

T
346.07
6 216a
Ej. 1

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

1988



**"LA ACCION DEL AJUSTE
DE CUENTAS"**

"MONOGRAFIA"



PRESENTADA POR:

ANGEL FERNANDO GARCIA GUARDADO

PARA OPTAR AL TITULO DE

LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y
CIENCIAS SOCIALES.

1988

"LA ACCION DEL AJUSTE DE CUENTAS"

"MONOGRAFIA"

PRESINTADA POR:

ANGEL FERNANDO GARCIA GUARDADO.

PARA OPTAR AL TITULO DE

LICENCIADO EN



CIENCIAS JURIDICAS.

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA.-

346-07
G216a

Ej. 1

UNIVERSIDAD DE ERES LEVANDOR

RECTOR: LICENCIADO LUIS ARGUEDA ANTILLON
FISCAL GENERAL: DOCTOR ISMAEL GAVILLO PIMENTEL
SECRETARIO GENERAL: INGENIERO RAYMUNDIO MUJICA -
MENDEZ

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANO: DOCTOR HECTOR ANTONIO MENDOZA
TURCIOS.
SECRETARIO: LICENCIADO LADIO ALVARO GUzman.

JULIO 1988.-



TRIBUNAL DEL CASO DE GENERAL PRIVADO SOBRE: "MATERIAS CLAS-SOCIALES, INSTITUCIONES Y ORGANIZACION LABORAL". -

Presidente: DOCTOR JOSE ALBERTO MURILLO.

Primer Vocal: DOCTORA MARIA IRMELYN ASMAR D. E
RIVAS.

Segundo Vocal: LICENCIADA IRMA ANTONIETA PER-
L D. AYALA.

TRIBUNAL DEL CASO DE GENERAL PRIVADO SOBRE: MATERIAS: "MATERIAS CIVILES, PENALES Y PROCANTIL". -

Presidente: DOCTOR CARLOS JESUS ZAIORA

Primer Vocal: LICENCIADO JOSE LUIS RODRIGUEZ
SANCHEZ

Segundo Vocal: LICENCIADO HESTOR ALBERTO RODRI-
GUEZ MUERNO

PROFESOR CALIFICADOR DE MONOGRAFIA.

DOCTOR MARIO BRONSTEDT LEZOITA. -

D E D I C A T O R I A

EL PRESENTE TRABAJO FRUTO DE MI ESTUDIO
ESTUDIANTIL LO DEDICO:

A Dios Todopoderoso Por haberme iluminado y mostrado el ca
mino de la superación personal.

A mis padres con respeto, cariño y admiración.

JOSE MARIA GUILALDO SOLA y
SUSANA DEL ROSARIO MARTINEZ GUARDADO.
(U. E. P. D.)

A mi Amada Esposa:

MARIA ELENA MARTINEZ DE GARCIA

A mis Queridísimos hijos:

WILLIAM ALEXANDER, SUSAN ELIZABETH, -
SCHALALDA AZUCENA, Y MARIA DE LOS ANGELES

A mis Hermanos: LAURA MIRIAM, MARIA ELENA Y JOSE LUIS.-

A mi Familia

A mis Profesores

A mis compañeros de estudio

A mis antiguos y actuales compañeros de trabajo

A mis Amigos.

La presente dedicatoria, sirva como un ges-
to de gratitud y reconocimiento a la com-
prensión, colaboración, privaciones y sacri-
ficios con que contribuyeron todos y cada-
uno al logro de este triunfo académico que
también es de ellos, para quienes además -
dedico mi futuro ejercicio profesional.

- INDICE -

INTRODUCCION

CONSIDERACIONES PRELIMINARES

a- Contenido de la Compraventa

b- Compraventa Mercantil

a- Teorías

b- Concepto

c- Naturaleza

III- FORMAS ESPECIALES DE COMPRAVENTA

1- Compraventa sobre muestras

2- " calidad conocida

3- " a prueba

4- " a ensayo y al gusto

5- " de mase o acervo

6- " al Peso, cuenta o medida.

7- " Sobre documentos

8- " a plazos

a) El fenómeno económico

b) El fenómeno social

c) Su configuración Jurídica

IV) VENTAS DE PLAZOS Y TIPOS DE PLAZOS

- Inscripción

- Diferencias

V- AJUSTE DE CUENTAS

- A- Concepto y naturaleza
- B- Requisitos y elementos
- C- Ventajas y Beneficios
- D- Las fases
- E- Documentos necesarios

VI- DIFERENCIAS ENTRE PROCESOS

- a) Legal
- b) Judicial
- c) Convencional
- d) Facultativo

VII- CONCLUSIONES

- 1) Aplicación Práctica.
- 2) Comentario Final.

VIII- BIBLIOGRAFIA.

Nota. Las citas corresponden a la Bibliografía.

INTRODUCCION

El estudio de cualquier tema del derecho mercantil - impone a quien lo haga, la necesidad de remitirse constantemente a la doctrina y disposiciones legales del derecho civil. Por ello, para quienes como los estudiantes de nuestra Facultad de Derecho, disponen de poco tiempo para la consulta, las cuestiones mercantiles presentan - doble dificultad.

En la facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, al desarrollar nuestros estudios nos sentimos atraídos por el derecho mercantil, al extremo de pensar en que, algún día, podríamos profundizar en su estudio. Pero he aquí, que al llegar al final de nuestra vida estudiantil aún no lo hemos logrado.

El presente trabajo monográfico, cuyo título es: "ELLA - ACTO DE AJUSTE DE CREDITOS", nos ha brindado la oportunidad de asomarnos al umbral de este estudio y percatarnos de que la tarea que aspiramos realizar dista mucho de ser fácil, por la escasa doctrina. Teniendo en cuenta lo anterior, tratamos de reunir en el presente trabajo los aspectos fundamentales de los VENIA Y LAZO. Consientes de que estamos lejos de agotar cuanto puede decirse sobre tan complejo contrato; pero si creamos que al menos estamos dejando un documento que sin lugar a dudas va a facilitar los estudios a quienes nos sucedan en las aulas universitarias. Así nuestra intención nos daremos por satisfechos si este nuestro esfuerzo llega algún día a servir de auxiliar para el estudio del -- AJUSTE DE CREDITOS.-

Consideraciones Preliminares

Previo el estudio que deseamos desarrollar convenientemente es hacer ciertas consideraciones sobre la estructura de los contratos en general. Podemos distinguir en un contrato, dos clases de elementos.

- a) Elementos Positivos, o sea aquellos cuya presencia es necesaria para la configuración contractual; y
- b) Elementos Negativos, cuya existencia invalida el negocio jurídico ya sea por referirse a lo imposible, prohibido o ilícito.

Los elementos positivos son los que más nos interesan para el desarrollo de nuestra visión puden ser clasificados en: esenciales, naturales y accidentales, según nuestro Código Civil en su artículo 1315. Esenciales son aquellos elementos sin los que el contrato no puede darse, pues forman parte de su existencia e intervienen en su fondo y configuración. Federico Puig Peña, dice acertadamente que, sobre esta clase de elementos no puede actuar la autonomía de la voluntad privada, elementos naturales son los que no siendo esenciales al contrato, se entienden que le pertenecen, presundiéndose normalmente su existencia. Finalmente, los elementos accidentales son aquellos que no producen si las partes contratantes no los mencionan expresamente; son accesorios al contrato, y modifican el tipo abstracto del mismo.

Los Elementos Esenciales se dividen a su vez en dos - clases, COMUNES, si intervienen en toda clase de contratos; PRIMOS, si participa sólo en algunos grupos de contratos. Elementos esenciales comunes que son: lo. el consentimiento; 2o. un objeto cierto que sea materia del contrato; y 3o. causa de la obligación que se establezca.

EL CONSENTIMIENTO es considerado como el primero y -- fundamental requisito para la existencia de un contrato, hasta tal grado de quedar identificado con la perfección del mismo.

"CUM SENTIRE" deriva del latin, y significa sentir - juntos, es decir converger dos voluntades distintas sobre un mismo punto. Ruggiero lo define como, el "encuentro de dos declaraciones de voluntad, que partiendo de dos sujetos diversos, se dirigen a un fin común y se unen". Como consecuencia, podemos deducir que el consentimiento exige un doble elemento personal, a saber: Los contratantes, deben emitir su voluntad de una manera racional y consciente; y que existe concordancia entre la voluntad real y la declarada.

A la primera exigencia -dualidad de sujetos- afecta el problema relativo al llamado "auto contrato"; a la concordancia entre la voluntad externa e interna, correspon-

de la simulación, y las condiciones intrínsecas de libertad y espontaneidad del consentimiento exteriorizado, afectan los modernos tipos de "contratos normados" y -- "contratos de adhesión".

LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD, que es el clásico principio que consagra nuestro Código Civil en los artículos - 1431 y 1416, dejó en manos de los contratantes un campo de actuación casi ilimitado, pues no existen más excepciones a dicho principio que algunos pocos preceptos relativos a las buenas costumbres o al orden público; aún más, la antigua limitación de la lesión enorme, fué suprimida de nuestro Código. Como una reacción debido al desarrollo alcanzado en materia de contratación y a la tutela que el Estado aumenta cada día sobre los intereses de los particulares, el derecho Contemporáneo ha determinado que - grandes sectores del ámbito de actuación de la voluntad-autónoma, sean sustraídos de ese cafer y colocados bajo la órbita del Derecho Público; existe toda una gama de tipos de contratos en los cuales el aspecto consensual se va diluyendo hasta convertirse en casi ilusorio.

I - COMPRAS Y VENTAS

El doctor Roberto Tarrío Velado en su obra "Introducción al Estudio del Derecho Mercantil", se expresa sobre la compra-venta manifestando, "es un contrato mediante el cual

una de las partes, que se llama vendedor, se compromete
a traspasar a la otro, que se llama comprador, de un bien,
a cambio del pago de un precio. En consecuencia, del con-
trato de compraventa se derivan dos obligaciones:

1o.) La obligación del vendedor de traspasar al com-
prador, la propiedad de la cosa vendida.

2o.) La obligación del comprador de pagar al vendedor
el precio de la cosa vendida. Ambas prestaciones
se consideran equivalentes.

Los efectos del contrato de compraventa se agotan, o sea
que el contrato se consume, cuando el vendedor transfie-
re la cosa y el comprador pague el precio. El contrato de
compra-venta es normalmente consensual; basta con el --
acuerdo de voluntades, entre comprador y vendedor, res-
pecto de la naturaleza de la operación, la identidad de
la cosa vendida y su precio; pero se convierte en solem-
ne, en aquellos casos en que la ley exige expresamente -
la celebración de determinadas formalidades, como el --
otorgamiento de escritura pública, en la compraventa de
inmuebles. El contrato de compra-venta, cuyo concepto -
acaba de indicarse, puede ser civil o mercantil; varía -
según se aplique la teoría clásica o la teoría moderna.
La teoría clásica, que inspira la legislación vigente, -
consideró como actos de comercio, los actos de interme-
diación o los actos productores de lucro; pero, como es-

posible que sólo una de las partes, desempeñe el papel - de intermediario o persiga la obtención de un lucro, es frecuente que la compra-venta revista el carácter de acto mixto, o sea de acto considerado mercantil para una - de las partes y civil para la otra. (3)

II- COMPRAVENTA MERCANTIL

José Quirós Carrigues, autor del "Curso de Derecho Mercantil Tomo II, 6a. Edición", argumenta con relación al significado de la compraventa mercantil que, es el contrato más extendido en el grande y pequeño tráfico. Regulador del cambio de cosas contra dinero, domina este contrato de tráfico mercantil desde sus orígenes hasta la época - presente. Elevando este contrato al rango de contrato tipo de los contratos bilaterales, las normas propias de - la compraventa se han extendido a todos los contratos de prestaciones recíprocas, cuyos problemas en su mayoría, - despuntaron primero en la compraventa como contrato bilateral el más antiguo y frecuente. De este modo se amplifica la significación dogmática de la compraventa en el Derecho Mercantil, paralelamente a su difusión en el tráfico. Concebido el Derecho mercantil clásico como "el Derecho que regula los actos de intromisión especulativa - entre productores y los consumidores" (actos de comercio), la compraventa tenía que ser, por su misma naturaleza, el

acto mercantil por excelencia: "comercio y compraventa se consideraban términos equivalentes." Visto así el Derecho Mercantil, la concepción del acto de comercio fue muy simple, pues se dijo que era el ejecutado por el comerciante. No tardó mucho en descubrirse la inexactitud de ese concepto y por tal motivo se desplazó la atención del sujeto al objeto, naciendo las teorías de la intermediación, así como la del lucro y el provecho.

a) Teorías

La primera teoría, se manifiesta cuando el acto de comercio es el acto de intermediación entre el productor y el consumidor; la segunda, considera mercantil al acto en el que se obtuviera lucro y civil, al que solamente resultara provecho.

Las teorías relacionadas, no tuvieron completo éxito, pues dejaron por fuera multitud de operaciones de indiscutible mercantilidad. Para solventar este problema se creó el sistema enumerativo. Este sistema consiste simplemente en hacer una lista de actos que la Ley manda se deban considerar como mercantiles, sin seguir ningún patrón para hacer tal enumeración. Por lo poco o nada científico que tenía este sistema, sus vicios pronto se revelaron, y ha sido en busca de esa concepción que de una vez por todas se exolique y se establezca, qué es acto de comercio, que se ha llegado a la teoría del ACTO DE MÁS REALIZADO

P.R.M.R., llamada también Teoría moderna.

Los doctores Hermógenes Alvarado h., Miguel Angel Alcaine, Roberto Ibar Velasco y Fausto Fernández, en la redacción del Proyecto de Código de Comercio y la exposición de motivos, expresaron sobre la teoría del acto en mase realizado por empresas, como actos de comercio los hechos en serie, en forma masiva, frecuentemente, por una empresa dedicada a efectuarlos. Considerando como empresa "Un conjunto coordinado de trabajo personal, de intangibles elementos materiales y de valores incorpóreos o bienes/- para ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios". Igualmente, considera como actos de comercio los de mercantilidad pura, siendo estos los efectuados con cosas típicamente mercantiles.

b) - Concepto.

Es necesario observar, que las teorías expresadas se encuentran entre excluidas en los conceptos de la compra-venta mercantil si han elaborado, y resulta difícil encontrar un concepto que sea, por ejemplo, puramente subjetivo o puramente objetivo. lo que sí se encuentra, son conceptos en los que predominan la consideración subjetiva o la objetiva. Joaquín Gálván dice: "La compra-venta se considera mercantil cuando se realiza sobre cosas muebles para revenderlas por mayor o menor, bien sea

en la misma forma que se compraron o en otra diferente, - o para alquilar su uso, comprendiéndose la moneda metálica, títulos de fondos públicos, acciones de compañías y papeles de crédito comerciales". (3) Es manifiesta la influencia de la teoría de la intermediación en el autor; pero más claramente la encontramos en lo que nos dice el profesor Italiano Fullio Scarelli, en su obra Introducción al Derecho Comercial: "El motivo de la comercialidad reside en las circunstancias de que la compra tiene lugar para revender, y que la venta está precedida de una compra realizada con intención de revender. Esto es, compra y venta deben estar económicamente conectados por esta intención de intermediación que constituye la razón de su comercialidad". (6)

Podemos apreciar la inclinación del legislador español a la teoría del lucro y el provecho, aunque también se advierte la influencia de la teoría de la intermediación, - en el Código de Comercio Español en su Art. 325 que se expresa: "Será mercantil la compraventa de cosas muebles para venderlas, bien en la misma forma que se compraron - o bien en otra diferente con ánimo de lucrarse en la reventa"; y el jurista mexicano comentando el mencionado artículo, dice: "Es compraventa mercantil la compraventa de muebles o inmuebles, reelaborados o no, hecho con el propósito de lucro; la que recae sobre cosas mercantiles,

-Citas corresponden a Bibliografía.-

y la que se efectúa por un comerciante o entre comerciantes." Siendo en esta definición que encontramos las teorías del lucro y el provecho y la subjetiva.

da

La concepción moderna de la compraventa, reflejada en el Código Mercantil, está inspirado en la teoría del acto masivo, y se establece en su art. 1013. "Son compraventas mercantiles.

I.- Las que se realizan dentro del giro de explotación normal de una empresa mercantil.

II- Las cosas mercantiles.

No son mercantiles las ventas hechas por los agricultores o ganaderos, de los frutos o productos de sus cosechas y ganados, o de las especies que se les den en pago, cuando no tengan almacén o tienda para su expendio, ni las que hicieren los artesanos en sus talleres de los objetos fabricados en ellos."

Así Cucurull - Aviles. (Derecho Mercantil. Editorial J. María Bosch. 1959) sostienen que el concepto de compraventa mercantil se forma, de la compraventa civil más los requisitos que exija la teoría que se adopte para calificarla como acto de comercio.

c) - Naturalza.

Resumiendo, manifestar que el Derecho Mercantil es un derecho especializado con relación a los actos de comercio,

muchas de sus instituciones conservan sus raíces en el derecho común. Así lo sostienen nuestros códigos al establecer como supletoria a la Ley civil. Es por ello que la compraventa, en esencia, sigue siendo civil y su naturaleza será la misma. Podemos, pues, afirmar como en lo civil, que la compraventa es un título adquisitivo de dominio y que para que, el comprador llegue a ser propietario de la cosa es necesaria la tradición. El hecho de que no se distinga palpablemente el momento en que adquiere cada uno de estos, no implica que existan. Como se ha dicho anteriormente el comercio trata de reducir al mínimo los trámites y es por ello que no debe esperarse encontrarlos bien delimitados; pero existen, aún cuando reducidos a su mínima expresión.

La compraventa es un CONTRATO O DEUDO por regla general. Se perfecciona por el acuerdo de las partes en cuanto a la cosa y el precio. Excepcionalmente puede ser solemne, cuando la ley exige para su perfeccionamiento de ciertas formalidades como pueden ser: reducir el acto a instrumento público, inscribirlo en un registro o hacerlo a presencia de testigos.

La compraventa además es un contrato UNILATERAL porque de nacimiento a obligaciones para ambas partes contratantes, las que principalmente son: la entrega de la cosa y el pago del precio.

La compraventa también es un contrato COMUTATIVO. Ya que cada uno de los objetos de las obligaciones se considera como equivalente del otro.

Es un contrato OBLIGADO, pues cada una de las partes - contraiantes se grava en su patrimonio para cumplir con - su obligación.

Finalmente, la compraventa es un contrato PRINCIPAL - en virtud de que tiene existencia propia, es decir, que no necesita ni accede a otro contrato.

III- FORMAS ESPECIALES DE COMPROVENTA

Entre las formas especiales de compraventa mercantil encontramos las siguientes.

1. Compraventa sobre muestras
2. " " calidad conocida
3. " " a prueba
4. " " a ensayo y el gusto
5. " " de mesa o Acervo
6. " " al Peso, Cuente o medida
7. " " sobre documentos
8. " " a Plazos

Por la importancia que tiene cada una de las formas expresadas nos referiremos a cada una en forma breve, ya que nuestra idea principal nos encamina hacia la compraventa a Plazos, en cuyas regulaciones se establece el -- AJUSTE DE CUENTAS.

1. Compraventa sobre muestras

Se encuentra regulado este tipo de contratos en el Art. 1024 Com; y es muy frecuente en el comercio. En él, precede a la celebración la exhibición que una parte hace de la otra, de uno o varios objetos que han de considerarse prototipos de la cosa que se desea vender o comprar. La parte aceptante da su consentimiento basado en que la cosa corresponda exactamente a la que se le exhibió. Por ello con frecuencia se piensa que éste es un contrato condicional. En realidad el contrato es consensual como otras compraventas, pues el hecho de que la cosa no corresponda a lo muestra, podrá acarrear la resolución del contrato por un incumplimiento de éste. Habrá una explicación de la condición resolutoria que debe sobreentenderse en todos los contratos bilaterales, o sea la del Art. 1360 C.C. Pero ello no hace condicional al contrato, pues ésto es cosa que atañe al cumplimiento del mismo y no a su celebración. Una nota más. Esta venta es confundida por algunos autores con la venta sobre calidad conocida. (Joaquín Garrigues, Curso de Derecho Mercantil, Tomo II, Pág. 96.).

2. - Compraventa sobre calidad conocida

La diferencia con el contrato anterior estriba en -- que en ésta no hay exhibición de muestras, ello obedece -

generalmente a que se trata de mercaderías sumamente conocidas, que su calidad nadie ignora y por eso se considera innecesario referirlas a muestras. Al hacer la individualización, si ésta corresponde al vendedor, no será aplicable la regla de que cumple con su obligación entregando una cosa de calidad mediana. Aquí, tiene que entregar una cosa de la calidad pactada, porque podría ser -- que la calidad corregida sea la mejor que tenga el vendedor, entonces, ese será la que se le exija.

3. Compraventa a prueba

El art. 1023 Com. regula dicha venta así:

"La compraventa a prueba se presumirá hecha bajo la condición suspensiva de que la cosa tenga las calidades-necesarias para el uso a que se la destina. La prueba deberá realizarse en el plazo y forma convenidos en el contrato o fijados por el uso".

En redacción del art. 1626 C., por su amplitud de lugar i confusión de nombres, al denominar "venta a prueba" lo que para el derecho mercantil es "venta al gusto" o -- puede ser también "venta a ensayo". Se trata pues de dos formas distintas de venta.

Venta a prueba en la que se sujeta a la condición suspensiva de que la cosa reúna los requisitos que la hagan apta para la finalidad a que está naturalmente destinada

o para lo que fue pactado. El consentimiento y el pro-
dujo, el comprador no es libre de desistir del contrato
a su arbitrio; estando ligado por el contrato, solamente
que su obligación esté en suspensión tanto se prueba
si la cosa es o no idónea. La trascisión temprano si ha
verificado, el comprador tiene la comunicante el --
efecto de prevenirlo. Luego, no siendo él, el propietario
la pérdida o deterioro de la cosa, sería cargo del ven-
dor.

El Dr. José Antonio Sánchez Rodríguez en su tesis
("El compraventa mercantil" Mag. 63), al bordar lo re-
lativo al plazo, para la cual prueba con el que las
partes hayan establecido. A falta de esta tipulación, el
cual sea necesario conforme al uso natural de la cosa.
Si se trata, por ejemplo, de una maquinaria para proce-
sar café en un banchicio, lógico será que el comprador sólo
podrá hacerlo cuando hay café, o decir durante la
temporada de cortes. Si el comprador decide manifestar que
la cosa adquirida no idónea, dentro del plazo estipulado o --
el usual. Si no lo hiciera, nos parece la solución más
lógica que sea interpretar en el silencio en sentido
afirmativo, ya que el comprador no sólo manifestarlo
puede deshacer el contrato y devolver la cosa inidónea,
si no lo hace el porque la ha encontrado o idónea.

Cuando hay un intento del comprador, que la cosa es

reúne los requisitos, o se haya tenido por idónea, interpretando el silencio, la condición se ha cumplido y la venta quedó firme.

4 - Venta a ensayo y al gusto

Se caracteriza, porque en ella el consentimiento no se forma mientras el comprador no declare que le agrada la cosa.

Al igual que si la venta a prueba, el comprador somete la cosa a ensayo; pero su decisión no depende, como en aquella, de que la cosa sea idónea para su finalidad; sino de su libre voluntad. Lo importa que la cosa funcione o no, que sea buena o mala, el comprador no está obligado a sujetarse a ningún criterio para tomar su determinación. De manera que ésta no es una venta condicional, pues no se perfecciona mientras que, como dice el código civil Art. 1625, el comprador no declare que le agrada la cosa de que se trate.

Regulado en el art. 1022 C.c., queda establecida la facultad que tiene el comprador, tanto en las cosas que se acostumbran gustar como bebidas, comestibles, etc., como en otras, cuando se estipule el ensayo. La manifestación de su agrado o desagrado debe hacerla el comprador en el plazo estipulado, o en el que establezcan los usos comerciales, o falle de estos plazos el vende-

dor podrá fijar el que lo pague. Si no se hiciere el examen dentro de ese plazo, estando la cosa en poder del vendedor, el contrato se perfeccionará. Lo mismo, si teniendo la cosa el comprador, no hiciere la manifestación dentro del plazo que tenga para ello.

5.- Compraventa de Peso o Acuerdo

esta forma de compraventa, consiste en que la cosa está compuesta de un conglomerado que se considera una unidad. Por ello ésta es una venta a cuadro cierto. Las partes han convenido en un precio por todos los cosas que forman ese conjunto y no importa el número de ellas, como tampoco su peso o medida. Así, por ejemplo, será venta de peso o acuerdo la que tenga por objeto toda la mercadería que se encuentre en tal bodega. El objeto estará determinado en esa forma.

6.- Compraventa al Peso, Cuenta o medida.

la característica especial es el peso, cuenta o medida, siendo éstas las únicas formas de determinar la clase de ventas que se está efectuando. Ya que son esas operaciones, mediante las cuales las cosas se compran del género y se convierten en especies. La venta es perfecta desde su celebración; pero el comprador no puede exigir la entrega de la cosa mientras no se hay hecho su determinación mediante las operaciones dichas.ello no quiere

decir que está sujeta a condición, porque si bien el pago, cuenta y medición son hechos futuros, no son inciertos, desde luego que ambas partes se han obligado a hacerlos, señalando lugar y fecha para ello. Esta modalidad pues, más bien atañe a la ejecución del contrato.

7.- Compraventa sobre Documentos

Su difusión y utilidad contribuye a la seguridad que proporciona al vendedor y comprador de distintos plazos: al primero, que puede hacer el envío de las mercaderías sin el riesgo de que el comprador no pague el precio; y al segundo, que puede poner el precio a disposición del vendedor sin peligro de un incumplimiento por parte de éste.

Sobre venta sobre documentos una forma de venta internacional su regulación es regida por el derecho internacional privado. En términos muy generales podemos decir que funciona de la siguiente manera, El Dr. Rafael Antonio Sánchez Rodríguez, en su tesis "La Compraventa Mercantil" 1970, (fig. 65), expresa que comprador y vendedor celebran el contrato, validándose de cualquier medio de comunicación, una vez perfeccionado, el comprador solicita a un banco de su plazo que le dé un crédito documentario a favor del vendedor, con la condición expresa de que el pago se le haga a la entrega de los documentos, tales como: conocimiento de embarque, póliza -

de seguro, certificado de origen, factura, etc. El banco transmite esas instrucciones a su corresponsal de la plaza del vendedor para que así proceda. Una vez entregados los documentos y hecho el pago, el corresponsal bancario envía aquello al banco de la plaza del comprador para que, previo aviso del arrivo de la mercadería, se presente a hacer el pago. Los documentos esenciales para que el comprador pueda retirar las mercaderías de la aduana, no le son entregado mientras no pague o no se comprometa a pagar, según se haya insertado en el contrato la cláusula "Documentos contra aceptación" o "Documentos contra pago" o las siglas D.a o D.p., el vendedor cumple su obligación de entrega remitiendo los títulos al comprador, y como estos títulos son representativos de dominio, debe entenderse también hecha la tradición.

La transmisión de los riesgos tiene especial interés en este tipo de ventas. El vendedor trata de librarse de ellos en cuanto las cosas salen de sus manos y el comprador no quiere asumirlos, hasta tenerlas seguras en su poder. Esto ha dado nacimiento a las fórmulas: costo-seguro-flete y libre a bordo.

Los Arts. 1030 - 1031 Com. regulan las fórmulas, por las siglas CSF, CIF o C&A, el vendedor se compromete a contratar el transporte, a pagar el flete y la prima del seguro de las mercaderías. Todo ello estará comprendido

en el precio, y puede cobrar el precio presentando los documentos que justifiquen haber hecho y pagado las operaciones anteriores. Los riesgos son de su cargo hasta que la mercadería se deposita a bordo del buque, a partir de ese momento son del comprador.

El Art. 1035 com. comprende la compraventa "libre a bordo"; En o P.O., el precio incluye los gastos de aca-rreo hasta el puerto y los gastos de embarque. Los riesgos al igual que en la venta CIF, se transfieren en el momento del embarque. Las necesidades de las partes han hecho surgir estas fórmulas, la autonomía de la voluntad impone y por ello unas fórmulas pueden convertirse en otras con facilidad. Si tenemos la fórmula CIF o sea -- Costo-flete que sólo se diferencia de la CIP en que no se contrata seguro. Otra fórmula de menor aplicación es la libre al costado del vapor conocida por "FAS" (Free along side steamer) en la que el precio se estipula como si el comprador estuviera en la plaza del vendedor. Esto cumple con sólo colocar las mercaderías en el puerto, de ahí en adelante los gastos y riesgos son para el comprador.

8- Compraventa a plazos

a) El fenómeno económico

Económicamente se ha definido la venta a plazos como:

" Una transferencia de riqueza cuyo pago se difiere en todo o en parte, y se liquida parcialmente o en sucesivas fracciones conforme a un plan convenido en el momento de efectuarse la transferencia".

El economista norteamericano Edwin H.A. Seligman, de quien aludimos el concepto citado, en el prólogo de su difundida obra sobre: "La venta a plazos", tras aludir a un artículo de revista en el que se entonaba un canto funerario a la economía política y se decía que la bancarrota de la misma se hallaba probada por el hecho de que sus representantes no eran capaces de afrontar el problema de la venta a plazos, señaló como a la "Industrial" sucede "otra revolución en la ciencia y en la vida económica que no va en zaga a la anterior".

Al comprador le interesa ya que puede disfrutar anticipadamente de bienes que comprándolos al contado no le serían accesibles dada su capacidad adquisitiva, y no digamos, cuando lo que a plazos alquiere es un bien del que obtiene un rendimiento que "se paga a sí mismo". El ejemplo tradicional de la costurera que paga los plazos pendientes de su máquina de coser con el fruto de su trabajo utilizando la máquina electrónica-automática de venta de refrescos, tabaco, o de puro recreo, cuyo valor íntegramente se satisface tras un lar-

eo período de explotación.

Por otra parte el vendedor encuentra en la venta a plazos un sistema muy idóneo para aumentar el volumen de sus ventas.

No obstante hay que cuidar que del uso no se pase al abuso y que consumo y producción no se desvirtúen, pues como puntualmente dice "es preciso que un control legal les impida convertirse, por un recurso dirigido al descuento de los efectos crediticios en pago, en una fuente de inflación, es necesario proteger a los compradores eventualmente entre sus propios endeudamientos y velar por que las efectivas facilidades de pago no se traduzcan en un aumento usurario del precio. Ya que sobrevendría un período de recesión económica, es el del costo de la vida, correspondiendo a un crecimiento del paro total o parcial, y a la imposibilidad de hacer frente a sus vencimientos, en lo que se encontrará innumerosos compradores a crédito, lo que contribuiría a agravar la crisis, y sobre el pleno de lo humano 'amenazarlos'".

Robert Sornme realizó en el prefacio de su obra "La venta a crédito", señalando los siguientes peligros. La venta a plazos permite vender antes que el poder de comprar haya nacido, permite al consumidor adquirir inmediatamente lo que pagará después y es un factor de especulación monetaria.

b) El Fenómeno Social

La función social que la venta a plazos realiza es - un constable realidad; el frigorífico, la lavadora, el televisor, la motocicleta, incluso el automóvil, han empezado a llegar a la posesión de las clases asalariadas. La higiene, la salubridad, la comodidad, la economía de tiempo, van en aumento gracias a las facilidades que para su adquisición establecen las casas vendedoras. La antigua de televisión no es ya tan sólo reducto de la última terraza del lujoso Edificio, sino que aparece junto a la chimenea del tejado de la casa rural, o del tejado de la modesta vivienda del suburbio.

c) Su configuración jurídica

Robert Sonnade, advierte: "La venta a plazos ha entrado en las costumbres. Afecta cada día, a nuevos sectores del comercio. Economistas y juristas se han unido, pues - parece evidente que siendo reconocida su existencia e - incontestable utilidad, numerosas y justas razones militan para su severa reglamentación por el legislador".

Jurídicamente la venta a plazos se ha definido como: "aquella en que el precio ha sido estipulado pagadero - por fracciones periódicas y en la que la transferencia - de la propiedad se retarda hasta el pago de la última - fracción del precio". Esta definición consideraba la reserva de dominio como esencial de la venta a plazos, lo -

que bien sabemos que no se cumple; por ello he aquí otra que resulta más ajustada a la realidad y que fue dada -- por Sol de Cañiz res. " aquella ventaja que realiza un comerciante o industrial entre, ndo la cosa en el acto de firmar el contrato, estipulado el precio en plazos fraccionarios o sucesivos".

La aspiración de asegurar el pago del precio, ha llevado al establecimiento de cláusulas injustas, que muchas veces han servido para cobijar usurarias intenciones de los vendedores, con el consiguiente perjuicio de los compradores, razón por la cual el Derecho ha de encontrar -- una fórmula de equilibrio que determine la justa regulación de los efectos del contrato, por un parte ahuyentando la posibilidad del perjuicio del vendedor con la fácil desaparición del objeto vendido, mediante sanciones no sólo civiles sino también penales y cuidando de su protección frente a las situaciones de insolvencia del comprador y, por otra, declarando la nulidad de los cláusulas vejatorias establecidas a perjuicio del comprador, evitando así que el vendedor tenga a costa de éste un enriquecimiento injusto y sancionando la insuficiencia de aquellas convenciones que aparte de no satisfacer distintos objetivos tratan, en realidad, de claudir los preceptos establecidos para velar por la equitativa consumación del contrato.

IV - VENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES

El Código de Comercio en sus Arts. 1025 y 1026, así como en el cap. III del título III Libro IV denominado "De la Venta a plazos de Bienes muebles", tiene como objetivo regular la libertad contractual así tenemos una legislación que, a su vez que permite la contratación a plazos, ya sea que se le denomine "Venta" o "arrendamiento", contempla las garantías suficientes para el justo funcionamiento de estos contratos. Entendiéndose por "Venta", la acción y efecto de vender, y éste como el hecho de ceder a otro alguna cosa por determinado precio; y -- "Arrendamiento" como la acción de arrendar y éste como el efecto de ceder mediante un precio el disfrute de cosas muebles o inmuebles.

Los Arts. 1025 y 1026 com., contienen disposiciones proteccionistas que han de aplicarse a las ventas de muebles e inmuebles, cuando dichos contratos sean de precio diferido.

La revolución del contrato procede en efecto de volver las cosas al estado en que se encontraban antes de la celebración. Esto es, que el comprador debe restituir la cosa y el vendedor, el precio. Si se tratara de un -- arrendamiento no procederí: la restitución de lo pagado, pues como sabemos, los cinquales son la contra prestación que el arrendatario debe pagar por usar la cosa, como no

puede restituir el uso que ya hizo, tiempo puede reclamar los daños, si se puede afirmar que el art. 1026 - el establecer que deberá restituirse las prestaciones realizadas y ordenar que esto se aplique "aunque el contrato se hace en forma de arrendamiento con promesa de venta o en cualquier otra análoga", lo que sin duda - doce permitir que las partes lleven acuerdos como mejor les parezca pero estableciendo que en el fondo se trate de una compraventa y que como tal debe ser regulada. Dentro de pues, que el comprador deberá restituir la cosa e indemnizar al vendedor por el uso y deterioro que éste pudo haber sufrido. Por su parte el vendedor, deberá devolver lo que hay recibido a cuenta del precio y los intereses legales de ese sumo. Siendo ambas partes reciprocamente deudoras, se compensarán sus deudas de manera que en caso de resultar un saldo a favor de alguna de ellas, este sea definitivamente credeva.

- Inscripción

Es importante la inscripción de este tipo de venta a plazos, en el Registro de Comercio. Por el vendedor la inscripción del contrato y de la cláusula resolutoria, - significa poder recuperar la cosa aún cuando estuviere en manos de terceros. Por el comprador en la garantía de que el texto del contrato no puede ser alterado por el vendedor y además, es un medio de prueba muy eficaz.

Para los tercero., la seguridad de que las cosas que se les ofrecen en venta, no estén comprendidas por otros contratos inscritos y por tanto no les serán sujetas con posterioridad.

- Diferencias

Edgar Feder, estableció. En primer. visto la venta bajo condición suspensiva y la venta hecha con reserva de propiedad perciben sur la misma cosa, pero en realidad existe entre ambas una diferencia bien sutil. Una primera verdad parece existir. Tod. venta condicional implica una res.rv de propiedad, mientras que tod. venta hecha con reserva de propiedad no es necesariamente condicional. La venta con reserva de propiedad es una venta firme, pues incluye tod. idc de condición. La propiedad del objeto no será transferida al comprador si este último no paga el precio como en las ventas condicionales, sino cuando el precio haya sido pagado.

La denominación "venta con res.rv de dominio" es exacta en las legislaciones para las cuales la compraventa es translaticia de dominio, porque con tod. exactitud puede corresponderle la "reserv. de dominio". Si podemos hacer la diferencia del otro tipo de venta a plazo, por cuotas, abonos, o como quier llamársela. Además, porque la venta con res.rv de dominio en la doctrina francesa-

corresponde fundamentalmente a la venta a plazos, de tradición condicionada en nuestro código de Comercio.

Por el Art. 1038 Com., se establece el nombre de este contrato: "Venta a plazos de Bienes Muebles" y a la vez le da un concepto de él por tratarse de algo nuevo al expresar:

" Se denomina venta a plazos de bienes muebles, aquél 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.

Para gozar de los beneficios que otorga a los contratantes este Capítulo, será necesario inscribir el contrato en el Registro de Comercio, y que el valor del mismo contrato sea superior a un mil colones."

Del articulado se desprenden las consideraciones que a continuación se detallan:

- a) Se trata de una venta condicional, sujeta a la condición suspensiva, consistente en el hecho de que el comprador pague el precio o parte de éste o cumpla con alguna condición. El vendedor seguirá siendo propietario después de celebrado el contrato y no estará obligado a hacer la tradición en tanto el comprador no cumpla con la condición.

b) este contrato sólo puede recaer sobre bienes - muebles que sean identificables por estar provistos de numeración u otros signos que lo individualicen y cuyo valor sea superior a un mil colones

c) Para que procedan los beneficios de este contrato será necesario inscribirlo en el Registro - de Comercio. El plazo para hacerlo es de treinta días y dicha inscripción puede ser solicitada por el vendedor o por cualquier interesado.

d) La inscripción de estos contratos en el Registro de Comercio produce los beneficios siguientes:

1.- El contrato se vuelve negociable por el simple endoso y conserva esa cualidad hasta que termine su ejecución. Esto significa una simplificación de la ejecución de crédito, dándole al contrato inscrito una movilidad propia de los títulos valores. --

Art. 1040 Com.

2.- El contrato se vuelve oponible a terceros. El propietario o sus cambiadores pueden recibir las cosas de manos de terceros, en los mismos casos pueden reinvindicarse del comprador. En ésto puede surgir la duda de cuál será la disposición preferente en caso de que el comprador, siendo a su vez dueño de un establecimiento abierto al público, vendalice cosa. Según el Art. 1018 Com. el

tercer comprador no podrán ser privado de ella; -- pero, entendemos que la disposición del Art. 1041 Com. es preferente por ser especial para este tipo de contratos. Poderán pues considerar que ésta es una excepción a la regla del Art. 1018 Com. -- Luego resulta que el vendedor tiene un derecho preferente sobre el comprador y terceros, aún cuando el derecho de éste derive de acciones judiciales como embargos y secuestros. La cosa se reivindicará completa, con sus piezas y accesorios ya sean originales o los agregados por el comprador. Y solamente si alguno de estos piezas están amparadas por otros contratos de venta a plazos, cederá ante ellos el derecho del reivindicador. Art. 1043 inc. 2º. Com.

3.- La inscripción concede al comprador el derecho de reivindicar la cosa de cualesquier manos en que se encuentre, cuando el vendedor ha dispuesto de ella, sin esperar que ésta se le devuelva en forma definitiva. Art. 1044 Com.

e) El incumplimiento del contrato corre su resolución. Cuando el comprador haya dejado de cumplir con aquéllo a que se encuentra obligado y que constituye la condición, se le hará intimación de pago ó de cumplimiento de la condición. Esta intimación se le notificará judicialmente, concediéndole un -

plazo no menor de diez días para cumplir y advirtiéndole, que si no lo hace, la venta quedará resuelta de pleno derecho, sin más trámite ni intervención judicial, es decir con sólo el vencimiento del plazo. Así, una vez resuelta la venta, el vendedor o sus causahabientes pueden reivindicar la cosa. Una forma de prevenir que el comprador de mala fe oculte o destruya la cosa, es secuestrarla. A petición del vendedor el juez decretará el secuestro desde el momento en que se notifique la intimación. Y de ambos actos se dejará constancia. Por no haber procedimiento especial para el secuestro preventivo, serán aplicables las reglas contenidas en los artículos 142 y siguientes del Código de Procedimientos Civiles.

El vendedor puede pedir al juez que dicte el auto de incautación, previa resolución de la venta, el cual será ejecutorio no obstante apelación. Pero si dicha incautación se efectuare de terceros, el juez deberá oírlos por el término de tres días antes de proceder a la ejecución. Como ya se expresó, deberán respetarse los derechos de terceros provenientes de otros contratos de venta a plazos. Art. 1043 Com.

La cosa incautada deberá ser entregada al vendedor,

pero éste no puede disponer de ella mientras no sea reconocido legalmente su propietad. Y sólo puede decirse que se lo ha reconocido en dos casos:

1o. Cuando ha transcurrido el término de apelar sin que se haya interpuesto ese recurso, y

2o. cuando, una vez interpuesto, el tribunal superior dicte sentencia definitiva e irrevocable a favor del vendedor. Excepcionalmente puede ser autorizado para disponer de la cosa, cuando teniendo solvencia suficiente a juicio del juez, se comprometa su acto levantando ante éste, a pagar el valor de la cosa más las costas e indemnizaciones que hubiere lugar en caso de ser revocado el auto. En este caso excepcional, al comprador a pesar de estar amparado por el contrato inscrito, no podrá perseguir la cosa sino solamente la indemnización.

El Art. 1044 inciso 3o. Com. establece que bastará la presentación del acta de incautación para que el vendedor pueda obtener el traspaso en su favor de la matrícula, cuando se trate de un vehículo motor.

V - DE JUSTA Y DE GUTIÉRREZ

A) Concepto y naturaleza.

La nullidad, nulabilidad, Revocación, Rescisión, Resolución, Compensación, Ajuste de cuentas, son términos --

abajo los cuales se establece la ineficacia del contrato; el último de los mencionados configura la hipótesis, en que siendo el contrato válido, perfectamente estructurado, deja de tener eficacia, bien debido al ejercicio de una acción por uno de los contratantes, o sea, ya en el incumplimiento por el otro de las obligaciones nacidas del contrato, ya en la producción de un evento incierto ó el vencimiento de un término a los que la voluntad de las partes ó una disposición legal hace el resultado, de que el contrato deja de producir efectos.

AJUSTAR (del lat. *sæcū* y *iustus*, justo) Acorde y poner una cosa de modo que ésta y venga justo con otra. // conformar, acomodar, una cosa a otra de suerte que no haya discrepancia entre ellas.// Prestar un caso de suerte que sus varias partes caigan o vengan justo con otros casos o entre sí.// concertar, capitular, concordar alguna cosa como el casamiento, la paz, las diferencias o apelcitos.// tratándose de cuentas es reconocer las deudas y liquidar su importe .cotej. el cargo y la deud., para saber si hay algún adeudo.. liquidar las ganancias o pérdidas que ha tenido uno en sus negocios.

AJUSTE DE JUICIOS, desde el punto de vista jurídico - es aquella deuda líquida que determinada en su cuantía, y por requerimiento del acreedor, una vez vencida o no, o por la voluntad del deudor en todo caso salvo plazo estab-

blecido en su contra es pagada, con lo cual se extingue la obligación. En otro sentido es cancelar o arreglar definitivamente un pacto.

El ajuste de cuentas, constituye una ineficiencia sobrevenida, funcional, ya que no se produce en el momento de la perfección del contrato, como cuando falle uno de los elementos esenciales o el contrato vulnera una norma prohibitiva; y no supone la mala estructuración del contrato sino su anómalo desenvolvimiento.

Lo que da lugar al ajuste de cuentas no produce en la fase de la ejecución del contrato, al cambio, lo que da lugar a su nulidad o anulabilidad, se produce en la fase de celebración y perfección del mismo.

Conviene ante todo destacar los tipos o clases de ajuste de cuenta, (Legal, Judicial, Voluntaria y Facultativa, que más adelante se estudien) el conceptual, la causa del ajuste, pueda haber sido prevista por los contratantes, al momento de perfeccionarse el contrato, en el sentido de que lo que determine que el contrato quede sin efecto, la falta, por una de las partes contratantes, del cumplimiento de sus obligaciones.

cuando el ajuste se produce a consecuencia del término, los contratantes tienen desde el primer momento conocimiento cierto de que, llegada determinada época, el contrato dejará de producir efecto; se extinguirá quedando -

subsistente los producidos hasta entonces, tal cual se haya previsto en el ejercicio autónomo de su voluntad.

Cuando el juzgo se produce en consecuencia de la condición, las partes admiten la posibilidad de la producción de un acontecimiento que, conforme a la reglamentación de sus intereses, determinaría que el contrato dejará de producir efectos que no lo habían entonces producido subsistente o no, conforme a la voluntad de los contratantes, o conforme a la norma dispositiva que se establece en los textos legales, al tratar de una manera general de la condición en la teoría general de las obligaciones.-

El ajuste de cuentas difiere de la rescisión y de la anulación del contrato, por que estas suponen un vicio en el mismo y deben ser solicitadas judicialmente. En cambio el ajuste de cuentas se da O.P. ENOMS y sólo cuando la condición se hubiera verificado.

La acción del ajuste de cuentas por incumplimiento, pertenece a la teoría de los derechos de impugnación y su posibilidad existe que haya sido prevista o no por los contratantes, pues nada impide que aparezca una determinación accesoria de la voluntad que previendo la falta de cumplimiento dé a la misma efectos de ajuste, pero aunque las partes nadie hayan estipulado respecto al particular, se podrá producir el ajuste porque el contra-

to no haya sido ejecutado debidamente, y las obligaciones de uno de los partes no se han cumplido.

Así, lo expuesto, el ajuste proviene ya como consecuencia de la producción de un evento determinado accesoriosamente por la voluntad de los contratantes, en el caso de que el contrato se execute debidamente, o ya como consecuencia de que las obligaciones del contrato no se hayan cumplido. Convine recordar que en el caso de que el ajuste se deba a falta de cumplimiento de las obligaciones por parte de uno o varios de los contratantes, la razón de su nacimiento puede estar en el pacto de los interesados o en una disposición legal, lo que permitirá la existencia de varios supuestos:

- a) Prever la lesión de la norma, en cuyo caso el pacto es innecesario, pero no tanto de más, porque si bien la ignorancia de las Leyes no impide su cumplimiento, como las normas legales normalmente no las leen ni mucho menos las saben todos los ciudadanos, siempre es previsible que el contratante persona conociera de antemano todas las consecuencias posibles de la relación jurídica que el mismo constituye.
- b) Lo establecerán las partes. El respeto, más preventa que supuesto la norma. En tal caso, ¿nos hayamos ante una condición? Si lo que caracteriza a

esta es simplemente la producción de un hecho incierto, hay que responder afirmativamente, porque realmente es incierto que el contratante llevará a cabo o no el cumplimiento de sus obligaciones. Si se entiende que es necesario establecer que un hecho sea calificado como condición el que sea fruto de una determinación autónoma de carácter accesorio está bloccido por los contratantes, hay que responder que no.

Entendemos que en realidad la condición constituye siempre independientemente que se admita o no la tesis de la determinación accesoria o de la previsión legal, algo que en la estructuración y desenvolvimiento ordinario y regular del contrato, no lo es consustancial, y como el cumplimiento de las obligaciones por los contratantes es algo intrínseco al desarrollo normal de los contratos, a su ejecución, preferimos inclinarnos por la tesis negativa.

- c) que existiendo un reglamentación legal los contratantes se aparten de la misma. En tal caso dependerá de que la naturaleza de la disposición sea imperativa o dispositiva, el que haya que dar o no efecto a lo estatuido por las partes.

Tratados así los supuestos anteriores, nos, encontra-

mos con que en la compraventa a plazos, la hipótesis normal en que juega la acción del ajuste de cuentas, es la falta de pago del precio por el comprador, y es éste el supuesto contemplado por los legisladores cuando tratan de la compraventa con precio a plazos; ello fácilmente se comprende si se tiene en cuenta que en esta modalidad de la compraventa, el vendedor cumple su obligación fundamental, consistente en la entrega de la cosa desde el primer momento, ya que lo que queda en suspeso es la del comprador, en lo referente a cancelar su precio.

En el caso que el comprador incumpla su obligación de pago de los plazos. ¿Qué ocurrir? ¿Podrá reclamar el vendedor, la cosa ya entregada, quedando sin efecto el contrato? ¿Y qué sucede corriendo los efectos y producidos y consumidos como los precios parciales hechos por el comprador, podrá repetirlos éste? ¿Será necesaria la intimación de la cosa para el ejercicio de la acción?

Vamos a tratar de responder a estos interrogantes, -- partiendo de los artículos 58 y 61 Ley de Procedimientos mercantiles, 1045 y 1026 del Código de Comercio que se leen.

Art. 58 Tr. Merc. En los contratos de venta a plazos de bienes muebles, el procedimiento se sujetará a lo dispuesto en el Capítulo II del Título III del Libro Cuarto del Código de Comercio, con las formalidades siguientes:

- 1) Las solicitudes del acreedor o de sus causahabientes

tos que se recieren los arts. 1042 y 1043 -- del Código de Comercio, y los del acádor contemplados en el art. 1044 del mismo Código, deberán ser observados conforme a las órdenes de una demanda.

2) Si el contrato, al nacerlo posteriormente por la parte del juez pericial imponer a cualquiera de ellas la ejecución de consecuencias que las previstas en el art. 1026 del Código de Comercio, el perjudicado podrá demandar en juicio sumario la nulidad de la cláusula respectiva. El juez deberá promover de oficio el juicio sumario de nulidad de la cláusula mencionada, al tener conocimiento de ella por cualquier circunstancia.

3) Cuando de conformidad con los arts. 1046 y 1047 del Código de Comercio, se reclame a los endosantes anteriores la totalidad o parte de lo abudado, se procederá mediante los trámites del juicio ejecutivo con las modificaciones establecidas en esta ley.

art. 1045. Entregada la cosa al propietario, se procederá entre los partes el ajuste de cuentas, el cual se hará voluntariamente entre ellos y en la forma prevista en el contrato. En ausencia de provisiones relatives al ajuste

te, o si no hubiere acuerdo, las partes pueden designar a 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 costo de lo vendido al tiempo de la venta y su costo actual, las posibilidades de revenderlo, las cantidades过往 en cuenta, la indemnización correspondiente al daño que ha sufrido el comprador mientras tuvo la cosa en su poder, y cualesquiera otros factores susceptibles de influir en la tasaación.

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.

Aquel que resultare deudor de saldo, estará obligado a pagarle en el término de diez días después de la notificación que se le haga o solicite la otra parte, con mandamiento 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.

Art. 1026. Si se resolviere 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 causado; ambos se figurarán 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 cualquier de las partes, condiciones más onerosas que las expresadas, será nulo.

Este artículo y el 1024 Com. son aplicables todo caso de diferimiento en el pago del precio aunque el contrato se haga en forma de arrendamiento con promesa de venta o en cualquier otro análog.

Podemos inferir de los artículos correspondientes a nuestra Legislación Peritiva, expuestos con toda claridad en párrafo anterior, que el ajuste de cuentas puede ser voluntario y judicial. El voluntario puede ser hecho por las partes o por perito. El judicial, únicamente por peritos. Cuando lo hagan las partes procederán de acuerdo a lo convenido en el contrato, siempre que con ello no se viole lo dispuesto en el art. 1026 Com. Cuando se hace por peritos, estos establecerán las cantidades que cada una de las partes deba a la otra, harán las compensaciones correspondientes y finalmente determinarán el saldo, si es que resulta alguno, y el contratante a quien pertenece. Ese saldo debe ser pagado en el plazo de diez

dico, tal como establece el artículo relacionado. Para hacer la fáctioón tendrán en cuenta los factores a que se refiere el Art. 1045 inc. 2o. En ese artículo, encontramos la misma medida protectionista del Art. 1026, solamente que amplió el acuerdo posterior al contrato relativo al ajuste.

Firmado por las partes o por los peritos según el caso, y en su valor, visto por el Juez, la hoja de ajuste, adquiere el carácter de instrumento ejecutivo.

II) Requisitos y Elementos.

1. Si se trata de un cosa mueble, pero no cualquier cosa mueble, debe estar previsto de enumeración o signo que lo individualice.
2. Si el valor del contrato sea superior a ₡ 1.000, la peculiaridad de este tipo de ventas es que no hay transferencia de dominio, se hace al vencimiento del plazo o al cumplimiento de una condición. Ej. Un carro lo tengo en mi poder, pero no es mío, los riesgos si son míos.
- 3.- Si el contrato se inscribe o está inscrito en el Registro de Comercio; tal inscripción sólo se puede hacer si se solicita dentro de los 30 días subsiguientes a la celebración del contrato. Puede hacerlo el vendedor o el interesado.

c) Ventajas o Beneficios:

a) La nagecibilidad del contrato, art. 1040 Com.

b) Procedimiento de ejecución mucho más corto.

La primera ventaja lo establecen los art. 1040 y -- 1041 Com. en el sentido de que los contratos solo serán operables a tráces cuando hayan sido registrados.

La segunda ventaja está contemplada en los art. 1042 a 1044 Com. tiene tres etapas I.- La Intimación;

II.- La Incautación provisoria;

III.- La Incautación definitiva.

La Intimación, es un requerimiento al pago, hecho - por el Juez, a petición del propietario o vendedor, o de sus causahabientes a efecto de que el comprador o deudor proceda a ponerse al día, dentro de un plazo no menor de diez días, puede ser mayor a juicio del Juez, con la advertencia de que si no aprovecha ese plazo la venta quedará resuelta de pleno derecho.

Al vendedor y sus causahabientes pueden pedir que el Juez decrete el secuestro preventivo de la cosa, desde - que se notifica al comprador la intimación.

Si transurre el plazo de la intimación, la venta se resuelve de pleno derecho. Si no hubo secuestro preventivo viene la INCAUTACIÓN DEFINITIVA, en la que el juez a petición del titular del contrato dictará auto ordenando

la incautación de la cosa en manos de quien se encuentre. Esta resolución interlocutoria es ejecutoria, no obstante apelación. El término "Reivindicación" no define en..... "El Art. 891 C.C. La reivindicación o acción de dominio es la que tiene el dueño de un cosa singular, de que no está en posesión, para que el poseedor de ella sea -- condenado a restituirla."

así encontramos que la "Incautación", es la acción de incautarse o, de tomar posesión de la autoridad competente de un valor, considerándose de acuerdo al Art. 1044.- Com., como una forma de ejercer la acción de dominio, - cuyo procedimiento para el caso de la venta que nos ocupa es especial y se regula en el Artículo mencionado.

El Art. 1043 Com. regula las situaciones especiales con relación a la incautación, afecta derechos de terceros cuando el comprador original vendió la cosa a un tercero.

El segundo Insiso del Artículo 1043 Com., comprenderá la incautación de unos piezas o accesorios normalmente - los comprende a menos que esas piezas estén amparadas a favor de terceros por contrato de venta a plazos. La razón de esta excepción es porque son de un tercero, posteriormente está la incautación definitiva regulada por el Art. 1044 Com.

D) Las Partes

Para los procedimientos civiles las personas que intervienen esencialmente en un juicio son: el actor y el reo, el Juez y su secretario. Los que intervienen secundariamente son: el abogado, el fiscal y el procurador, - esto según el Art. 11 del Código de Procedimientos Civiles.

Parte es aquél que en nombre propio o en cuyo nombre se pretende la actuación a la persona Legal y aquél - respecto del cual se formula esa pretención por lo tanto tendrá calidad de parte, para el caso que nos ocupa, quien como actor o demandado pida la protección de una pretensión jurídica por medio de los órganos jurisdiccionales.

El concepto o idea de parte procesal no se refiere a la identidad física de las personas en el proceso, sino -- a la situación de ella en dicho proceso. El mandatario o abogado no es parte procesal, el representante legal del menor no es parte ni los tutores o curadores, ni procuradores o apoderados. Estos son parte para accionar el -- proceso.

E) Documento necesario para el ejercicio de la Acción

Una vez hecho el ajuste de cuentas ordenado por el -- juez o por las partes a los peritos, éstos levantarán un act. en la cual se establecerá el ajuste y dicha hoja firmada por las partes si el ajuste fue hecho voluntariamente o por los peritos según el caso, y una vez se encuen-

trc dicho documento visado por el juez se vuelve dicha hoja a un Título ejecutivo para las partes pudiendo proceder la parte beneficiada con el ajuste o exigir judicialmente a la parte deudora el cumplimiento de la misma.

Aquel a quien se le haga el cobro del saldo pendiente estara obligado a pagarle en el término de diez días después de la notificación que se le hace, a solicitud de la otra parte, con mandamiento de pago ya que de lo contrario la parte actora podrá pedir al juzgado correspondiente se proceda al embargo de bienes del deudor verificándose dicho ajuste judicialmente.

Es de hacer notar que si las partes se someten en el contrato de venta a plazos a la renuncia del auto de incutación o de resolución de contrato lo mismo que al derecho de exigir cuentas al depositario y que la mora en el pago de una de las cuotas pactadas haría caducar el plazo convenido, estando en presencia de la mora el acreedor se encuentra con que la obligación se vuelve exigible en su totalidad como uera de Plazo vencido. En este caso el acreedor puede reclamar el número de cuotas vencidas de capital más intereses mediante las diligencias de intimación de pago y secuestro de acuerdo a lo dispuesto en el art. 1042 Com. Diligenicias en las cuales pedira el capital e interés que se le adeude más las costas procesales que ocasionaren las diligencias enta-

bladas y de conformidad con los Artículos 1038 Com. y siguientes dicte el auto de intimación de efectuar el pago de lo adeudado al acreedor en un plazo no menor de diez días contados desde el día siguiente de la notificación correspondiente, la venta quedará resuelta de pleno derecho.

VII- DIVERSAS OTRAS DE AJUSTE

Cuatro consideramos que son las formas distintas en las que podemos encontrar el ajuste de cuentas.

a) Ajuste Legal, opera por ministerio de la Ley. Los deudos se extinguen ipso iuris y el ajuste puede hacerse valedor de mero derecho sin ninguna declaración judicial ni particular. En esta clase de ajuste opera aún sin el consentimiento de los deudores y se extinguen recíprocamente hasta la concurrencia de sus valores.

b) Ajuste Judicial debe ser ordenada por el juez a ^{como,} pedimento de parte, cuando ha sido opuesta excepción de pago, el juez acogerá la excepción aún sin los requisitos que señala el art. 1526 C.C.

c)-Ajuste Convencional o Voluntario, es aquél que nace por la mera libertad de las partes. Su base Legal se encuentra en el art. 1045 Com. cuando dice "Se procedrá entre las partes al ajuste de cuentas". El ajuste convencional o voluntario con base en el Art. anteriormente citado parecería ser más bien una mera reconciliación del

contrato ejecutado entre las partes hasta por el monto - que resulte de la liquidación. Otros tratadistas basados en la anterior afirmación, niegan la posibilidad existencial del instituto en la forma que estudiemos y firman - que en ese caso el ajuste ha operado por ministerio de - la ley aún en contra de la voluntad de los contratantes, sin que pueda tipificarse lo convencional de este clase - de compensaciones o ajustes. Sin embargo no está de más afirmar que la aceptación de esta clase de ajuste ha si - do mayoritaria y ha quedado aceptada como tal dentro de - la doctrina general de las obligaciones. En este caso -- las partes haciendo uso de su libre voluntad y de acuer - do al art. relacionado opera entre ellas un ajuste de - cuentas voluntario, y aceptando su contenido por las par - tes al momento de la convención.

a) Ajuste facultativo: Esta especie sui generis de ajuste tiene también como base la libre disposición que las partes hacen en sus negocios particulares pero a di - ferencia de lo convencional el ajuste facultativo depen - de de la voluntad de una sola de las partes y siempre y cuando sea ésta parte aquella contra quien no se pueda - oponer un ajuste legal, judicial o voluntario; ya sea - por que el crédito no se recurre como exigible o sea ili - quido por su indeterminación, la parte afectada por una - dcuda de este clase no puede nunca ser obligada o admitir

un ajuste legal o judicial como temporal puede la otra - parte proponerle un ajuste convencional debido a la inde terminación o inexigibilidad de su crédito, aquella puede ser por su sól. y simple voluntad excepto un ajuste - que opera hasta cierto punto, en contrario suyo. También a este clase de ajuste quedan hidráulicas las más críticas que anteriormente hicimos a la convención o voluntariado la adjudicación que resultaría si en último ins tancia; de una condición meramente prototípica de una - de las partes. Esto nos llevaría a criticar por otras razones también, la existencia tanto legal como doctrinaria de esta clase de ajustes. La problemática que presenta para su vigencia como instituto del derecho salvadoreño es demasiado grande como para permitirnos el lujo de - afirmar su autonomía en el campo del derecho sin un pre vio estudio exhaustivo de la base jurídico legal en - los que se sustenta.

ELEMENTOS ESENCIALES, REQUISITOS Y DIFERENCIAS DE CADA UNO.-

CLASES DE AJUSTE DE CUENTA	MODO DE OPERAR	REQUISITOS Y DIFERENCIAS	MEDIOS DE OPERAR	MOMENTO DE PERFECCION
LEGAL	IPSO JURE Art. 1045 Com. Inciso 1o.	1 - DEUDA 2 - LIQUIDA 3 - EXIGIBLE	a) DE MERO DERECHO (IPSO JURE) b) POR MINISTERIO DE LEY.	AL LLENARSE LOS REQUISITOS DE LEY. (ART. 1045 Com.)
JUDICIAL	DECLARACION JUDICIAL	1- DEUDA RESULTANTE DEL AJUSTE 2- AJUSTE NO EFECTUADO 3- EXCEPCION DE PAGO (Perentoria) OPUESTA POR EL DEMANDADO	POR SENTENCIA EN JUICIO QUE RESUELVE EL INCIDENTE O EXCEPCION DE PAGO.	AL MOMENTO DE RESOLVERSE EN LA SENTENCIA .
VOLUNTARIA	ACUERDO BILATERAL	1- DEUDA NO PAGADA 2- AJUSTE POR ACUERDO BILATERAL 3- POSIBILIDAD DE OPOSICION FORZOSA DEL AJUSTE.	POR ACUERDO BILATERAL	AL PRODUCIRSE EL ACUERDO HECHO SEGUN LA LEY.
FACULTATIVA	DECLARACION UNILATERAL	1- AJUSTE NO PAGADO 2- IMPOSIBILIDAD DEL DEMANDADO DE OPONER EXCEPCION, 3- ACEPTACION DEL AJUSTE POR EL DEMANDANTE AL acreedor	POR ACEPTACION DE UNA PARTE.	AL ACEPTARSE TACITA O EXPRESAMENTE EL AJUSTE.

Como ya dejamos establecido la esencia del ajuste de cuentas, el que es un medio de extinguir obligaciones en forma justa y equitativa para cada una de las partes - un modo de extinguir obligaciones, semejantes al pago, - podríamos decir, de acuerdo al art. 1433 C.C.

El fundamento de cuidad sobre el que se ha construido este determinado instituto consiste en la lógica del Legislador quién presume que tanto el acreedor como el deudor prefieren hacerse pago así mismo con lo que refleja el ajuste de cuentas de lo que uno y otro se deben antes que desembocar una serie de acciones que no implicarían un resultado más satisfactorio ni equitativo, como el que produce el ajuste de cuentas.

Nuestro legislador fue claro en el Art. 1045 cuando afirmó que entregada la cosa al propietario se procede entre las partes al ajuste de cuentas, exigiéndoles que se haga voluntariamente entre ellas y en la forma prevista en el contrato. Añadiendo además la usucia de reglas relativas al ajuste en el contrato o cuando entre las partes no haya acuerdo voluntario. Siendo en estos casos en que podría designar uno o más peritos que hagan dicho ajuste, y si entre las partes tampoco hubiere acuerdo pa-

ra nombrarlos los nombraré el Juez, cuando de las partes interesadas así lo soliciten.

El inciso 2º del art. 1045 de la escritura los linea-
mientos que deberán tener en cuenta a efecto de que la
realización del ajuste ordenado por cualquiera de las
partes aludidas sea desarrollada en forma equitativa.

El inciso 3º del art. 1045, es un límite impuesto por
el legislador a efecto de que si el contrato ni el acuerdo
posterior de las partes al ajuste al que practiquen
el perito puede imponer condiciones más onerosas para cual-
quier de las partes que las señaladas en el art. 1026 de
este Código.

Así nos encontramos con el documento ejecutivo que nos
sirve para hacer efectivo el ajuste de cuentas, consider-
iendo en dicho instrumento como la hoja de ajuste, firma-
da por las partes o por los peritos según el caso, y en-
ambos vistos por el Juez.

1) Aplicación práctica.

El procedimiento ante supuesto a lo dispuesto en el Ca-
pitulo II del Título III del Libro 4º del Cód. de Comer-
cio, que venimos concordando con las fases lidales que se-
establecen en el art. 58 de la Ley de Procedimientos Mer-
cantiles, cuya ero circula en el apartado Primero que las

solicitudes del acreedor o de sus causahabientes a que se refieren los Arts. 1042 y 1043 del C. Com., y las del deudor contempladas en el 1044 del mismo Código deberán ser presentadas con los caracteres de una demanda. El Segundo número del Art. cuestionado, impone al juez la obligación que tiene para promover de oficio el juicio - sumario de nulidad de la cláusula o de el ajuste Pericial que impone a cualquiera de las partes, condiciones más onerosas que las previstas en el Art. 1026 del C. Com., En estos casos, el juez puede actuar de oficio, al tener conocimiento por cualquier circunstancia. Todo ésto con el propósito de que la obligación se pueda extinguir en forma justa y equitativa para cada una de las partes, y el número III establece que cuando el reclamo se haga - a los endosantes anteriores de conformidad a los Arts. - 1046 y 1047 Com., la totalidad o parte de lo adeudado, se Ejecutivo procederá mediante los trámites del juicio/con las modificaciones establecidas en la Ley de Procedimientos Mercantiles.

2) Comentario Final

La previsión hecha por el Legislador en el Capítulo II del Título III, del Libro IV del Código de Comercio, en lo relativo a los contratos de venta a plazos de bienes muebles, hace que se ponga de manifiesto el principio

clásico de la autonomía de la voluntad consagrado en los arts. 1431 y 1416 del Código Civil que deja en manos de los contratantes un campo de acción casi ilimitado, pudiendo éstos prever al momento de la convención reglas relativas al régimen de sus fideicomisos, la cual podrán llegar a realizar entre ellos y en la forma que provinieren en el contrato, así pueda estar dicha regulación prevista o no, siendo ésto lo positivo de nuestro derecho que permite la libre contratación sin más excepción que las relativas al orden Público, a las buenas costumbres manteniendo la tutela que le corresponde al JUICIO DE LOES Y AL DE LA INJUSTICIA, EN EL MÁS ALLÁ JURÍDICO DE LA DRA. CORUNA.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- Código Civil de 1860 Edición de 1967 Imprenta nacional San Salvador.
- 2.- Código de Comercio de 1971. Diario Oficial numero 140 Tomo 228. del dia 31 de Julio de 1970. Imprenta Nacional. San Salvador
- 3.- Lara Velado, Roberto Introducción al Estudio del Derecho Mercantil. Colección Jurídica. Primera Edición. Editorial Universitaria de El Salvador. - 1969. Volumen 2.
- 4.- Tenorio, Jorge Eduardo Copias de clases impartidas en la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales. Universidad de El Salvador. 1974.
- 5.- Garriguez, Joaquín Curso de Derecho Mercantil. Tomo I y II. Imprenta Aguirre. -- 6a. Edición. Madrid 1974.
- 6.- Ascarelli, Tulio Introducción al Derecho Comercial de las Obligaciones Comerciales. Editorial. Juz México 1947.

- 7.- Cucurella, Aviles Derecho Mercantil. Editorial J. Maria Bosch. Barcelona 1959.
- 8.- Del Castaño, Vicente Baldó. Régimen Jurídico de Las Ventas a Plazos, Editorial Tecnos, S.A. Madrid 1974.
- 9.- Sánchez Rodríguez, - Rafael Antonio La Compra venta Mercantil. Universidad de El Salvador, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales. 1970.
- 10.- Seligman, Edwin R.A. La venta a Plazos. Editorial Española, Madrid 1931.
- 11.- Alcaine, Miguel Angel Alvarado h, Hermógenes Fernández, Julio Fausto Lara Velado, Roberto Proyecto de Código de Comercio. Revista del Ministerio de Justicia 2^a. época # 3. 1962, Imprenta Nacional San Salvador.-