pagadas queden a beneficio del vendedor a título de indemnización, el juez, según las circunstancias, solo cuando se hayan

pagado cuotas que excedan de la cuarta parte del precio total de las cosas vendidas, podrá reducirla indemnización convenida.

Artículo 15. El aumento del valor adquirido por la cosa quedará sin indemnización, en provecho del vendedor con reserva de dominio cuando aquélla vuelva a éste por incumplimiento del comprador.

Artículo 16. No se aplicará a las cosas vendidas con reserva de dominio el privilegio que el Código Civil concede al arrendador sobre los muebles de otras personas de los cuales esté provisto el precio arrendado.

Artículo 17. La quiebra declarada del comprador será causa de resolución del contrato, con las consecuencias previstas en esta Ley, y dará derecho al vendedor a deducir de las cuotas que tengan que devolver, el monto de la compensación y el de los daños y perjuicios previstos en el artículo 14.

Artículo 18. No obstante lo dispuesto en el artículo precedente, la masa de acreedores del fallido puede conservar las cosas vendidas, pagando de una vez al vendedor todo cuanto se le adeude por razón de éstas últimas.

Artículo 19. Las acciones del vendedor contra los terceros prescribirán a los seis meses contados a partir del día en que debería ser pagado o terminado de pagar el precio de la cosa vendida con reserva de dominio.

Artículo 20. El vendedor puede oponerse al embargo de la cosa vendida con reserva de dominio, practicado por los acreedores del comprador o los de un tercero, presentando el contrato de venta que llene los requisitos previstos en el Artículo 5 de esta Ley.

Asimismo, el comprador puede oponerse al embargo de la cosa practicado por los acreedores del vendedor o los de un tercero.

Artículo 21. Cualquiera que sea su cuantía, las acciones legales que deriven de la aplicación de esta Ley, se iniciarán, sustanciarán y decidirán ante el juez

competente por los trámites del juicio breve, conforme al procedimiento previsto en el Título XVI del Código de Procedimiento Civil.

Artículo 22. Cuando el vendedor ejerce la acción de reivindicación de la cosa vendida con reserva de dominio, el juez, al ordenar la citación del demandado, podrá decretar, a solicitud de parte, el secuestro de la cosa y su entrega al vendedor siempre que la demanda tenga apariencias de ser fundada y el vendedor constituya garantía suficiente para asegurar, caso de no prosperar la acción, la nueva entrega de la cosa vendida al demandado o la entrega de otra cosa equivalente y el pago de los daños y perjuicios causados por la medida decretada.

En el auto en que se acuerde la entrega de la cosa al vencedor, el Juez ordenará que antes de proceder a la ejecución de esta medida se deje constancia del estado en que se encuentre la cosa y se haga un avalúo de ésta por un perito que nombrará en el mismo auto. Este avalúo será la base para establecer los pagos que, eventualmente, deban hacerse las partes en razón de los derechos que esta Ley les acuerda.

Artículo 23. Se deroga la Ley sobre Ventas con Reserva de Dominio de fecha 14 de abril de 1955.

Palacio de Miraflores, en Caracas, a veintiséis de diciembre de mil novecientos cincuenta y ocho.- Año 149° de la Independencia y 100° de la Federación.

JURISPRUDENCIA

De la investigación realizada para elaborar la presente Monografía, manifestamos que no encontramos Jurisprudencia sobre del tema desarrollado, por ser muy complejo.

En cuanto al planteamiento del problema, consideramos que podría modificarse la compraventa de bienes muebles a plazos en el sentido que el primordial interés es brindar protección al consumidor y comerciantes, ya que las actividades que realiza como acto de comercio son constitutivos en el ejercicio propio como de la libre contratación (Artículo 23 de la Constitución de la República), adquisición de bienes etc., y que si bien es cierto la Legislación Mercantil fue creada con el propósito de garantizar el acto de comercio, es necesario que en nuestro país se cree una Ley especial que regule directamente la venta con reserva de dominio sin que exista la necesidad de remontarnos a otra Ley. En cuanto a los beneficios, en lo referente a la mora la Ley Mercantil actual manifiesta que si el comprador ha dejado de pagar una cuota del precio o de cumplir otra condición a la cual esté subordinada la adquisición del dominio, la venta quedará resuelta de pleno derecho a la expiración de ese plazo, siendo riguroso establecer un término de pago no menor de diez días; por lo tanto consideramos que el Legislador debió de ser mas garantista respecto al pago de la obligación contraída, debiéndose dar la oportunidad al comprador de que no se resuelva el contrato cuando la mora no exceda del cincuenta por ciento del precio total de la cosa adquirida.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

- *Concluimos que la compraventa a plazos de bienes muebles es una modalidad especial la cual se ha constituido en una de las instituciones jurídicas de mayor utilización en el comercio.*
- Por la misma naturaleza del comercio el cual es sumamente dinámico, la compraventa a plazos ha tenido un lugar en la economía incrementando la producción de producto y consumo masivo.
- La venta a plazos de bienes muebles, surge por la necesidad de los comerciantes de vender sus productos lo cual no se debía a la falta de voluntad o necesidad del cliente, sino debido a la pobreza que ha existido por los modelos económicos, a los altos precios de algunos productos necesarios en el hogar y a la baja capacidad económica de las mayorías; de esta manera se crea una nueva figura que vendría a facilitar el acceso a los diferentes productos y a evitar la acumulación de producción a los empresarios.
- Que en la economía actual, una de sus tendencias es ampliar el número de empresas y volverlas mas grandes para aumentar la producción, por lo que el Derecho Mercantil en respuesta a la evolución y adelanto del tráfico económico reglamenta la compraventa a plazos de bienes muebles.

- La Ley Mercantil, en su desarrollo busca un mecanismo legal adecuado a la venta a plazo, consagrando un capítulo especial que contempla las garantías suficientes para el justo funcionamiento de este tipo de contratos. En la antigüedad fue empleado a pesar que poseía una serie de desventajas y problemas, por causa de incumplimiento y es así como el Código de Comercio regula esta modalidad ya que constituye uno de los instrumentos jurídicos del desarrollo económico.

BIBLIOGRAFÍA

- 1- GARRIGUES, JOAQUIN. Curso de Derecho Mercantil, Séptima Edición, Tomo II, Editorial Temis, Bogotá, Colombia (1987).
- 2- BROSETA PONT, MANUEL. Manual de Derecho Mercantil, Novena Edición, Editorial Tecnos, (1991).
- 3- URIA, RODRIGO. Derecho Mercantil, Vigésima Edición, Editorial Marcial Pons, Ediciones Jurídicas. S.A Madrid, (1993).
- 4- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, JOAQUIN. Curso de Derecho Mercantil, Décimo Sexta Edición, Tomo II, Editorial Porrúa S.A, México, D.F. (1982).
- 5- RECOPIACIÓN DE LEYES EN MATERIAL MERCANTIL. Séptima Edición, Editorial Liz, (2003).
- 6- DERECHO COMERCIAL Y ECONOMICO, Raúl Anibal Etrcheverry, editorial Astrea, 2ª. Reimpresión Edic (1991), Buenos Aires, Argentina.
- 7- RECOPIACIÓN DE LEYES CIVILES. Séptima Edición, Agosto de (1996), Editorial Jurídica Salvadoreña.
- 8- BIBLIOTECA CLÁSICOS DEL DERECHO, Volumen 8, Marcel Planiol, Geroges Ripert, Editorial Pedagógica Iberoamericana, S.A de C.V.; México (1997).

9- OSORIO, MANUEL, Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales, Editorial Helista S.R.L., Buenos Aires Argentina.

10- CABANELLAS, GUILLERMO, Diccionario de Derecho Usual, Tomo III, Quinta Edición; Ediciones Santillana, Argentina. (1962).

11- OSPINA FERNÁNDEZ, GUILLERMO, Régimen General de las Obligaciones, Séptima Edición, Editorial Temis S.A., Bogotá, Colombia. (2001).

12- AGUILAR, JORGE ALBERT, Derecho Civil IV, Material de Apoyo, UCA, El Salvador. (2000).