

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS  
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS  
CARRERA DE DERECHO**



Acreditada POR Res. CEUB N° 1126/02

## **TESIS DE GRADO**

### **“ANÁLISIS JURÍDICO Y FÁCTICO DE LA COMPRA Y VENTA DE DEUDAS EN PROCESOS EJECUTIVOS”**

**POSTULANTE : XICELA SCARLETH EYZAGUIRRE PHILCO**  
**TUTOR : DR. JAIME MAMANI MAMANI**

La Paz – Bolivia  
2011

**DEDICATORIA:**

A MI MAMA MERY Y MIS HERMANOS  
POR HABER CREIDO SIEMPRE EN MÍ  
POR HABERME BRINDADO SU AMOR  
INCONDICIONAL Y SU APOYO  
MUCHAS GRACIAS.

**AGRADECIMIENTOS:**

A MI TUTOR DR. JAIME MAMANI MAMANI  
AGRADECERLE PROFUNDAMENTE POR  
SU GRAN COLABORACIÓN Y CONSEJOS  
SIN LOS CUALES NO SERÍA REALIDAD ESTE  
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA.

## RESUMEN

Desde que el hombre tomó conciencia de su papel en el mundo como el actor principal de su destino, dotado de razón e inteligencia, evoluciona y con el paso del tiempo realiza cambios importantes en la organización de la sociedad al principio van tomando cuerpo las primeras instituciones jurídicas que tratan de abarcar en su contenido de forma general las primeras normas que rijan en el interior de las familias que componen la sociedad.

Con el paso de los años y los siglos el hombre en su afán de seguir perfeccionando la manera de regular y controlar los actos que se celebran entre las personas particulares y de estas con el estado crea los primeros códigos de leyes, comienza a configurar de forma ordenada los diferentes procedimientos a seguir para la solución de las diferentes controversias que surgen en el diario vivir de los hombres y mujeres que celebran diferentes tipos de convenios y acuerdos para obtener beneficios mutuos.

En la actualidad los legisladores siguen procurando regular dentro del campo del Derecho todas las actividades posibles para que tengan validez y cuenten con el reconocimiento de su legalidad por parte del Estado donde son celebrados, es por esta razón que en el presente trabajo de investigación se realiza un análisis de una nueva modalidad del contrato de compra venta, el cual se refiere a la compra y venta de deudas en procesos ejecutivos.

El presente trabajo de investigación se enfoca en realizar un análisis jurídico y fáctico de esta nueva modalidad que está siendo aplicada en Europa y en algunos países de Latinoamérica , en el primer capítulo mencionamos los componentes de las obligaciones y del contrato de forma general, además se realiza una descripción de las partes fundamentales del contrato en particular, sus elementos, vicisitudes y la forma en la que la doctrina de países como México establece las clases de contratos que se encuentran regulados por su normativa, y la regulación nacional al respecto.

En el segundo capítulo, se realiza la descripción de la cesión de créditos, mecanismo mediante el cual una persona puede ceder sus derechos de titularidad sobre un crédito a un tercero que adquiere el mismo pagando un precio en dinero fijado por las partes, en este capítulo analizamos la

normativa que rige con respecto a esta transacción y cual es su tratamiento en comparación con la legislación extranjera.

En el tercer capítulo se trata lo referente al Proceso Ejecutivo, su definición, requisitos para iniciar el proceso, la emisión del auto intimatorio de pago, la contestación y oposición de excepciones, el plazo probatorio y la resolución o sentencia que es la determinación de la autoridad judicial la cual establece el cumplimiento de la obligación que se hace efectivo con el remate y venta de los bienes embargados al deudor, además se hace una comparación acerca de la manera de proceder en otros países vecinos, tomando como referencia al Código General del Proceso de Uruguay.

En el capítulo cuarto damos a conocer en forma más detallada elementos del Proceso Ejecutivo, como ser la tutela, la demanda y la acción; el enfoque que tienen en la doctrina internacional y en la legislación boliviana.

En el quinto capítulo se analiza las etapas del proceso ejecutivo, las consideraciones acerca de las acciones como el pago, el remate y la adjudicación en la etapa de la ejecución de sentencia ejecutiva, y la comparación con la legislación peruana.

El capítulo sexto, contiene una redacción acerca de las repercusiones que tiene en el Proceso Ejecutivo la Sentencia Innecesaria y al doble y hasta triple pronunciamiento de una sentencia que confirma el auto intimatorio de pago, que según los nuevos enfoques del derecho es una fase más de retardación de la justicia, proponiendo que cuando no exista contradicción en el proceso ejecutivo se ejecute automáticamente el Auto Intimatorio de Pago.

Además se desarrolla parte de la doctrina actual acerca de la eliminación de la sentencia innecesaria, estas ponencia se explica y se fundamenta bajo parámetros razonables la eliminación de la emisión de la sentencia, siendo necesario solamente ejecutar el auto intimatorio de pago, cuando este tenga la suficiente fuerza ejecutiva y no exista prueba en contrario; procediéndose rápidamente al remate y posterior venta de los bienes que han sido embargados al deudor como medida precautoria, satisfaciendo los intereses del acreedor en forma mas efectiva, sin la necesidad de esperar hasta que se confirme lo establecido en el Auto Intimatorio de Pago con una Sentencia

Judicial.

El capítulo séptimo desarrolla la importancia del tiempo dentro del Proceso Ejecutivo, y la doctrina define la posición actual de las legislaciones que dan prioridad al principio de celeridad procesal en los actos procesales y se hace mención de la regulación de la ley en cuanto cumplimiento de los plazos en los procesos ejecutivos.

El capítulo octavo hace referencia al análisis fáctico de la compra y venta deudas, para lo cual hacemos uso de una sencilla encuesta realizada a un grupo de personas de diferentes edades y con formación académica de niveles distintos; los datos recopilados mediante una sencilla encuesta, mediante la misma las personas expresan su criterio acerca de la efectividad que podrían tener las soluciones alternativas a la tramitación de un proceso ejecutivo para hacer efectivo el cobro de una deuda.

En la parte final del presente trabajo de investigación se realizan las respectivas conclusiones a las cuales se llega luego de haber analizado y evaluado todos los elementos teóricos, jurídicos y fácticos que se desarrollan en los diferentes capítulos, siendo nuestro aporte al campo jurídico el de realizar una propuesta de reforma en el Código Civil Boliviano, Libro II de las Obligaciones, en el capítulo II de los contratos en particular, Sección II del Contrato de Venta, haciendo una inclusión normativa de la figura de la “compra y venta de deudas en procesos ejecutivos”, siendo necesario regularizar esta modalidad que se aplica en la región y que debe ser difundida a las personas para que cuando se presente la situación de realizar una de estas operaciones de transferencia de la titularidad del derecho sobre un crédito, ninguna de las partes tenga que sufrir el detrimento en sus intereses, ni se vaya a provocar un nuevo tipo de estafa que lesione los derechos de las personas que buscan solo la satisfacción de una obligación debida por la parte contraria denominada deudor.

## ÍNDICE

<i>Dedicatoria</i> .....	2
<i>Agradecimientos</i> .....	3
<i>Resumen</i> .....	4
<i>Introducción</i> .....	16
<i>Aspectos Metodológicos</i> .....	19
<i>Enunciado del Tema</i> .....	19
<i>Objetivos del tema de Tesis</i> .....	19
<i>Marco Teórico</i> .....	19
<i>Hipótesis del Trabajo</i> .....	24
<i>Métodos y técnicas a utilizar en la tesis</i> .....	25
<b>CAPITULO I</b>	
<i>Obligaciones y Contratos en general</i> .....	26
<i>1.1. Contrato de Compra Venta en el derecho romano</i> .....	26
<i>1.1.1. Derecho de Crédito o de Obligación</i> .....	26
<i>1.1.2. El Contrato en Roma</i> .....	28
<i>1.1.3. La evolución del contrato en Roma</i> .....	29
<i>1.1.4. Clasificación de los contratos</i> .....	34
<i>1.1.5. Código de Napoleón</i> .....	35
<i>1.2. Las Obligaciones</i> .....	37
<i>1.2.1 Concepto de las Obligaciones</i> .....	37
<i>1.2.2. Concepto del Contrato en General</i> .....	38

1.3. El contrato de compra venta.....	39
1.3.1 Definición del contrato de compra venta.....	39
1.3.2. Características del contrato de compra venta.....	40
1.3.3. Vicisitudes del contrato.....	41
1.3.3.1. Sinalagma.....	41
1.3.3.2. Imposibilidad sobrevenida por causa no imputable al deudor..	41
1.3.4. Función-económica de la compraventa.....	42
1.3.5. Importancia económica de la compra-venta.....	42
1.3.6. Denominación jurídica de las partes.....	43
1.4. Clasificación del contrato de compraventa.....	43
1.4.1 Contrato principal.....	44
1.4. 2 contrato consensual.....	44
1.4. 3 Compraventa.....	44
1.4. 4. Contrato bilateral.....	44.
1.4. 5. Contrato oneroso.....	45
1.4. 6. Contrato Instantáneo.....	45
1.4. 7. Contrato de tracto sucesivo.....	45
1.4. 8. Contrato formal.....	45
1.4.9 Contrato conmutativo.....	46
1.4.10. Contrato aleatorio.....	46
1.5. Distinción entre los elementos esenciales y los de validez.....	47



1.6. Objeto directo.....	47
1.7. Objetos indirectos.....	47
1.8. Riesgos de la cosa.....	48
1.8.1. Pérdida total o parcial de la cosa antes de la celebración del contrato de compraventa.....	48
1.8.2. Evicción de la cosa anterior al contrato.....	49
1.9. Reglas sobre la pérdida total o parcial de la cosa.....	49
1.10. Diversos casos de compraventa de cosas futuras.....	50
1.11. El objeto debe ser determinado o determinable en cuanto a su especie.....	51
1.11.1 Determinación de la cosa.....	52
1.11.2. El objeto debe estar en el comercio.....	52
1.12. El Precio.....	54
1.12.1 Pago parcial en dinero y parte con el valor de otra cosa.....	54
1.12.2. Características del precio cierto.....	54
1.12.3. Precio Justo.....	55
1.12.4. Precio verdadero.....	56
1.12.5. Fijación del precio.....	56
1.12.6. Función jurídica del tercero.....	57
1.12.7. Momento en que se perfecciona el contrato cuando el precio es fijado por un tercero.....	58
1.12.8. Pérdida de la cosa entre el momento de la celebración de la compraventa y el de la fijación del precio hecha por un tercero.....	58
1.12.9. Relación entre el precio y el valor de la cosa.....	59

1.13. Requisitos de Validez de la compraventa.....	59
1.13.1. Capacidad.....	59
1.13.2. Lo que se puede vender.....	60
1.13.3. Cuando alguno de los contratantes no sabe firmar.....	60
1.14. Obligaciones del comprador y del vendedor.....	60
1.14.1. Obligaciones del Comprador.....	60
1.14.2. Obligaciones del Vendedor.....	62
1.14.3. Garantías del vendedor y del comprador.....	63
1.15. Derecho de preferencia.....	63
1.16. Derecho de retención de la cosa.....	64
1.17. Modalidades de la compraventa.....	64
1.17.1. Según el Código Civil Boliviano.....	64
1.17.2. Según la legislación extranjera.....	65
1.17.2.1. Compraventa con reserva de dominio.....	65
1.17.2.2. Compraventa en abonos efecto de la rescisión.....	66
1.17.2.3. Rescisión en la ley federal de protección al consumidor.....	66
1.17.2.4. Venta en abonos.....	67
1.17.2.5. Venta con pacto de preferencia.....	67
1.17.2.6. Compraventa a vistas.....	67
1.17.2.7. Contrato de compraventa internacional.....	68
<b>CAPITULO II:</b>	
2. La Cesión de Créditos.....	70
2.1 Concepto de Cesión de Créditos.....	70
2.2 Antecedentes Históricos.....	71

2.3. La Cesión o venta de un crédito.....	72
2.3.1. La Transmisión de un derecho de Crédito.....	72
2.3.2. Prohibiciones.....	72
2.3.3. La Cesión como forma de pago.....	73
2.4. Condiciones para la validez del contrato de Cesión de Créditos.....	73
2.4.1. El Consentimiento de las Partes.....	73
2.4.2. La Capacidad de las partes.....	74
2.4.3. La causa.....	74
2.4.4. El Objeto.....	74
2.5. La Obligación de Transferir en la Cesión de Créditos.....	74
2.5.1. Generalidades.....	74
2.5.2. Eficacia de la transferencia frente a terceros.....	74
2.6. Objeto de la transferencia.....	76
2.7. La Tradición.....	77
2.8. Los terceros en la cesión de Créditos.....	77
2.9. Insolvencia del deudor.....	78
<b>CAPITULO III</b>	
3. El Proceso Ejecutivo, su naturaleza y finalidad.....	79
3.1 El enfoque jurídico y doctrinal del Proceso Ejecutivo.....	79
3.2. La Naturaleza jurídica del Proceso.....	80
3.3. La Naturaleza Jurídica del Proceso Ejecutivo .....	80
3.3.1. El Proceso Ejecutivo como proceso sumario de cognición .....	81
3.3.2. El Juicio Ejecutivo como Proceso de Ejecución.....	81

3.3.3	<i>El Juicio Ejecutivo como Proceso Mixto</i> .....	82
3.4.	<i>El desarrollo del Proceso Ejecutivo</i> .....	82
3.4.1.	<i>Títulos Ejecutorios y Títulos Ejecutivos</i> .....	82
3.4.2.	<i>Personas y cosas ejecutables</i> .....	83
3.4.3.	<i>Límites a la ejecución</i> .....	84
3.5.	<i>La acción ordinaria y la ejecutiva</i> .....	84
3.5.1.	<i>La Intimación de Pago</i> .....	85
3.6.	<i>El juicio Ejecutivo</i> .....	89
3.6.1.	<i>Especies de Ejecución</i> .....	89
3.6.2.	<i>Procedencia de la vía ejecutiva</i> .....	90
3.6.3.	<i>Títulos Ejecutivos</i> .....	91
3.7.	<i>El proceso ejecutivo y su consideración en la legislación extranjera</i> .....	93
3.8.	<i>El Proceso Ejecutivo según los parámetros del Anteproyecto de Reforma del Código de Procedimiento Civil</i> .....	96
3.9.	<i>La Problemática Judicial del Proceso Ejecutivo</i> .....	98
3.10.	<i>Los Sujetos del Proceso Ejecutivo y el “deber ser”</i> .....	99
3.11.	<i>El Objetivo y le Finalidad del Proceso Ejecutivo</i> .....	100
3.12.	<i>Nuevas Perspectivas y Enfoques hacia un cambio El Pensamiento Procesal</i> .....	101
 <b>CAPITULO IV</b>		
4.	<i>La Tutela, la Actividad, la Acción, la Demanda y la Pretensión Jurídica</i> .	103
4.1.	<i>La Tutela Ejecutiva</i> .....	103
4.2.	<i>La Actividad Ejecutiva</i> .....	103
4.3.	<i>La Acción Ejecutiva</i> .....	104

4.4. La Demanda Ejecutiva como herramienta de defensa.....	105
4.5. La Pretensión Ejecutiva.....	105
4.6. La Legitimación Activa y Pasiva.....	106
4.7. La Competencia.....	106
4.7.1. Pérdida de la Competencia.....	106
4.7.2. Reglas de Competencia.....	107
4.7.3. Conflicto de Competencias.....	109

## CAPITULO V

5. Las Etapas del Proceso Ejecutivo.....	110
5.1. Clasificación Procesal de las Etapas del Proceso Ejecutivo.....	110
5.2. La Demanda Ejecutiva.....	112
5.2.1. Requisitos de la Demanda.....	112
5.2.2. Anexos de la Demanda.....	113
5.3. La Cuantía y sus variaciones en el Proceso Ejecutivo.....	114
5.4. Clasificación de la Demanda Ejecutiva.....	114
5.5. Clasificación del Título o Documento con fuerza ejecutiva.....	114
5.5.1. Títulos ejecutivos.....	114
5.6. El Mandato Ejecutivo, su contenido y finalidad.....	115
5.6.1. El Mandato Ejecutivo y su Homologación Resolutiva al de una Sentencia.....	117
5.7. La Contradicción, su naturaleza, objeto y fin en el Proceso Ejecutivo..	117
5.8. Las Excepciones y Defensas Previas en la Etapa del Contradictorio ..	119
5.9. La Valoración de la Prueba en el Proceso Ejecutivo.....	121

5.9.1 La Declaración de Parte.....	122
5.9.2 Los Documentos.....	122
5.9.3. La Pericia.....	122
5.10. La Sentencia.....	123
5.11. El Pago .....	124
5.12. Ejecución Forzada.....	124
5.12.1 Remate.....	125
5.12.2. Adjudicación.....	126
5.13. La Impugnación en el Proceso Ejecutivo .....	126
5.13.1. Los Efectos Jurídicos de la Apelación.....	127
 CAPITULO VI	
6. El Proceso Ejecutivo y la Sentencia Innecesaria.....	128
6.1. La Sentencia Innecesaria.....	128
6.2. El Doble y Triple Pronunciamiento sobre el mismo hecho o acto cuando no existe contradicción.....	128
6.3. El Proceso Ejecutivo y la Aclaración de la Sentencia Innecesaria.....	129
6.4. Maximización de Beneficios y la reducción de Costos en cuanto a la Eliminación de la Sentencia Innecesaria.....	131
6.5. Las Clases de Procesos Ejecutivos, la Autonomía del Proceso de Ejecución y la Propuesta de Unificación de los Procesos de Ejecución....	133
6.5.1. Características Comunes y Diferenciadas en los Procesos Ejecutivos .....	134
6.5.2. Proceso Ejecutivo de Obligación de dar suma de dinero.....	135
6.5.3. Proceso de Ejecutivo de Obligación de hacer.....	135
6.5.4. Proceso Ejecutivo de Obligación de no hacer.....	136

6.5.5. <i>Proceso Ejecutivo de Resoluciones Judiciales</i> .....	136
6.5.6. <i>Proceso Ejecutivo de Garantías</i> .....	136
6.6. <i>Autonomía del Proceso Ejecutivo</i> .....	137
6.7. <i>Alternativa Procesal a los Procesos Ejecutivos</i> .....	138
<b>CAPITULO VII.</b>	
7. <i>El Factor Temporal en el Proceso Ejecutivo</i> .....	139
7.1. <i>Concepto Jurídico de Tiempo</i> .....	139
7.2. <i>Los Términos y Plazos Procesales</i> .....	139
7.3. <i>El Cómputo de los Plazos Procesales en el Proceso Ejecutivo</i> .....	139
7.4. <i>Mínimas Exigencias Temporales en el Proceso Ejecutivo</i> .....	140
7.5. <i>Los Principios de Ahorro Procesal que deben regir el Proceso Ejecutivo</i> .....	142
<b>CAPITULO VIII</b>	
8. <i>Análisis Fáctico de la Compra y venta de Deudas en Procesos Ejecutivos</i>	
<i>Investigación de Campo</i> .....	144
8.1. <i>Investigación de Campo</i> .....	145
8.1.1 <i>Tipo de Preguntas</i> .....	145
8.1.2 <i>Diagrama del Cuestionario</i> .....	145
8.1.3 <i>Planificación del Cuestionario</i> .....	145
8.2 <i>De la Investigación de Campo</i> .....	146
<b>CAPITULO IX</b>	
9. <i>Conclusiones y Recomendaciones</i> .....	153
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	157
<b>ANEXOS</b> .....	163

## INTRODUCCION

Los contratos desde su origen en el derecho romano, han sido reconocidos como los instrumentos por excelencia que crean, modifican o extinguen derechos y obligaciones. Es por su gran importancia que con el paso del tiempo y el desarrollo de la sociedad han sido diversificados en su contenido y forma, surgiendo nuevos tipos de contratos que son insertados dentro de la legislación de cada país que les concede legalidad para ser celebrados por las personas dentro de su jurisdicción.

Los efectos que surgen como consecuencia de la celebración de un contrato son diferentes de acuerdo al tipo de convenio que se realiza, siendo muy distintos por ejemplo los efectos de un contrato de permuta a los efectos de un contrato de compra y venta. Asimismo no solo surgen efectos positivos, en muchas ocasiones el incumplimiento de obligaciones se hace presente por la falta de acción de una de las partes, como en el caso del préstamo y la hipoteca apareciendo la figura de la mora o falta de pago de una suma de dinero adeudada al acreedor, quien se encuentra facultado en ese momento de hacer uso de un procedimiento especial para exigir el cumplimiento de la obligación, el cual se denomina Proceso Ejecutivo.

Este proceso tiene como objetivo principal el de hacer cumplir la obligación debida por medio de una orden expresa de la autoridad judicial, para poder satisfacer el interés del acreedor que hace la petición fundamentada en base a documentos de crédito legales denominados títulos ejecutivos.

Aunque la mayoría de las personas optan por este medio de resolución de sus controversias, la abundante carga procesal en los juzgados que dirimen estos juicios provoca el alargamiento considerable en la duración de los tiempos procesales, lo que no debería ocurrir ya siendo un procedimiento sumario tiene plazos cortos y que están expresamente determinados en el Código de Procedimiento Civil, lo que implica que mucha gente opte por abandonar los procesos y buscar salidas alternativas; como por ejemplo la conciliación y el arbitraje.

Actualmente en Europa y parte de Latinoamérica se ha desarrollado un



sistema rápido y efectivo de cobro de deudas por intermedio de terceras personas que se asocian en agencias de cobro, los que ofrecen sus servicios a las personas interesadas en transferir el derecho de cobrar los créditos impagos, debiendo cumplir con requisitos mínimos de acreditación de la titularidad de la deuda objeto de transferencia.

El problema que se presenta en esta forma de solución alternativa, es el de la situación del acreedor que desea vender su deuda, quien se encuentra en la necesidad de hacer un cobro rápido de dinero y muchas veces gente inescrupulosa aprovecha la premura de las personas, adquiriendo los créditos en precios bajos y lesionando los intereses de quienes afectados por la crisis y recesión económica aceptan un pago muy por debajo de la valoración real de los créditos.

Nuestro país Bolivia viene atravesando un proceso de cambio en toda su estructura política, social y económica, además se están realizando reformas en el ámbito legislativo, para actualizar los cuerpos legales y normar de forma efectiva las nuevas figuras y situaciones jurídicas que son consecuencia de los cambios incorporados en el territorio nacional, por esta razón es importante tener una clara idea acerca de todas las consecuencias que tiene inmersas en su interior la compra y venta de deudas, la que está siendo implementada en nuestro país, de forma diferente, mediante la cesión de créditos o por mandato que se confiere a un tercero al que se le entrega un poder especial y suficiente, siendo este representante quien continúa con el proceso ejecutivo que demanda el cumplimiento de la obligación del pago de la deuda, el cual culmina con el remate y venta de los bienes del deudor.

En un estudio de la legislación de países vecinos como Uruguay, comparamos el procedimiento que se sigue en los Procesos Ejecutivos y estos son llevados a cabo de forma similar a nuestro sistema, sin embargo el incumplimiento de los plazos y la carga procesal afectan la celeridad convirtiéndose en un problema común, que como consecuencia provoca que se utilicen otras formas de solución como el de transferir la deuda a un tercero.

Debido a la crisis económica que afecta a todo el mundo, se han incrementado los préstamos bancarios y la constitución de hipotecas sobre

bienes inmuebles, y particularmente en nuestro medio se recurre al préstamo entre particulares, siendo esta situación riesgosa para el prestamista que muchas veces solicita garantías mínimas sin asegurarse de forma efectiva, confiando en la buena fe de la persona que le solicita una cantidad de dinero, es importante que la sociedad tenga conocimiento de las modalidades de solución alternativas al procesos ejecutivo, pero también es necesario normar la práctica de compra y venta de deudas en procesos ejecutivos para que no sea esta una nueva modalidad de estafa que vaya en detrimento de los intereses de los prestamistas y acreedores.

## **ASPECTOS METODOLÓGICOS**

### **1 ENUNCIADO DEL TEMA**

“ANÁLISIS JURÍDICO Y FÁCTICO DE LA COMPRA Y VENTA DE DEUDAS EN PROCESOS EJECUTIVOS”

### **2. OBJETIVOS DEL TEMA DE TESIS**

#### **2.1. Objetivo General.**

- Demostrar que existe una falencia en la compra y venta de deudas en procesos ejecutivos, donde el comprador salga beneficiado en detrimento del vendedor.

#### **2.2. Objetivos Específicos.**

- Establecer los derechos y obligaciones entre el comprador y el vendedor.
- Determinar la diferencia entre un contrato de compra venta y la figura de la cesión de créditos.
- Analizar la base jurídica y fáctica de la compra venta de deudas en procesos ejecutivos.
- Proponer una norma jurídica que regule la compra venta de deudas en procesos ejecutivos.

### **3. MARCO TEORICO**

#### **3.1. Marco Teórico General**

##### **3.1.1. Naturaleza y Finalidades del proceso ejecutivo**

A: Naturaleza jurídica y su nuevo enfoque

Sobre la naturaleza jurídica del proceso se postuló que el proceso generaba:

- a. Relaciones Jurídicas
- b. Situaciones Jurídicas
- c. Institución

El proceso es un conjunto de actos destinados a la obtención de un resultado final, que en sí genera una pluralidad de relaciones integradoras, interactivas e interrelacionalista que a su vez crean, regulan, modifican o extinguen diferentes situaciones de hecho, de derecho o mixtas, generándose la

institucionalidad del proceso, basado en el respeto a la normatividad, la costumbre, los pronunciamientos de justicia y el estado de bienestar.

B. L a naturaleza jurídica del proceso ejecutivo

Existe una variedad de posiciones dogmáticas sobre la naturaleza jurídica del proceso ejecutivo.

El proceso ejecutivo como proceso sumario de cognición o declarativo

El enfoque apunta lo siguiente:

Según Gómez Orbaneja y Herce Quemada, se busca la creación de un verdadero título de ejecución.

Según Prieto Castro, el título para la ejecución no es el título contractual o privado, sino la sentencia de remate la cual determina el alcance de la ejecución y la que consiguientemente, actúa como título. Es decir, que se ha operado una novación de títulos o una aceptación del primitivo, privado o contractual, por una sentencia que subsigue a la cognición limitada del juez. Por sí mismo, el título garantizado solamente produce el efecto de legitimar un embargo de bienes anticipado”.

Según Manuel Sánchez Palacios, juicio ejecutivo es un juicio especial, sumario y provisional, “lo primero porque tiene una tramitación propia, lo segundo porque es un juicio breve en su tramitación y lo último porque la sentencia que en el recae, durante cierto tiempo no produce la excepción de cosa juzgada, ya que puede ser controvertida en juicio ordinario”

El juicio ejecutivo como proceso ejecutivo

El enfoque apunta a lo siguiente:

Gutierrez Caieces, sostenía que el juicio ejecutivo no es un juicio declarativo de derechos, ya que su única finalidad es la de hacer efectivos sus créditos.

Fenech, Carreras, sostienen que el juicio ejecutivo es un proceso de ejecución.

Serra Domínguez, sostiene que el juicio ejecutivo es un verdadero proceso de ejecución y que el título ejecutivo lo constituye el documento que se acompaña a la demanda.

El juicio ejecutivo como proceso mixto

El enfoque apunta a lo siguiente:

Liebman, sostenía que el juicio ejecutivo se presenta como un proceso mixto de cognición y ejecución o, más exactamente como un proceso de ejecución que contiene una fase de cognición”,

Gutierrez de Caviedes sostenía que “lo que se ejecuta es el título contractual que provocó la ejecución, no la sentencia; esta tiene un mero carácter verificadorio e instrumental respecto al título.

Posición de Eugenia Ariano Deho “Nuestro proceso ejecutivo es un verdadero proceso de ejecución y lo es porque un derivado histórico del *processus executivus* medieval que nació como proceso de cognición. Fue una creación de la práctica justamente para evitar el proceso ordinario solemne y dispendioso, como corolario de los títulos con ejecución aparejada (*executionem paratam*), que permitían el ingreso a un proceso de ejecución sin necesidad solemnes, aunque tuviese cognición limitada – la ahora llamada contradicción – no le priva de su naturaleza ejecutiva.

El proceso ejecutivo es un proceso donde se demandan ejecutivamente los actos, documentos o sentencias de condena que tutelan un derecho y que estos a la vez poseen obligaciones y efectos ejecutivos de dar, hacer o no hacer y tolerar. El proceso ejecutivo puede ser:

- a) Vinculante a un proceso en donde se emita resolución judicial que ha pasado a la autoridad de cosa juzgada o resolución administrativa que cause estado, en ambos existe una declaración de condena.
- b) Independiente, cuando así lo establece la ley o las partes en base a un documento, título valor u otro que señale la norma sustantiva o adjetiva.

#### C. El objeto y la finalidad del proceso ejecutivo

“La exposición de motivos del Código de Procedimiento Civil definía al juicio ejecutivo como aquél que “tiene por objeto hacer efectivo, breve o coactivamente, el cumplimiento de obligaciones que constan de título ejecutivo”.

El presente Código no define al proceso ejecutivo, y carece de Exposición de Motivos, solamente indica cuales son los títulos ejecutivos.

El objeto del Proceso Ejecutivo es dar, hacer no hacer o tolerar algo. A favor de aquel, en la forma y términos previstos por la ley, la jurisprudencia o la costumbre judicial. Este último supuesto “tolerar” apunta a la reversión de situaciones y relaciones conflictuales entre el acreedor y el deudor, para ir hacia una alternativa paralela de solución de conflicto como: la conciliación, la mediación, la transacción o arbitraje para que salga del ámbito jurisdiccional y este tenga menor carga procesal.

En cuanto a la finalidad del Proceso Ejecutivo es variable, Jaime Guasp y P. Aragoneses hablan de cuatro tipos fundamentales de procesos de ejecución:

a) La ejecución expropiativa, consiste en la entrega de dinero.  
b) La ejecución satisfactiva, consiste en la entrega de una cosa distinta al dinero.

c) La ejecución transformativa, un hacer o deshacer forzoso.

d) La ejecución distributiva, reparto de un patrimonio entre varios sujetos.

Jaime Guasp y P. Aragoneses concluyen que la finalidad general y primaria que se persigue es al entrega de cantidad de dinero o “componer el conflicto de intereses en forma definitiva”. Efectivamente, la mayoría de pretensiones ejecutivas busca satisfacer una necesidad económica en dinero, en otros las obligaciones de hacer, de no hacer y proponiendo se añada la de “tolerar” con los supuestos mencionados líneas arriba.

#### D. Nuevas perspectivas y enfoques

La mecánica procesal latinoamericana es variable en cuanto a plazos, trámites, nombres, requisitos, sujetos, finalidades, objeto y formalidades prescritas por ley.

El jurista uruguayo Enrique Véscovi redactor del Código Procesal Civil Iberoamérica expresa, un pensamiento unificador y de mejor justicia en los procesos latino americanos partiendo de la teoría general del proceso, de los principios comunes que rigen en cada país de Iberoamérica y de los orígenes hispánicos. Por eso, no es de extrañar, que los textos más antiguos como la “Ley sobre el modo de conocer y Proceder en los Negocios Contenciosos” de Venezuela (Gran Colombia) de 1825, como el Código de Procederes de Santa Cruz (Bolivia, 1833) o el Código de Procedimiento Civil de Venezuela (1836) respondan a las mismas características, en definitiva inspiradas en el derecho común (romano – canónico), traducido en la reglamentación procesal de la Partida III en el territorio Ibérico. La tarea de formular un derecho procesal civil latinoamericano, entonces se ve facilitada por el hecho de responder todos los derechos positivos que lo inspiran a una misma familia de derecho comparado.

### **3. 2. Marco Teórico Específico**

#### **3.2.1. Del Contrato de Compra Venta**

Nuestro Código Civil en su artículo 558 define la venta como: “la venta es un contrato por el cual el vendedor transfiere la propiedad de una cosa o

transfiere otro derecho al comprador por un precio en dinero”.

Partiendo de dicho precepto normativo, es importante recalcar que la compra venta es el mas importante de los contratos de cambio, constituyéndose en la base del movimiento económico mundial. Así para Messineo la Compra Venta es el principal vehículo de circulación de la riqueza.

Entre los caracteres jurídicos del contrato de Compra Venta tenemos en primer lugar, que es un contrato principal, porque no depende de otro contrato, siendo mas bien, que con mayor frecuencia, otros contratos son accesorios a él, como la Compra Venta a Plazos; en segundo lugar, constituye un contrato obligacional, por que de su contenido surgen obligaciones para cada una de las partes . También es un contrato oneroso, pues una de sus características principales, es transferir la propiedad del bien a cambio de un precio determinado, caso contrario estaríamos frente a otro tipo de contrato, como la Donación. Es un contrato conmutativo porque las partes se conducen por hechos conocidos.

Es un contrato consensual, porque se perfecciona por el sólo acuerdo de las voluntades entre las partes, y no está sujeto a formalidad alguna, no obstante para que se adquiera la propiedad absoluta de un bien inmueble, será necesario, la inscripción en el Registro de Propiedad Inmueble.

En muchas oportunidades confundimos el Contrato de Compra Venta con otros contratos típicos. Con el Contrato de Permuta, donde podemos apreciar que cada bien en bien y precio al mismo tiempo, siendo un precio en abstracto, ya que se está transmitiendo la propiedad a cambio de la propiedad del otro bien, y cada una de las partes es comprador y vendedor simultáneamente, comprador del bien cuya propiedad se le transmite y vendedor del bien cuya propiedad está transmitiendo. Estamos pues, frente a lo que se llamaba TRUEQUE y que aún existe en las comunidades indígenas.

La diferencia entre la compra Venta y la Permuta, es que en el primero se intercambia el bien por un precio y en el segundo se intercambian bienes. Como se observa no hay mayor confusión en diferenciar estos contratos, presentándose el problema cuando por un lado se transmite la propiedad de un bien y adicionalmente se establece un precio.

Nuestro Código Civil adopta una tesis subjetiva y en forma residual objetiva. Subjetiva porque ante tales condiciones nuestro Código Sustantivo señala que debemos estar a intención manifiesta de las partes contratantes, y lo que se tiene que evaluar es ese caso, es qué calificación le quisieron dar las

partes al contrato. Apremiar si las partes han decidido que sea un contrato de compra venta o que sea permuta. En este sentido si el precio de una transferencia se fija parte en dinero y parte en otro bien, se calificará, de acuerdo a la común intención de las partes, independientemente de la denominación que se le de, en caso de que no tomaran una decisión, supletoriamente se aplica un criterio objetivo, se aplica la denominada doctrinariamente TEORIA DE LA PREVALENCIA DE LOS VALORES, quiere decir que será permuta cuando el valor del bien sea igual al del dinero que se entrega y será compra venta, cuando el bien sea inferior al dinero entregado.

#### **4. Hipótesis del Trabajo**

*Con un adecuado análisis jurídico y fáctico de la compra y venta de deudas en procesos ejecutivos se normalizará su ejercicio, de forma que se garanticen los derechos de las partes sin que el comprador salga beneficiado en detrimento del vendedor.*

#### **5. Métodos y técnicas a utilizar en la tesis**

##### **5.1. Tipo de Estudio**

Descriptivo: Se emplea este método por la modalidad en que se realizará el análisis del tema y la descripción de datos recopilados.

##### **5.2. Diseño de investigación**

No experimental: Ya que no se realizará pruebas de análisis de tipo experimental, o de laboratorio sociológico, basándonos en aspectos bibliográficos históricos, en el análisis de las fuentes a recopilar en las entrevistas.



### **5.3. Métodos**

#### **5.3.1. Generales**

##### **5.3.1.1. Método Inductivo**

Se utilizará este método, puesto que se analizará los problemas e inconvenientes de la problemática, para llegar a establecer conclusiones de orden general.

##### **5.3.1.2. Método Empírico**

Se utilizará este método, en la obtención de otro tipo de datos a analizar.

#### **5.3.2. Específicos**

##### **5.3.2.1. Método Sociológico**

Estableceremos la relación directa que concurre entre el nacimiento de las nuevas normas del derecho, con las insuficiencias jurídicas que existen en la sociedad.

##### **5.3.2.2. Método Exegético**

Será utilizado para estudiar o interpretar las normas legales y no otras fuentes o partes del derecho, es el método de interpretación por el cual se estudia artículo por artículo las normas jurídicas.

### **6. Técnicas a utilizar en la Tesis**

- Revisión Bibliográfica
- Realización de Entrevistas
- Comparación de datos
- Análisis de la Norma Jurídica

## **CAPITULO I**

### **OBLIGACIONES Y CONTRATOS EN GENERAL**

Para realizar el análisis de los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor debemos hacer referencia al surgimiento de las obligaciones y de los contratos desde sus inicios en el derecho romano.

#### **1.1. Contrato de Compra Venta en el derecho romano**

##### **1.1.1. Derecho de Crédito o de Obligación:**

Establecieron un Derecho de Crédito y Obligaciones, que definía al derecho real como una relación entre una persona y una cosa; el derecho de obligación o de crédito, como relación entre dos personas. Luego se define el derecho de obligación como una relación jurídica (o según el concepto romano como vínculo de derecho), por la cual una persona, llamada acreedor tiene la facultad de exigir de otra, llamada deudor, el cumplimiento de una prestación cualquiera, positiva o negativa. La prestación positiva será de dar o hacer, la negativa de no hacer. Conformando esta relación, por una parte, un acreedor con un derecho de crédito y, por otra, un deudor con una obligación. Pero en lugar de usar estos dos términos, los romanos usaban el término de obligación que abarcaba ambos.

Justiniano define la obligación como un vínculo de derecho formado según nuestro derecho civil, y que nos obliga a pagar alguna cosa. (Libro III, Título III).<sup>1</sup>

En el Digesto tenemos también esta explicación de lo expresado: la esencia

---

<sup>1</sup> SANSOÉ F. GIOVANNI: Curso de Derecho Romano, Ed. DON BOSCO, 1981, pp. 195

de la obligación no está en el hacer adquirir a una persona la propiedad de una cosa o de una servidumbre, sino mas bien en obligar a otra persona, a hacer alguna cosa.

Clasificaron los Elementos de la Obligación en tres:

- a) **El sujeto activo o acreedor**, que tiene el derecho a favor suyo y si no se cumple aquello tiene derecho, posee una acción no real sino personal, contra la persona o
- b) **Sujeto pasivo o deudor**. El caso común sería de tener un solo deudor y un solo acreedor. Pero también se podía tener varios deudores y un solo acreedor o varios acreedores;
- c) **El Objeto de la obligación**, expresado por los romanos con los términos **facere** (hacer) o mas detalladamente con **dare** (dar, obligación de transferir la propiedad de una cosa o establecer un derecho real), **praestare** (dar el goce de una cosa sin llegar la constitución de un derecho real), **facere** (cualquier otro acto positivo o negativo).

Entre las fuentes de las obligaciones, el antiguo Derecho Civil no reconoció mas que figuras de obligación y no determinadas clases de fuentes; después, todas estas figuras se redujeron a dos fuentes: o como consecuencia de un delito o maleficio (en el sentido de acto ilícito).

Posteriormente el desarrollo de la edad clásica puso de manifiesto que el término contrato indicaba no como antes un acto ilícito, sino el acuerdo de voluntades. De tal manera se constató que no todas las obligaciones podrían ser originadas por un contrato o por un delito y es por esta razón que la fin de la edad clásica se llegó a una tripartición de las fuentes de las obligaciones: **contrato, delito, o por un derecho propio, por varias causas**. Los compiladores justinianeos vieron semejanzas entre algunas de estas varias

causas, semejanza procedimental y en el modo de defender un derecho y las llamaron **cuasi contratos**. Vieron también semejanzas entre los delitos y otras figuras que se acercaban y las llamaron **cuasi delitos**.

Así se llegan a dividir las fuentes de las obligaciones en contratos, cuasi contratos, delitos y cuasi delitos.<sup>2</sup>

### **1.1.2. El Contrato en Roma**

El contrato es una de las fuentes de las obligaciones y es la principal según el derecho romano.

Para hacer un análisis del contrato en general, es menester dejar aclarado el sentido de los términos convención, pacto y contrato.

La convención es el acuerdo de voluntades que recae sobre un negocio jurídico que tenga por objeto crear, modificar o extinguir algún derecho, destinado a producir efectos, es decir, a reglar los derechos de las partes. Era un negocio bilateral o multilateral por cuanto requería el concurso de dos o más voluntades. Constituye el género con respecto a los contratos.

Es también necesario para aclarar el verdadero sentido de la convención, establecer su contenido y alcance frente a otras expresiones análogas como pacto y contrato.<sup>3</sup>

El pacto, se diferencia de la convención, ya que se refiere a aquellas relaciones que carecen de acción, ya que solamente engendran una excepción. Con el paso del tiempo, el pacto se fue asimilando al contrato al otorgarle acciones para exigir su cumplimiento.

---

<sup>2</sup>SANSOÉ F. GIOVANNI: Curso de Derecho Romano, Ed. DON BOSCO, 1981, pp. 196-199

<sup>3</sup> Ibídem, pp. 201

El contrato se aplica a todo acuerdo de voluntades reconocido por el derecho civil, dirigido a crear obligaciones civilmente exigibles. Estos llegaron a constituir una de las fuentes más fecundas de los derechos de crédito. Estaba siempre protegido por una acción que le atribuía plena eficacia jurídica, cosa que también ocurría con algunos pactos que no entraban en la categoría de contratos, pero existía también un gran número de convenciones o pactos que, a diferencia de los contratos, no estaban provistos de acción para exigir su cumplimiento y carecían de nombre.

El hecho de que la voluntad de las partes constituya el elemento fundamental de las convenciones, de donde se sigue que la convención forma ley entre las partes, y las obligaciones conforme a las disposiciones que contiene, este principio es reconocido por los romanos como de derecho natural, y por lo tanto admiten que toda convención no reprobada, hace nacer una obligación natural entre las partes contratantes, pero para que la obligación tuviese fuerza ejecutoria en el derecho de los quirites, era preciso que además tuviese una causa civil. Estos eran los contratos (contractus).

Para dar una definición bien completa de contrato, podemos decir:

"Es la convención que tiene una denominación especial (ej. Compra venta, locación, etc.) o en su defecto, una causa civil obligatoria (como sería por ej. La transmisión de la propiedad de una cosa: datio) y a la que el derecho sanciona con una acción".

### **1.1.3. La evolución del contrato en Roma:**

Como se ha expresado anteriormente, no todo acuerdo de voluntades era considerado contrato, sino solamente aquellas relaciones a las que la ley atribuía el efecto de engendrar obligaciones civilmente exigibles.

En el derecho justinianeo, el contrato es el acuerdo de voluntades capaz de constituir a una persona en deudora de otra, incluyendo como tales a toda clase de negocio que tuviera por fin la creación, modificación o extinción de cualquier relación jurídica.

Se estableció como elementos generales del contrato:

- 1) **El Consentimiento:** Es un acuerdo de dos o varias personas que se entienden para producir un efecto jurídico determinado, este consentimiento no produce efecto si no es libre y consciente.

No había consentimiento en caso de que la voluntad haya sido determinada por violencia física, no sea sincera o sea dada en juego.

Además se podía simular un negocio sin la intención de cumplir ningún acto jurídico (simulación absoluta) o simular un negocio con la intención de cumplir otro (simulación relativa). Puede también haber falta de voluntad por error, limitándose a resolver los casos de errores determinaron que el contrato es nulo si se equivoca:

- a) Sobre el contrato mismo (creer que le regalan algo cuando se lo están vendiendo).
- b) Sobre la persona (si la persona es importante con relación al contrato en consideración por ejemplo: el contrato de depósito).
- c) Sobre la identidad de una cosa (así por ejemplo en la venta de un fundo el vendedor cree que es fundo Corneliano y el comprador cree que se trata de otro fundo)
- d) Sobre la sustancia de una cosa (querer comprar vino y comprar vinagre)

En los demás casos el error era causal de anulabilidad, que debe ser decidida por el juez, siendo también causa de anulabilidad los contratos en los que interviene el dolo, el engaño, la violencia moral o

el miedo.

**2) Capacidad de las partes.** La capacidad en derecho, es la aptitud legal de las personas para adquirir derechos, contraer obligaciones, ejercer estos derechos y cumplir con estas mismas obligaciones.

Los romanos para establecer la posición de un hombre frente al derecho hablaban de “Status” (estados) y precisamente de tres:

- a) **“status libertatis”** estado de libertad.
- b) **“status civitatis”** estado de ciudadanía y en un sentido mas moderno estado de ciudadanía nacionalidad.
- c) **“status familiae”** estado de familia para determinar la posición que el individuo ocupa en la familia.

Cuando se posee estos estados, posee potencialmente en derecho público “ius suffragii” activo, “ius honorum”, la “provocatio ad populum”.

En derecho privado además existen el “ius commercii” y el “ius connubii”.

La capacidad de ejercicio, no siempre era reconocida para las personas que tenían los tres estados, basta pensar en el recién nacido, libre, ciudadano, y pater familias; quienes tienen capacidad de derecho pero no tiene capacidad de ejercicio, de hecho, teniendo solo posibilidades fisiológicas.

En este caso será la ley la que intervendrá mediante una persona que lo represente o complete su personalidad jurídica, ya que, faltándole por ley o por la misma naturaleza la facultad de obrar, es un ser incompleto.

Siendo los requisitos para la capacidad jurídica de las personas físicas:

- **La existencia de la persona misma.** Es necesario que la persona nazca, con vida y forma humana, debiéndose notar que hay dos

teorías acerca de este punto de la existencia: la de vitalidad (nacer con vida) y la de viabilidad (vivir un tiempo determinado).

**Los estados de las personas.** Se necesitaba ser libre, ciudadano romano y padre de familia (esto último para gozar de todos los derechos privados).<sup>4</sup>

**3) Objeto.** El objeto de un contrato es dar vida a una obligación y objeto de la obligación es “una cosa que una persona se obliga a dar, o que una persona se obliga a hacer o no hacer”. Este objeto además de existir debe ser:

**a) Posible** materialmente y ser jurídicamente entregado, hecho, o no hecho.

**b) Lícito;** es decir que no vaya contra las leyes, las costumbres, el bien público;

**c) Determinado:** una cosa cierta (el tal caballo); una cosa determinada solo en cuanto a la especie (un caballo).

**4) La causa.** Se define a la causa como “el fin práctico tutelado por el orden jurídico”. Debemos notar que existen contratos consensuales y abstractos. En los negocios jurídicos causales es claro el fin al cual la voluntad de la ley quiere llegar, por ej. La compra venta entregar un objeto para recibir un precio. En los contratos abstractos el fin de la voluntad de la ley ya no es claro y puede tender a varios fines.

Pero la palabra causa para los juriconsultos romanos a veces indica:

a) La fuente de las obligaciones.

b) Las formalidades que se deben cumplir para ciertos contratos.

c) El mismo contrato ya determinado.

d) El motivo jurídico.<sup>5</sup>

El nexun fue el primer contrato romano que se caracterizaba por las rígidas

---

<sup>4</sup> SANSOÉ F. GIOVANNI: Curso de Derecho Romano, Ed. DON BOSCO, 1981, pp. 79 y ss.

<sup>5</sup> Ibidem, pp. 204 y 205.



solemnidades que debían seguirse para perfeccionarlo, como la pesada del cobre y la balanza y la presencia del librepens y de los cinco testigos.

Una derivación del nexum es la sponsio que era el contrato que consistía en el empleo de palabras sacramentales, como ¿spondes?, a lo que el obligado contestaba spondeo, sin necesidad del per aes et libram. Pero como este contrato podía llevarse a cabo entre ciudadanos, aparece la stipulatio para que también pudieran contratar los no ciudadanos, donde las partes podían interrogarse usando cualquier expresión, a lo que el obligado contestaba siempre: promitto. De esta manera nacieron los contratos verbales.

De la práctica de que un ciudadano romano llevara un libro de registro doméstico, el codex accepti et expensi, donde anotaba los crédito contra el deudor, así nos encontramos con la nomina transcriptitia que era usada cuando el obligado era otro ciudadano, y con la chirographa o syngrapha para el deudor extranjero. De estas formas de celebrar una convención cuyo perfeccionamiento

Radicaba en las anotaciones, derivan los contratos literales.

Posteriormente, se agregaron el mutuo, el comodato, el depósito y la prenda, estos surgen cuando deja de ser el nexum el medio más idóneo para celebrarlos, bastando la simple tradición de una cosa. Estos constituyen los contratos reales

Finalmente, cuando la evolución del Derecho Romano hizo del acuerdo de voluntades el elemento característico del contrato, se acepta que puedan ser perfeccionados por el mero consentimiento de las partes, apareciendo así, los contratos consensuales.

#### **1.1.4. Clasificación de los contratos:**

Los contratos pueden clasificarse de la siguiente manera:

Contratos unilaterales y bilaterales, según nazca obligación para una de las partes, como en el mutuo; o que engendraban obligaciones para ambas partes para ambas partes, como ocurre en la compra venta. Los contratos bilaterales son también llamados sinalagmáticos, y entre estos, se distinguen los perfectos o aequales de los imperfectos o inaequales. Los primeros eran los que desde el momento mismo de su conclusión, engendraban obligaciones para todas las partes contratantes. Los segundos eran aquellos que al concluirse el contrato, solo nacían obligaciones para una de las partes contratantes, pero que luego, por circunstancias posteriores y eventuales, podían engendrarlas también para la otra parte, por ejemplo: el comodato: el contrato al concluirse no engendraba obligaciones sino para el comodatario (cuidar la cosa prestada y devolverla al vencimiento del término); pero si él realizaba gastos extraordinarios para su conservación, nacía a cargo del comodante la obligación de reembolsarlos.

En los contratos bilaterales, no se admite que una de las partes pueda exigir la prestación de la otra mientras esta no haya satisfecho la propia.

Contratos *iuris civilis* y *iuris gentium*, según sean celebrados entre romanos o sean tenidos por partes romanas o extranjeras, o solamente extranjeras. Su origen surge del *ius gentium*, como por ejemplo los contratos consensuales, reales, la *stipulatio*.

Contratos de buena fe y de derecho estricto, según den o no lugar a un *iudicium bonae fidei*. En los *stricti iuris*, la misión del juez es decidir con un sencillo si o no sobre la existencia o inexistencia, desde el punto de vista jurídico, de la pretensión del actor en la fórmula. En los *bonae fidei*, el juez

debe valorar las particulares circunstancias del caso, teniendo en cuenta aquello que es dable exigir entre personas justas y leales, el juez tiene en cuenta la equidad para el caso concreto.

Son contratos de buena fe, la compra venta, la locación, la sociedad, la prenda, el depósito y el comodato, entre otros.

Contratos gratuitos y onerosos, según que dieran a uno de los otorgantes alguna ventaja no contraprestada, como el mutuo, y onerosos cuando las partes hicieran sacrificios o desembolsos recíprocos, como en la compraventa. Los contratos onerosos se podían dividir a su vez en conmutativos, cuando contenían prestaciones ciertas, y aleatorios, cuando aquellas quedaban supeditadas al azar.

Contratos principales y accesorios, los primeros tenían existencia propia con independencia de toda otra convención, como la locación; los segundos, dependían de uno principal al que estaban vinculados.

Contratos nominados e innominados, según estuvieran o no dotados de un nombre. Los nominados, estaban provistos de una acción designada con un nombre especial según la figura contractual que se tratara; los innominados, carecían de acción propia, solo se valían de una acción común a todas las relaciones de este tipo, la *actio praescriptis verbis*.

#### **1.1.5. Código de Napoleón.**

Influenciado por el derecho antiguo francés que a su vez tenía marcada influencia romanista, no logró apartarse plenamente del concepto romano de venta, por cuyo efecto no transmitía la propiedad del objeto como se demuestra con el texto del artículo 1582 que señala lo siguiente: “La venta es perfecta entre las partes, y la propiedad queda adquirida de derecho por el

comprador, con respecto al vendedor, tan pronto como hay convención firme sobre la cosa y el precio, aunque dicha cosa no haya sido entregada ni el precio satisfecho”.

De acuerdo a lo anterior, por efecto del contrato no se transmitía la propiedad del objeto al exigir además en el artículo 1583 que solo hasta que conste la convención en que las partes se hayan puesto de acuerdo sobre la cosa y el precio, el contrato se perfecciona.

La doctrina francesa moderna ha reconocido la influencia romanista del Código de Napoleón, aunque ha señalado que existe una sustancial diferencia entre una y otra, sosteniendo que los romanos no consideraron de ningún modo que la transferencia de la propiedad fuese extraña a la naturaleza de la venta y a su objetivo. Prueba de ello es el hecho de negarse a tratar como venta toda convención que incluyera una cláusula por la cual el comprador no pasará a ser propietario. En el derecho romano el vendedor se obligaba a entregar físicamente la cosa y a garantizar la utilidad de la posesión pacífica de manera independiente al hecho de que el enajenante fuese o no el propietario. Por otra parte, dicen los tratadistas, el Código de Napoleón evidencia el abandono de la doctrina romanista considerando la reglamentación total del contrato de venta, siendo exagerado criticar a dicho código por el análisis gramatical de un solo artículo.

Es entendible que la doctrina francesa moderna interprete la esencia de las reglas de la compraventa desde su punto de vista, ya que una gran mayoría de las codificaciones modernas se han apartado del concepto romanista y de las reglas del Código de Napoleón, demostrando una mejor técnica sobre el con sensualismo y sus efectos. Aunque es innegable que bajo la influencia del Código de Napoleón una serie de legislaciones tomaron su ejemplo, también lo es que en las últimas décadas algunas se han inclinado al

consensualismo de la compraventa, por cuyo efecto la propiedad se transmite cuando las partes se han puesto de acuerdo en el precio y la cosa.

En cuanto a las diversas denominaciones de este contrato, se ha señalado por la doctrina que los códigos no deben ser un catálogo de definiciones y que se debe buscar que las reglas generales de un contrato establezcan sus principios y presupuestos de definición. Estos principios se justifican ante la imposibilidad de aceptar una definición unánime, de ahí que sea irrelevante que algunos códigos se refieran al contrato de venta, de compra o de compraventa; pues lo más importante es la connotación jurídica del contrato más que su connotación gramatical. Por ejemplo, en el derecho alemán este contrato se le enuncia de compra (433BGB). El Código Brasileño lo enuncia de compraventa, el Código Suizo de las obligaciones y el Código Civil Italiano lo enuncia de venta.

## **1.2. Las Obligaciones**

### **1.2.1 Concepto de las Obligaciones**

La obligación es el vínculo jurídico por el que somos constreñidos por la necesidad de pasar alguna cosa según las leyes.

“El derecho de crédito que compete a una persona, llamada acreedor, contra otra persona, llamada deudor, para la satisfacción de un interés digno de protección que tiene el proceso”.

Obligaciones pecuniarias: el contrato de crédito supone una relación de acreedor y de deudor. Supone la existencia de una deuda y de un crédito, donde la deuda es la obligación y el crédito el derecho que tiene el acreedor de exigir una prestación de hacer o de no hacer alguna cosa.

La base de estas operaciones es la moneda como medio de crédito y de pago.

La moneda se considera:

- a)** Como instrumento de medida o estimación del valor de los bienes y servicios.
- b)** Como instrumento de cambio.
- c)** Como medio para atesorar riqueza.
- d)** Como medio legal de extinción de las obligaciones llamadas de dinero, pecuniarias o monetarias.

### 1.2.2. Concepto del Contrato en General

“ Hay contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo para constituir, modificar o extinguir entre sí una relación jurídica”.(Código Civil art. 450)

Ossorio define que : “Hay contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos”<sup>6</sup>

Capitant lo define como acuerdo de voluntades , entre dos o mas personas, con el objeto de crear entre ellas vínculos de obligaciones, y también documento escrito destinado a probar una convención.

En el tenor del artículo 452 del Código Civil, los requisitos esenciales del contrato son:

- a) El consentimiento de las partes.
- b) El objeto.
- c) La causa
- d) La forma.

El consentimiento es la expresión de voluntad que realizan las partes que celebran un contrato, esta manifestación puede ser expresa o tácita.

La forma del contrato es forma exterior que asume el contrato, Es el medio a través del cual se emite la declaración de voluntad, lo que de cierta forma hace que estos dos elementos forma y consentimiento se identifiquen.

Para Morales Guillen “La libertad de la forma es la regla, el formalismo la excepción”.

La causa en materia de obligaciones y contratos, es el fin mediato que busca que se busca en el contrato o que produce la obligación; hay autores que definen a la causa como el propósito o razón que motivó a cada una de las partes a celebrar el contrato. La causa constituye un elemento esencial, hasta el punto de que, faltando ella, el contrato no produce ningún efecto; esta causa debe ser verdadera, lícita y no opuesta a la moral y a las buenas costumbres.

Además de estos requisitos las personas que celebran el contrato deben

---

<sup>6</sup> OSSORIO MANUEL: Diccionario de Cs. Jurídicas, Políticas y Sociales, Ed. Heliasta, 2002, pp. 232 y 233

<sup>7</sup> MORALES GUILLEN CARLOS: “Código Civil” Concordado y Anotado, La Paz, Ed. Amigos del Libro, 4ta. Edición, 1984.

tener capacidad legal y capacidad de obrar; siendo la capacidad legal o jurídica es la aptitud del sujeto para ser titular de derechos y obligaciones, en tanto la capacidad de obrar (denominada también como capacidad de hecho o de ejercicio) es la aptitud de las personas físicas para ejercer sus derechos y actuar por sí mismos en las relaciones jurídicas.<sup>7</sup>

### **1.3. El contrato de compra venta**

#### **1.3.1 Definición del contrato de compra venta.**

La legislación boliviana define al contrato de venta de la siguiente manera:

“La venta es un contrato por el cual el vendedor transfiere la propiedad de una cosa o transfiere otro derecho al comprador por un precio en dinero”.

(Art. 584 Código Civil).

Esta noción que establece el código civil, es la de considerar a la compra venta como una relación sinalagmática donde el vendedor entrega su derecho de propiedad sobre una cosa a cambio de una contraprestación que se constituye por un pago de dinero.

La compraventa es un contrato bilateral porque engendra derechos y obligaciones para ambas partes, por el cual un sujeto llamado vendedor, se obliga a transferir un derecho a otro sujeto que se denomina comprador, la propiedad de una cosa corporal o incorporal (herencia, créditos, derechos, acciones) mediante un precio en dinero. Esta definición destaca los caracteres del contrato.

1ª La compraventa implica la entrega de una suma de dinero al vendedor; es el precio. Si, en lugar de monedas el comprador le entregara al vendedor otra cosa, el contrato no sería una compraventa; sino una permuta.

2ª el objeto de la compraventa puede ser, con exclusión de los derechos de la personalidad, que no podrían ser cedidos, un derecho patrimonial cualquiera.

a) Ya sea un derecho real:

Casi siempre la transmisión, que se efectúa del vendedor al comprador, concierne al *derecho de la propiedad*.

b) Ya sea un derecho personal:

Los derechos personales o créditos pueden ser cedidos bajo ciertas condiciones; las cesiones de créditos de compraventas.

c) Ya sea un derecho intelectual:

También los derechos intelectuales son susceptibles a ser cedidos, ya se trate de los derechos llamados de propiedad literaria o artística o los derechos denominados de propiedad industrial: marcas, patentes de invención, dibujos y modelos, etc.

### **1.3.2. Características del contrato de compra venta**

La compraventa nos muestra las siguientes características a saber:

- a) Es bilateral, porque implica obligaciones para ambas partes;
- b) Es consensual, porque produce todos sus efectos por el solo hecho del consentimiento y sin necesidad de la entrega de la cosa o del precio;
- c) Es formal; pues la escritura pública exigida es un requisito de la transferencia del dominio, pero no del contrato en sí, que puede ser válidamente celebrado en instrumento privado y aun verbalmente;
- d) Es oneroso; porque la prestación de una de las partes tiene su contraprestación en la actividad o el pago que debe efectuar la otra parte; y,
- e) Es conmutativo; porque es de su naturaleza que los valores intercambiados (cosa y precio) sea aproximadamente equivalentes y sólo por excepción puede ser aleatorio, lo que ocurre cuando se compra una cosa que puede no existir.

En la legislación Mexicana encontramos además cláusulas especiales que se aplican en los contratos de compra venta:

**CLAUSULAS ESPECIALES**



*“Por regla general, para los contratos rige el principio de la autonomía de la voluntad, máxima que faculta a las partes a reglar libremente sus voluntades y que sus deseos íntimos o declarados no sean constreñidos por voluntades exógenas y que ni siquiera de la propia ley inclusive.*

*Los efectos normales de la compraventa son el pago del precio y la entrega de la cosa, que pueden ser sometidos por las partes a pactos que lo modifiquen ya sea en el tiempo, lugar, forma y modalidad del contrato, es lo que se entiende por la disposición de nuestro Código Civil que en su Art. 766 expresa: "Las partes podrán, por cláusulas especiales, subordinar a condiciones, cargos o plazos, o modificar de otra manera los efectos normales del contrato"*

*Esta norma reafirma el principio de la autonomía de la voluntad, de modo que los contratantes pueden estipular cláusulas especiales para regular sus relaciones contractuales, siempre que no contraríen las normas de orden público”*

### **1.3.3. Vicisitudes del contrato**

**1.3.3.1. Sinalagma;** Reciprocidad en el cumplimiento de las obligaciones. Las obligaciones que se realizan a través de prestaciones no están exentas de su incumplimiento. Excepcionalmente cuando se celebra un contrato de obligaciones recíprocas, la proporcionalidad que asumen las partes en el momento de suscribir el contrato puede dejar de existir. Si bien en todo contrato bilateral rige el principio de reciprocidad de las obligaciones puede suceder que por diversas circunstancias, uno de los contratantes o ambos sufra una “situación disvaliosa”.

La ruptura del sinalagma conduce al incumplimiento contractual de modo que la exigencia de las prestaciones emergentes no se realice mas que a costa de la ruina de quien no previo lo imprevisible.

### **1.3.3.2. Imposibilidad sobrevenida por causa no imputable al deudor:**

El Código Civil en su artículo 379 establece:

“La obligación se extingue cuando la prestación se hace imposible definitivamente por una causa no imputable al deudor.”

Esto concuerda con el artículo 339 del mismo cuerpo legal en el cual se establece que si no se cumple con la obligación debida el deudor está obligado al pago del daño si no prueba que el incumplimiento se debe a la

imposibilidad de ejecutar la prestación por causa no imputable a su persona. El concepto central es la extinción de la obligación cuando la imposibilidad de cumplir es inimputable al deudor.

#### **1.3.4. Función-económica de la compraventa.**

Importancia, función jurídico-económica.- Es indiscutible que tiene mayor importancia entre los de su clase, en primer lugar porque se trata del contrato tipo de los traslativos de dominio, el contrato de compraventa tiene una enorme importancia por el numero de contratos que se realizan de manera cotidiana. La compraventa resulta ser el medio más eficaz y práctico por el cual se intercambia la riqueza. En esta consideración, la función jurídica garantiza a los particulares la legalidad de la transmisión de la propiedad y sus efectos jurídicos. Desde que fue dirimida la controversia entre Sabignianos y Procuyelanos la compraventa adquirió su autonomía de la permuta y se convirtió en el contrato más común entre los particulares.

La aparición de la moneda trajo consigo el nacimiento del contrato de compraventa, precisando con mayor realismo el valor económico de las contraprestaciones, ya que la concepción primitiva de los valores asignados al ganado o pecunia daba a los contratantes una aproximación en las contraprestaciones, pero no con la misma precisión de la moneda merced a sus valores fraccionarios. Desde el punto de vista jurídico, resulta un acierto el que se haya distinguido de la permuta, reconociendo a la moneda un valor económico autónomo y diverso del valor económico del objeto indirecto del contrato de permuta.

#### **1.3.5. Importancia económica de la compra-venta**

Desde el punto de vista económico la compraventa constituye una de las formas de aprovechamiento de riqueza. Se debe a Bonnacase la distinción

entre derechos reales y personales, estimando que los derechos reales son formas de apropiación de la riqueza y las personales formas de utilización del servicio. Conforme a este criterio los contratos translativos de dominio, al transmitir derechos reales, constituyen formas específicas de adquisición de riqueza y más concretamente todos los contratos translativos, al transferir la propiedad, constituyen la fuente primordial de la apropiación.

El contrato de compra-venta figura, por su importancia social y por su frecuente empleo, en primera línea entre los civiles; aún después de descartar todas las operaciones mercantiles que se reduzcan a una compraventa, ocupa en la vida jurídica un lugar predominante.

#### **1.3.6. Denominación jurídica de las partes.**

Los sujetos que intervienen en la compraventa se denominan vendedor, el que transmite el dominio de una cosa o un derecho; y comprador el que paga el precio cierto y en dinero. Cuando se refiere a la acción de enajenar en sentido genérico, se denomina enajenante y adquirente.

En relación a la materia que reglamenta el contrato se clasifica en compraventa civil y compraventa mercantil.

En cuanto a la intervención del juez para hacer efectivo el cumplimiento forzoso de la obligación, se clasifica en venta forzosa y venta judicial.

#### **1.4. Clasificación del contrato de compraventa**

La compraventa no obedece a reglas uniformes. En realidad, no hay un contrato de compraventa, sino contratos de compraventa, distintos los unos de los otros. Las diferencias proceden del objeto de la venta, de la intención de los contratantes, de los procedimientos utilizados y también de las

modalidades de las obligaciones del comprador y del vendedor <sup>7</sup>

#### **1.4.1 Contrato principal**

El contrato de compraventa es principal, ya que para su existencia jurídica no se requiere de la preexistencia de ningún otro contrato.

#### **1.4. 2 contrato consensual.**

El contrato de compraventa es consensual, pues para su existencia no se requiere de formalidad alguna. Es suficiente que las partes se pongan de acuerdo en la cosa y en el precio para que el contrato exista, aunque el primero no se haya satisfecho ni la otra entregada.

#### **1.4. 3 Compraventa**

Este contrato se perfecciona por el consentimiento de las partes respecto del precio y de la cosa, y desde entonces obliga a los contratantes, aunque la cosa no haya sido entregada ni el precio satisfecho.

La traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural, simbólica, salvo convenio en contrario; y si bien la ley civil establece reglas relativas a la entrega de la cosa vendida (Art. 614 núm. 1 Código Civil), estas reglas solo tienen por objeto determinar los límites de la obligación del vendedor de entregar esa cosa, y comprador que la ha satisfecho debidamente.

#### **1.4. 4. Contrato bilateral.**

Engendra derechos y obligaciones para ambas partes. El contrato de compraventa es bilateral, porque entraña en esencia obligaciones recíprocas

---

<sup>7</sup> MAZEAUD, Derecho Civil, Parte III, pág. 18

para ambas partes. El vendedor se obliga a transmitir la propiedad de una cosa o de un derecho y el comprador a pagar un precio cierto y en dinero.

#### **1.4. 5. Contrato oneroso.**

Confiere provechos y gravámenes también recíprocos. El contrato de compraventa es oneroso por la valoración económica de las contraprestaciones del vendedor y del comprador. La cosa o el derecho cuya propiedad se transmite representan una valoración patrimonial para el vendedor. El pago del precio implica para el comprador una erogación económica.

#### **1.4. 6. Contrato Instantáneo.**

La compraventa pura y simple se realiza en un solo acto temporal.

#### **1.4. 7. Contrato de tracto sucesivo.**

El contrato de compraventa será de tracto sucesivo cuando las partes convengan en diferir el cumplimiento de las obligaciones contraídas. El Código Civil menciona en su artículo 585 la venta con reserva de propiedad, en el artículo 587 la venta prueba y en el artículo 588 la venta con reserva de satisfacción que son modalidades que están sujetas a la realización de una obligación en tiempo diferido a la celebración del contrato de compra venta.

#### **1.4. 8. Contrato formal.**

El contrato de compraventa sobre bienes inmuebles requiere de una formalidad específica para que tenga plena validez, en el Código Civil señala en cuanto a la forma que los contratos específicamente señalados en el artículo 491 deben realizarse por documento público añadiendo en su último numeral a los actos que señale la ley que deban ser también suscritos bajo

documento público, además en artículo 492, establece que: *“deben celebrarse por documento público o privado los contratos de sociedad, de transacción, de constitución de los derechos de superficie y a constituir y los demás actos y contratos señalados por ley”*<sup>8</sup> .

La inobservancia de la forma trae aparejada una nulidad de tipo relativo.

#### **1.4.9 Contrato conmutativo**

Generalmente es conmutativo, por cuanto a las prestaciones son ciertas y determinadas al celebrarse el contrato. Lo conmutativo no depende del criterio económico de que haya provecho o perjuicio; que éste es un problema ajeno al derecho, que dependerá de un conjunto de causas posteriores a la celebración del contrato, y que por consiguiente, no puede servir de criterio de clasificación, porque la determinación del beneficio o perjuicio es siempre contingente, especial en cada negocio, variable según las circunstancias económicas, según las alteraciones de los precios. Desde este punto de vista no habría ningún contrato conmutativo, porque nunca se podría tener la certeza de que se presentaría necesariamente un provecho o perjuicio. Por otra parte, es infantil decir que los contratos conmutativos son aquellos que de antemano se sabe si existe provecho o perjuicio; nadie celebraría un contrato si previamente supiera que existía un beneficio necesario para la otra parte y un perjuicio para sí. La distinción estriba en que los contratos conmutativos, las prestaciones son siempre determinadas.

#### **1.4.10. Contrato aleatorio**

La compraventa puede ser un contrato aleatorio, cuando se trata de una compra de esperanza, es decir, cuando se adquieren los frutos futuros de una

---

<sup>8</sup> GACETA OFICIAL DE BOLIVIA, Código Civil, Decreto Ley N° 12760, de 6 agosto 1975.

cosa corriendo el comprador el riesgo de que no existan, pero pagando siempre su precio, independientemente de que no llegasen a existir. Esta operación está clasificada en los contratos aleatorios.

### **1.5. Distinción entre los elementos esenciales y los de validez.**

Los elementos esenciales en todo contrato son el consentimiento y el objeto. En la compraventa es absolutamente necesario, para desprender múltiples consecuencias, diferenciar los elementos esenciales de los de validez; sin embargo, la influencia del Código Napoleón al mezclar tales elementos, ha tenido consecuencias en la doctrina para el estudio de la compraventa, y así encontramos autores que confunden en su exposición los requisitos de existencia con los de validez, mezclando, por ejemplo, el estudio de la capacidad con el del objeto o el del consentimiento.

### **1.6. Objeto directo**

El segundo elemento de existencia de la compraventa presenta mayor interés. Consiste en su objeto. Es necesario distinguir el objeto directo del contrato y el de las obligaciones nacidas del mismo. Es decir, el objeto directo en la compraventa consiste en transmitir el dominio de una cosa por una parte y en pagar un precio cierto y en dinero por la otra. Nuestro Código Civil establece al respecto: *“Pueden venderse todas las cosas o derechos, la enajenación de los cuales no esté prohibida por la ley”*.<sup>9</sup>

### **1.7. Objetos indirectos**

Los objetos indirectos en la compraventa están constituidos por la cosa y el precio. Puede existir consentimiento para transmitir una cosa a cambio de un

---

<sup>9</sup> GACETA OFICIAL DEL BOLIVIA, Código Civil, Decreto Ley N°12760, de 6 de Agosto de 1975, La Paz.

precio; pero puede no existir la cosa o faltar el precio, y en ese caso el contrato es inexistente por la falta de alguno de sus objetos indirectos. Ya no hay correlatividad entre el consentimiento y los objetos directos, y por esto en la práctica se analizan los casos de inexistencia cuando la cosa es imposible física o jurídicamente, o bien, cuando el precio no existe.

En cuanto a la venta de cosa futura, cosa ajena, cosa parcialmente ajena, cosas gravadas, el Código Civil establece la forma de celebrarlos en los artículos, 594 al 599. En cuanto al precio en el artículo 611 se establece que *“el precio de la venta se determina y designa por las partes, excepto cuando leyes especiales lo limitan o regulan en casos determinados”*.<sup>10</sup>

## **1.8. Riesgos de la cosa**

### **1.8.1. Pérdida total o parcial de la cosa antes de la celebración del contrato de compraventa.**

Si la cosa se pierde antes de la celebración del contrato, la cosa perece para el propietario. Jurídicamente la cosa se pierde en los siguientes casos:

- a) Cuando perece, es decir, se destruye.
- b) Cuando queda fuera del comercio.
- c) Cuando no se tenga conocimiento de su paradero.
- d) Cuando teniendo ese conocimiento hay imposibilidad material de recuperarlo.

---

<sup>10</sup> GACETA OFICIAL DEL BOLIVIA, Código Civil, Decreto Ley N°12760, de 6 de Agosto de 1975, La Paz.



### **1.8.2. Evicción de la cosa anterior al contrato.**

Hay evicción total cuando el adquiriente es privado por efecto de derechos de tercero anterior a la adquisición. Debiendo reembolsar al comprador los frutos al comprador los frutos que es obligado a entregar al tercero, así como los gastos hechos en el juicio de responsabilidad por la evicción y las costas pagadas al actor (Art. 625 parágrafo II).

### **1.9. Reglas sobre la pérdida total o parcial de la cosa.**

a) En caso de pérdida total o parcial del objeto, cuando se encuentre en poder del vendedor, se estará a las reglas siguientes.

1) Si la cosa se pierde por caso fortuito o fuerza mayor, la obligación quedara sin efecto y el vendedor sufrirá la perdida salvo convenio en contrario.

2) Si la cosa se pierde en poder del vendedor se presumirá siempre por culpa suya mientras no pruebe lo contrario.

b) En los casos de destrucción total del objeto por culpa del vendedor o del comprador se observaran las siguientes reglas.

1) Cuando se destruya por culpa del vendedor, este responderá al comprador por pérdida total de la cosa más el pago de daños y perjuicios.

2) Si se pierde por culpa del comprador, el vendedor quedara libre de toda obligación.

c) en caso de deterioro o la perdida parcial del objeto se observaran las reglas siguientes:

1) Si el deterioro o la pérdida parcial resulta por culpa del vendedor, el comprador podrá optar por la rescisión del contrato y el pago de daños y perjuicios; o recibir la cosa en el estado en que se encuentre y exigir la reducción del precio y el pago de daños y perjuicios;

2) Si el deterioro o pérdida parcial del objeto resulta de la culpa del comprador, este tiene la obligación de recibir la cosa en el estado en que se encuentre.

### **1.10. Diversos casos de compraventa de cosas futuras.**

En nuestra legislación se menciona esta figura y está redactada de la siguiente forma:

*“Art. 594.- (Venta de cosa futura o de derecho futuro). I. Si el objeto de la venta es una cosa futura o un derecho futuro, la adquisición de la propiedad o el derecho tiene lugar cuando una u otro llega a tener existencia.*

*II. A menos que el comprador haya asumido el riesgo y las partes hayan concluido un contrato aleatorio, la venta es nula si la cosa o el derecho no llega a existir.”<sup>11</sup>*

Esto quiere decir que solo cuando la cosa que es objeto del contrato sea de existencia real se concreta los efectos del contrato, salvo si hay un pacto entre las partes aceptando el riesgo de la posibilidad de que llegue a existir o no.

La compraventa de cosas futuras, según la doctrina mexicana, puede estipularse en los siguientes casos.

---

<sup>11</sup> GACETA OFICIAL DEL BOLIVIA, Código Civil, Decreto Ley N°12760, de 6 de Agosto de 1975, La Paz.

- a) *compra de esperanza*. La compra de esperanza es de naturaleza aleatoria y es aquella en la que el comprador adquiere para si el riesgo de que los frutos que se produzcan en un tiempo determinado no lleguen a existir los frutos, o que puedan estimarse los productos inciertos de un hecho en dinero. El área del contrato radica en que lleguen o no a existir los frutos o que puedan estimarse los productos en una cantidad mayor o menor en dinero. El área determinara quien será el beneficiado o perjudicado del contrato.
- b) Compra de cosa esperada. Esta compraventa se pacta con la condición de que para el caso de que la cosa no llegue a existir, el contrato no producirá ningún efecto entre las partes.
- c) Compraventa de cosa futura. Por virtud de esta modalidad el vendedor se obliga a un término para que el objeto que se fabrique sea entregado en dicho plazo. Si al vencimiento del término el vendedor no entrega el objeto al comprador, este tendrá la opción de exigir el cumplimiento forzoso de la obligación o la rescisión del contrato con el consecuente pago de los daños y los perjuicios.
- d) Compras sobre bienes de una herencia futura cuyo titular aun vive. Aunque es permitido pactar el contrato de compraventa sobre cosas futuras no se permite que este se lleve a cabo sobre la herencia de una persona viva, aun cuando esta preste su consentimiento. La prohibición se fundamenta en el concepto valorativo de la vida humana que no puede ser materia de contrato.

**1.11. El objeto debe ser determinado o determinable en cuanto a su especie.**

El objeto del contrato deberá ser determinado o determinable en cuanto a su

especie, ya que los géneros no pueden ser objeto de contrato.

#### **1.11.1 Determinación de la cosa.**

En el derecho existen tres formas de determinación de la cosa:

1. La determinación individual, que es la perfecta. En la doctrina francesa se le llama determinación de cuerpos ciertos.
2. Determinación en especie, que atiende a los siguientes datos: género, cantidad, calidad, peso o medida. Según sean los bienes, la cantidad puede determinarse por el peso o por la medida; hay cosas que se acostumbran pesar o medir. Hay bienes cuya especie se determina por consiguiente relacionado el género con la cantidad y peso, por ejemplo, los cereales y hay otros como las telas que se determinan en función de la medida. En ambos casos el interés está en el dato cantidad que en unión del género, nos da la especie, es decir, la especie es un lado más en la determinación individual.
3. La tercera forma de determinación se precisa en la tensión al simple género. Esta es útil para las ciencias naturales, pero inútil e ineficaz para el derecho.

#### **1.11.2. El objeto debe estar en el comercio.**

Para que el contrato de compraventa pueda celebrarse es menester que el objeto este dentro del comercio. Las cosas pueden estar fuera del comercio por su naturaleza o disposición de la ley. Están fuera del comercio por su naturaleza las que no pueden ser poseídas por algún individuo exclusivamente. Están fuera del comercio por disposición de la ley todos aquellos bienes cuya limitación jurídica se encuentra reglamentada en diferentes leyes, como es el caso de la codificación penal que sanciona como ilícito el comercio de la persona humana. La protección del bien común con

finés ecológicos regulada en leyes de veda, caza y de pesca, leyes forestales o leyes contra la contaminación.

Leyes de carácter político estatal, entre las que se encuentran la prohibición constitucional del artículo 626 parágrafo I. que establece: *“Constituye zona de seguridad fronteriza los cincuenta kilómetros a partir de la línea de la frontera. Ninguna persona extranjera, individualmente o en sociedad, podrá adquirir propiedad en este espacio, directa o indirectamente, ni poseer por ningún título aguas, suelo ni subsuelo; excepto en el caso de necesidad estatal declarada por ley expresa aprobada por dos tercios de la Asamblea Legislativa Plurinacional. La propiedad o posesión afectadas en caso de incumplimiento de esta prohibición pasarán a beneficio del Estado, sin ninguna indemnización. La zona de seguridad fronteriza estará sujeta a un régimen jurídico, económico, administrativo y de seguridad especial, orientado a promover y priorizar su desarrollo, y a garantizar la integridad del Estado.”*

Leyes de carácter político económico como son las que se refieren a la protección de la riqueza pública o riqueza estratégica, que regulan la propiedad y explotación de los yacimientos y energéticos.

Leyes que se refieren a un sector económico social como es el caso de las normas que regulan los bienes que constituyen el patrimonio familiar.

Las que se refieren a la administración pública cuyas normas regulan los bienes destinados a un servicio público.

Toda transgresión a estas limitaciones jurídicas produce nulidad de tipo absoluto que hace imposible su convalidación jurídica.

## **1.12. El Precio**

Se entiende por precio de la venta: *“el que se determina y designa por las partes, excepto cuando leyes especiales lo limitan o regulan en casos determinados”* ( Art. 611 del Código Civil).

El precio es la cantidad cierta y en dinero que el comprador se obliga a entregar por efecto del contrato. El precio objeto de la prestación del comprador debe presentar los caracteres siguientes.

1. Debe ser fijado en dinero.
2. Es preciso que sea determinado o por lo menos determinable.
3. Serio, es decir, sincero.
4. A veces, se exige que no sea parte demasiado sensiblemente del justo precio.

### **1.12.1 Pago parcial en dinero y parte con el valor de otra cosa.**

El precio podrá pagarse parcialmente en dinero y la cantidad resultante con el valor de otra cosa. Sin embargo, para que el contrato de compraventa se considere como compraventa el precio en dinero deberá ser igual o mayor que el valor de la cosa. Si es a la inversa el contrato será de permuta (art. 651 Código Civil).

### **1.12.2. Características del precio cierto.**

El precio en el contrato de compraventa constituye con la cosa el objeto indirecto del contrato. El precio de la compraventa deberá ser cierto. La certeza es la realidad del valor pactado entre las partes en oposición a una simulación total o parcial. La certeza del precio no obedece a un principio de

técnica jurídica, sino a un objetivo de carácter fiscal para evitar la simulación del precio en fraude. Se toma estos principios de la doctrina francesa, la cual propugna por la exigibilidad de la certeza del precio del contrato de compraventa a fin de evitar las simulaciones en perjuicio del fisco.

La distinción jurídica entre la compraventa y la permuta radica en el pago del precio. En la compraventa se paga en dinero y en la permuta se intercambia la propiedad de una cosa por otra.

### **1.12.3. Precio Justo.**

Otro requisito del precio consiste en su justicia; es decir, el precio debe ser justo. El contrato de compraventa existe y solo estará afectado de lesión y por consiguiente de nulidad relativa, cuando haya una desproporción notable, evidente, entre el valor de la cosa y el precio en dinero que se pague por la misma, siempre y cuando esa desproporción obedezca en nuestro derecho a miseria, intolerancia e inexperiencia y haya sido obtenida por una explotación por medio de una de las partes con respecto de la otra. Ordenando estos conceptos diremos:

1. El precio debe ser justo.
2. para que el precio sea justo debe existir una equivalencia entre la cosa y el dinero que se pague por la misma.
3. Para nuestro derecho positivo, no solo se atiende el dato objetivo de la equivalencia, pues debe romperse esa relación de tal manera que el precio sea desproporcionado y a pesar de ello la compraventa sea válida.

4. Es menester que, además de la desproporción notoria entre las prestaciones, exista una causa subjetiva debido a que provenga de extrema miseria, suma ignorancia o notoria inexperiencia del comprador, además que haya habido explotación indebida por parte del vendedor.

#### **1.12.4. Precio verdadero.**

Se requiere que el precio sea verdadero, en oposición al simulado. Es decir, tratándose de un elemento esencial del citado contrato como es uno de los objetos indirectos, evidentemente que debe existir en forma real, si se justificare en el juicio correspondiente, que en verdad el supuesto comprador no pago cantidad alguna por la cosa enajenada, tendría que concluirse que la venta se simulo absoluta si además de la falta del precio las partes no tuvieron la intención de enajenar y adquirir respectivamente la cosa, de tal suerte que todo lo que declararon ante el contrato fue falso y nada tuvo de real. La simulación será relativa si los contratantes tuvieron la intención de enajenar y adquirir, pero sin que mediara un precio, es decir, celebrando una verdadera donación disfrazada de compraventa.

#### **1.12.5. Fijación del precio.**

El precio en la compraventa podrá fijarse por los contratantes, por la ley y por un tercero.

- a) **Por las partes.** El precio podrá ser fijado libremente por los contratantes dentro del marco de la libertad contractual.



- b) **Por la ley.** La ley puede establecer un indicativo como por ejemplo del precio cuando se trata de los frutos cereales vendidos a plazo a personas no comerciantes y para su consumo, en este caso el precio no podrá exceder del que tengan esos productos en el lugar donde se lleve a cabo la celebración del contrato.

También se puede fijar el precio de la compraventa a través de las tarifas y aranceles con el fin de establecer precios mínimos y máximos. Los precios mínimos se fijan a favor del productor para estimular la producción en beneficio de la colectividad. Los precios máximos normalmente se fijan en protección a los consumidores, cuando estos se refieren a los bienes de consumo básico de acuerdo al reglamento respectivo.

- c) **Por un tercero.** El vendedor y el comprador pueden acordar que el precio se fije por un tercero. Una vez que el tercero fije el precio de la compraventa solo podrá ser rechazado por el común acuerdo de la partes.

#### **1.12.6. Función jurídica del tercero.**

La doctrina comprende diversos criterios para determinar la función jurídica del tercero.

- a) **Árbitro.** Se le considera arbitro porque trata de resolver una controversia entre el comprador y el vendedor cuando no se ponen de acuerdo en el precio. Esta hipótesis ha sido rechazada por considerar que el árbitro solo interviene dentro de un procedimiento que se sustenta en la ley procesal.
- b) **Perito.** Se le ha considerado también como un perito. Esta hipótesis no ha resistido la crítica en el sentido de que como perito no podría intervenir en una relación contractual sin tener facultad para fijar el precio en un contrato de compraventa.

c) **Mandatario.** La tesis mas aceptada es la que considera que el tercero que fija el precio tiene la calidad de mandatario en relación con el vendedor y el comprador, ya que las partes del contrato son quienes encomiendan la ejecución de un acto jurídico consistente en la fijación del precio. Por este efecto, las partes solo de común acuerdo podrán rechazar la fijación del precio hecha por un tercero.

#### **1.12.7. Momento en que se perfecciona el contrato cuando el precio es fijado por un tercero.**

Una corriente doctrinal sostiene que el contrato se perfecciona desde el momento en que el tercero fija el precio. Otra que el contrato se perfecciona hasta que el precio fijado por un tercero es aceptado por las partes del contrato.

Esta última teoría es aceptada por el Código Civil al considerar al tercero como mandatario, cuya fijación del precio queda condicionada a que las partes no lo rechacen.

#### **1.12.8. Pérdida de la cosa entre el momento de la celebración de la compraventa y el de la fijación del precio hecha por un tercero.**

Si la cosa se pierde antes de la fijación del precio que deba hacer un tercero, la cosa perece para el vendedor. Igual principio se aplica si esta perece por caso fortuito o por fuerza mayor. Cuando el objeto se pierda después de fijado el precio y este no fue rechazado por las partes, se aplicaran las reglas generales de los riesgos. Lo mismo sucederá si cambia la legislación y el objeto queda fuera del comercio antes de fijarse el precio. En iguales circunstancias quedara el contrato si se modifica la capacidad de las partes.

#### **1.12.9. Relación entre el precio y el valor de la cosa.**

La legislación boliviana no contempla la figura del precio justo en el contrato

de compraventa. Sin embargo, dentro de los límites de libertad contractual, se prescribe como principio de equidad objetiva a regularse la lesión contractual y el imperativo de que las partes contratantes se conduzcan con buena fe y conforme a los usos o a la ley.

### **1.13. Requisitos de Validez de la compraventa.**

#### **1.13.1. Capacidad**

Para la celebración del contrato de compraventa las partes deberán tener la capacidad general para contratar y las capacidades especiales. El Código Civil señala que todas las personas a quienes la ley no prohíbe pueden contratar (art. 590).

***Prohibición de comprar.*** Nuestra legislación civil establece lo siguiente:

- El contrato de venta no puede celebrarse entre cónyuges, excepto cuando están separados en virtud de sentencia pasada en autoridad de cosa juzgada.
- No pueden ser compradores ni si quiera en subasta pública, ni directa, ni indirectamente:
  - 1) Quienes administran bienes del Estado, municipios, instituciones públicas, empresas públicas y mixtas u otras entidades públicas, respecto a los bienes confiados a su administración.
  - 2) Los funcionarios públicos, respecto a los bienes que se venden por su ministerio.
  - 3) Los magistrados, jueces, fiscales, secretarios, actuarios, auxiliares y oficiales de diligencias, respecto a los bienes y derechos que estén en litigio ante el tribunal en cuya jurisdicción ejercen sus funciones.
  - 4) Los abogados, respecto a los bienes y derechos que son objeto de un litigio en el cual intervienen por su profesión, hasta después de un año de concluido el juicio en todas sus instancias.
  - 5) Quienes por ley o acto de autoridad pública administran bienes ajenos, respecto a dichos bienes.
  - 6) Los mandatarios, respecto a los bienes y derechos puestos a su cargo para venderse, excepto si lo autorizó el mandante.

La adquisición en los casos 1,2,y 3 es nula y en los casos 4,5 y6 es anulable. Estas disposiciones se encuentran contenidas en los Arts. 591 y 592 del Código Civil.

### **1.13.2. Lo que se puede vender.**

El vendedor solo podrá enajenar los bienes de su propiedad, consecuentemente, la venta de cosa ajena que establece nuestro código hace referencia a la venta hecha por un tercero que tiene que procurar la adquisición de la cosa de su titular para transferirla al comprador.

Sin embargo el Código Civil Mexicano prescribe que: El contrato quedara revalidado si antes de que tenga lugar la evicción, el vendedor adquiere por cualquier titulo legítimo de la propiedad de la cosa vendida. Esta disposición resulta contradictoria, ya que la falta de alguno de los elementos de existencia produce en todo caso una ineficiencia que no puede ser convalidada en forma alguna.

### **1.13.3. Cuando alguno de los contratantes no sabe firmar.**

La persona que no pueda o no sepa firmar, imprimirá en el documento su huella digital en el lugar indicado para su firma. A su ruego firmara en su nombre otra persona con capacidad legal para contratar, quedando impedidos para firmar en su nombre los testigos que como tales hayan comparecido a la celebración de ese acto jurídico.

## **1.14. Obligaciones del comprador y del vendedor.**

### **1.14.1. Obligaciones del Comprador**

Según el Código Civil en sus artículos 636 al 639 determina que son las siguientes:

- Pago del precio: el cual se realiza en los términos que establece el contrato que especifica término y lugar.
- Intereses sobre el precio: cuando no se ha completado el pago del precio debe pagarse estos intereses si se ha establecido así en el contrato, si la cosa vendida origina frutos y si el comprador se ha constituido en mora.
- Suspensión del pago: El comprador puede suspender el pago del precio:
  - 1) Cuando tema fundadamente que la cosa vendida o parte de ella puede ser reivindicada por un tercero, a menos que el vendedor preste garantía idónea.
  - 2) Cuando la cosa vendida se encuentra gravada con garantías reales o sujetas a vínculos de embargo o secuestro, caso en el cual, si el vendedor no libera la cosa en el término que debe fijar el juez, el comprador puede demandar la resolución del contrato y el resarcimiento del daño conforme al artículo 596.

El pago no puede ser suspendido si el peligro de reivindicación o los gravámenes o vínculos fueron conocidos por el comprador en el momento de la venta.

- Resolución de la venta por falta de pago del precio: Si el comprador no paga el precio al vendedor puede pedir la resolución de la venta y el resarcimiento del daño.<sup>12</sup>

Asimismo la doctrina hace mención de otras obligaciones que también son de importante observación:

a.- Perfeccionar la transferencia de la propiedad del bien.

---

<sup>12</sup> GACETA OFICIAL DEL BOLIVIA, Código Civil, Decreto Ley N°12760, de 6 de Agosto de 1975, La Paz.

b.- Entregar el bien y sus accesorios en el estado en que se encuentra en el momento de celebrarse el contrato.

c.- Entregar los documentos y títulos relativos a la propiedad o el uso del bien vendido, salvo pacto distinto.

d.- Entregar el bien inmediatamente después de celebrado el contrato, salvo la demora que resulte de su naturaleza o de acuerdo distinto.

e.- Entregar el bien en el lugar en que encuentre en el momento de celebrarse el contrato, salvo que sea bien incierto, el cuyo caso la entrega se efectuara en el domicilio del vendedor.

f.- Responder por los frutos del bien en caso de ser culpable de la demora de su entrega, caso contrario solo corresponde responder por los frutos solo en caso de haberlos percibido.

g.- Reembolsar al comprador los tributos y gastos del contrato que hubiera pagado indemnizarle los daños y perjuicios cuando se resuelva la compra venta por falta de entrega.

h.- Cuando se trate de un contrato cuyo precio deba pagarse a plazos y el vendedor demore la entrega del bien estos se prorroga por el tiempo de la demora.

#### **1.14.2. Obligaciones del Vendedor**

Son las que se establecidas en el Código Civil en sus artículos 614 y 615:

*“El vendedor tiene, respecto al comprador, las obligaciones principales siguientes:*

- 1) Entregarle la cosa vendida.*
- 2) Hacerle adquirir la propiedad de la cosa o el derecho si la adquisición no ha sido efecto inmediato del contrato.*
- 3) Responderle por la evicción y los vicios de la cosa.”*

*La obligación del vendedor de hacer adquirir al comprador la propiedad de la cosa o el derecho cuando la adquisición no ha sido efecto inmediato del contrato, se rige por las disposiciones que regulan la venta de cosa ajena, la venta de cosa futura, la venta con reserva de propiedad y otras que le son relativas.”<sup>13</sup>*

Además la doctrina establece, que debe asegurarse la tranquila posesión del bien adquirido en compra, siendo determinado el alcance de su responsabilidad solo por su persona y no por terceros que no sean conocidos por el vendedor.

### **1.14.3. Garantías del vendedor y del comprador.**

El vendedor goza de las siguientes garantías para el caso de incumplimiento por parte del comprador.

1. Derecho de preferencia en cuanto al precio.
2. Derecho de retención respecto de la cosa.
3. Acción de rescisión con pago de daños y perjuicios.

El comprador está protegido frente al vendedor, para el caso de incumplimiento de este con los siguientes derechos y acciones.

1. Derecho de retención del precio, en ciertos casos.
2. Acción de cumplimiento.
3. Acción de rescisión con pago de daños y perjuicios.

### **1.15. Derecho de preferencia.**

En las ventas a plazo o al contado, cuando el comprador no cubra el precio, el vendedor tiene además de la garantía general sobre todos los bienes embargables del comprador, una garantía especial sobre los bienes vendidos

---

<sup>13</sup> GACETA OFICIAL DEL BOLIVIA, Código Civil, Decreto Ley N°12760, de 6 de Agosto de 1975, La Paz.

para que su valor, en el caso de insolvencia, de quiebra, o de concurso en material civil, de este último se aplique al pago del precio. Esta garantía la encontramos precisamente en el título relativo a la concurrencia y prelación de los créditos que regula el código vigente, el comprador debe cumplir todo aquello a que se haya obligado y especialmente a pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos.

#### **1.16. Derecho de retención de la cosa.**

El vendedor goza del derecho de retener la cosa en dos casos: a) cuando el comprador no haya pagado el precio en las ventas al contado; b) cuando en las ventas a plazo, descubre que el comprador se halla en estado de insolvencia, a no ser que le de pagar al plazo convenido. Dicen así los citados preceptos: “el vendedor no esta obligado a entregar la cosa vendida, si el comprador no ha pagado el precio, salvo que en el contrato se haya señalado un plazo para el pago.” “Tampoco esta obligado a entregarla, aunque haya concedido un termino para el pago, si después de las ventas se descubre que el comprador se halla en estado de insolvencia, de suerte que el vendedor corra inminente riesgo de perder el precio, a no ser que el comprador le de fianza de pagar al plazo convenido.”

#### **1.17. Modalidades de la compraventa**

##### **1.17.1. Según el Código Civil Boliviano**

El Código Civil enuncia las modalidades del contrato de compraventa de tal manera que estas no sean imitativas. Estas se encuentran clasificadas dentro del Título II de los Contratos en Particular, y estas son:

- 1) Venta con reserva de propiedad (Art. 585).
- 2) Venta de cosas determinadas solo en su género (Art. 586).



- 3) Venta a prueba (Art. 587).
- 4) Venta con reserva de satisfacción (Art. 588).
- 5) Venta de cosa futura o derecho futuro (Art. 594).
- 6) Venta de cosa ajena (Art. 595).

En cuanto a la venta de inmuebles sobre medida están los contratos de:

- 7) Venta de cosa parcialmente ajena (Art. 597).
- 8) Venta con indicación de medida (Art. 601).
- 9) Venta con simple mención de la medida (Art. 602).
- 10) Venta conjunta de dos o mas inmuebles (Art. 603).
- 11) Venta de Herencia (Art. 606).
- 12) Venta con pacto de rescate (Arts. 641, 642, 643, 645, 646).
- 13) Venta conjunta de cosa indivisa (Art. 648).
- 14) Venta separada de cosa indivisa (Art. 649).

### **1.17.2. Según la legislación extranjera**

Las modalidades que reglamenta la legislación mexicana son las siguientes.

#### **1.17.2.1. Compraventa con reserva de dominio.**

Por esta modalidad el enajenante se reserva el dominio de la cosa hasta en tanto el comprador no pague el precio pactado. La venta con reserva de dominio da al vendedor la garantía de que, hasta en tanto no se pague el precio de la compraventa, la propiedad de la cosa no pasara al comprador.

Esta modalidad implica una doble figura jurídica en caso de que se rescinda el contrato por incumplimiento de las obligaciones. Será un contrato de compraventa sujeto a una condición suspensiva y a la vez será un contrato de arrendamiento sujeto a una condición resolutoria.

#### **1.17.2.2. Compraventa en abonos efecto de la rescisión.**

Las disposiciones legales que reglamentan la rescisión del contrato de compraventa en abonos, en cuanto a las restituciones recíprocas de las prestaciones que se hubieren hecho las partes, son de orden público, irrenunciables, por lo que las cláusulas contractuales que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las expresadas por la ley, son nulas, y la sentencia respectiva, al declarar la rescisión, debe ordenar que las restituciones se hagan en términos de ley.

#### **1.17.2.3. Rescisión en la ley federal de protección al consumidor.**

En los casos de operaciones en que el precio deba cubrirse en exhibiciones periódicas, cuando el consumidor haya cubierto más de la tercera parte del precio o del número total de los pagos convenidos, si el proveedor pretende o demanda la rescisión o cumplimiento del contrato por mora, tendrá derecho de consumidor a optar por la rescisión en los términos del artículo anterior o por el pago del adeudo vencido más las prestaciones que legalmente procedan.

En todo caso los pagos que realice el consumidor, aun en forma extemporánea, que sean aceptados por el proveedor liberarán a aquel de las obligaciones inherentes a dichos pagos.

Con esta regla no se compromete el principio de igualdad procesal ni se afecta la seguridad del contrato, pues solo se atenúan los efectos de la rescisión sin variar la esencia de las obligaciones.

#### **1.17.2.4. Venta en abonos.**

Por esta modalidad las partes acuerdan que el pago del precio se cumpla en exhibiciones periódicas llamadas abonos. La modalidad queda vinculada al pago del precio en diversas exhibiciones. Desde que el contrato se celebra el adquirente se convierte en propietario con todas las facultades de dueño incluyendo la de disposición del objeto adquirido.

#### **1.17.2.5. Venta con pacto de preferencia.**

Por esta modalidad las partes acuerdan que cuando el adquirente pretenda enajenar el objeto de la compraventa, deberá preferir en igualdad de circunstancias al enajenante. La violación a esta obligación solo da acción al enajenante para reclamar el pago de daños y perjuicios.

La legislación civil establece las siguientes reglas para ejercer el derecho de preferencia:

- a) Si se trata de bienes muebles, el vendedor, después de ser notificado de la oferta, deberá ejercer su derecho dentro de los tres días siguientes.
- b) Si la cosa fuere inmueble el vendedor deberá ejercer su derecho dentro de los diez días siguientes.

#### **1.17.2.6. Compraventa a vistas**

Se denomina así a la compraventa de una cosa que se acostumbra gustar, pesar o medir. La legislación civil señala que el contrato de compraventa producirá sus efectos solo cuando las partes hayan gustado, pesado o medido. Esta modalidad tiene el inconveniente en la acción de gustar, ya que constituye un fenómeno de apreciación subjetiva y de imposibilidad probatoria, al no poderse demostrar si el objeto fue del agrado del adquirente.

El Código Civil al referirse a esta modalidad prescribe lo siguiente:

Cuando se trate de venta de artículos determinados y perfectamente conocidos, el contrato podrá hacerse sobre muestras.

En caso de desavenencia entre los contratantes, dos peritos, nombrados uno por cada parte, y un tercero para el caso de discordia, nombrado por estos, uno por cada parte, y un tercero, para el caso de discordia, nombrado por estos, resolverán sobre la conformidad o inconformidad de los artículos con las muestras o calidades que sirvieron de base al contrato.

#### **1.17.2.7. Contrato de compraventa internacional.**

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

En el proceso de comercio internacional se realizan diversos contratos. El principal de ellos es el contrato de compraventa internacional de mercaderías. De igual manera, la comercialización de productos en un país determinado puede dar lugar a contratos de agencia, de distribución y de representación. También es posible concertar contratos de “Joint Venture” para la producción de bienes y su posterior comercialización internacional. En el caso de Bolivia, la legislación contempla este tipo de contratos.

El contrato de compraventa internacional de mercaderías está regido por la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías, que fue aprobada y suscrita en Viena el 11 de abril de 1980. Este convenio entró en vigencia el 1 de enero de 1988.

El Convenio regula los diversos aspectos de la compraventa internacional, los derechos y obligaciones de las partes contratantes con relación a la

compraventa de mercaderías. Por otra parte, en los contratos de compra - venta se señalan las Condiciones y los Medios de Pago en que se transarán las operaciones comerciales.

Las Condiciones de Pago; en un contrato compra-venta internacional pueden establecerse las condiciones de pago más diversas; el financiamiento puede estar ligado a cualquiera de ellas. Algunos son:

Al Contado, en Cuenta Corriente, en Consignación, al Crédito.

Las formas de pago utilizadas son: pago anticipado, pago directo, cobranzas documentarias, el crédito documentario.

## CAPITULO II

### LA CESIÓN DE CRÉDITOS

#### 2.1 Concepto de Cesión de Créditos

Esta figura jurídica será desarrollada en el presente capítulo por la importancia que tiene en nuestro medio, porque es mediante esta cesión que las personas delegan el cobro de sus deudas a terceros que las adquieren muchas veces en precios que devalúan la estimación económica real de los créditos.

En nuestra legislación se encuentra contemplada en el artículo 384 y establece: “ *El acreedor, aún sin el consentimiento del deudor, puede transferir su crédito, a título oneroso o gratuito, siempre que la transferencia no contradiga lo preceptuado por la ley o lo convenido con el deudor.*”<sup>14</sup>

Es un requisito imprescindible para realizar esta transferencia, el que cedente tenga capacidad de disposición y pueda entregar los documentos que prueben su titularidad sobre el crédito que es objeto de la cesión.

En sentido amplio, se entiende por cesión de créditos el acto entre vivos en virtud del cual un nuevo acreedor sustituye al anterior en la misma relación obligatoria. En este sentido pues, la cesión de créditos es una especie de género "cesión de derechos" y del género "modificación subjetiva de las obligaciones". Así entendida, la cesión de créditos puede ser a título oneroso (p. ej.: cesión a título de venta o permuta), o a título gratuito (p. ej.: cesión a título de donación).

Normalmente, la cesión de créditos nace de un contrato entre el acreedor original (cedente) y el nuevo acreedor (cesionario). El deudor (cedido) puede ser parte o no serlo.

---

<sup>14</sup> GACETA OFICIAL DEL BOLIVIA, Código Civil, Decreto Ley N°12760, de 6 de Agosto de 1975, La Paz.

En sentido restringido, se entiende por cesión de créditos el contrato por el cual una persona llamada cedente se obliga a transferir y garantizar a otra llamada cesionario, la cual se obliga a pagar un precio en dinero, el crédito que tiene frente a un tercero llamado cedido. Este contrato es pues, una especie del género "venta" sometido a las reglas generales de ésta que le sean aplicables y que no estén contradichas por reglas específicas de la cesión de créditos'.

La consagración de la cesión de créditos como un contrato de venta, excluye por concepto la posibilidad de cesiones onerosas a título de permuta, sesiones gratuitas a título de donación, sesiones a título de pago, sesiones a título de garantía, etc.

La cesión de créditos no pertenece al mundo de los contratos especiales sino al de la teoría general de las obligaciones como un mecanismo autónomo que permite su transmisión.

## **2.2 Antecedentes Históricos**

Los primeros derechos históricos no admitían la idea de la transmisión de las obligaciones, lo que se explica por la concepción personalista del vínculo y por el interés práctico del deudor de que el nuevo acreedor no fuera menos compasivo que el acreedor original; pero pronto hubo de admitirse la transmisión "mortis causa" de la obligación. Después, el Derecho Romano admitió la delegación novatoria, que exigía el consentimiento del deudor, y la "procuratio in rem suam" por la cual el acreedor daba a otra persona mandato para cobrar la obligación a la vez que lo exoneraba de la obligación de rendirle cuentas con la peculiaridad de que después de la "litis contestatio" en el juicio intentado por el mandatario, ya el deudor no se liberaba pagando al acreedor mandante. En el Derecho Imperial se admitió

además que la notificación de la "procuratio" impedía al deudor liberarse pagando al acreedor. Por último, se admitió que el acreedor podría ceder la "actio utilis", con lo cual prácticamente se admitió la cesión del crédito mismo.

### **2.3. La Cesión o venta de un crédito.**

Se dice que un crédito puede ser vendido, si se vende un crédito, se da un contrato entre un vendedor y un comprador, en el cual se transmite la propiedad del crédito de manera automática, por un acuerdo de voluntades (obligación de dar) y a su vez el vendedor se obliga a hacer la tradición y el comprador a pagar el precio. Entonces, la esencia del contrato de venta es la transmisión de la propiedad; y la venta de un crédito trae como consecuencia la transmisión de la propiedad de un crédito.

El artículo 388 se refiere a este punto de la siguiente forma: *La cesión del crédito al cesionario comprende los privilegios, las garantías personales y reales y todos los demás derechos accesorios, pero no los frutos vencidos, salvo pacto contrario.* (Código Civil)

#### **2.3.1. La Transmisión de un derecho de Crédito.**

Por naturaleza se trata de la transmisión de un crédito no vencido, este se realiza a título oneroso procurando una suma de dinero de forma inmediata, esto sucede cuando la sesión tendría por causa la obligación del cesionario de pagar el precio o entregar la cosa debida y a título gratuito, sucede cuando la sesión tenga como causa realizar una liberalidad.

#### **2.3.2. Prohibiciones**

Según la normativa civil vigente no pueden ser cesionarios:

- 1) Los magistrados, jueces, fiscales, secretarios, actuarios, auxiliares, oficiales de diligencias, abogados, notarios y apoderados en causas judiciales, respecto de los créditos sobre los que ha surgido controversia ante la autoridad judicial en cuya jurisdicción ejercen sus funciones. Se exceptúa la cesión



de acciones hereditarias entre coherederos.

- 2) Los administradores de bienes del estado, municipios, instituciones públicas, empresas públicas y mixtas u otras entidades públicas, respecto a los créditos que administran.
- 3) Quienes por acto de autoridad pública administran bienes ajenos, para los casos en que se les prohíba vender.
- 4) Los mandatarios y administradores particulares, respecto a créditos de sus mandantes o comitentes.

### **2.3.3. La Cesión como forma de pago.**

La cesión de crédito puede utilizarse como un instrumento de pago. La cesión a título de pago supone necesariamente la existencia de una obligación preexistente entre el cedente y el cesionario. En estos casos la cesión de créditos tendrá por causa esa obligación preexistente. Para extinguir la obligación como consecuencia del pago, las partes pueden convenir la extinción inmediata de la obligación, con la mera cesión del crédito o pueden condicionarla al momento en que el cedido pague al cesionario, en el primer caso estaríamos en presencia de una cesión a título de noción de pago y en el segundo, a título de pago diferido.

En la cesión a título de pago diferido, el cedente no se libera de la obligación anterior hasta que el cedido efectúe el pago al cesionario. La cesión a título de pago diferido presenta menos riesgos al cesionario, ante la eventual insolvencia del cedido y el cesionario tendrá un recurso contra el cedente.

## **2.4. Condiciones para la validez del contrato de Cesión de Créditos.**

### **2.4.1. El Consentimiento de las Partes.**

Es una operación jurídica entre el cedente y el cesionario, el deudor cedido es un tercero en esta relación, es decir su acreedor va a cambiar sin ser consultado, el principio de consensualismo está consagrado expresamente en las normas de cesión de créditos.

### **2.4.2. La Capacidad de las partes.**

Las partes deben de poseer la capacidad de celebrar el negocio jurídico en el marco en el cual se realiza la cesión es decir, si la cesión de crédito se realiza a título de venta, el cedente deberá tener capacidad para vender y el cesionario para comprar; si se verifica a título de donación el cedente deberá tener capacidad para donar, y el cesionario para aceptar la donación.

### **2.4.3. La causa**

Es el objeto por el cual se realiza, en pocas palabras el transferir la deuda y recibir el pago por el crédito cedido.

### **2.4.4. El Objeto.**

Es la existencia de un derecho de crédito. En principio todos los derechos de crédito son cesibles, sin embargo existen varias excepciones fundamentales por motivo de humanidad y razones de orden público.

## **2.5. La Obligación de Transferir en la Cesión de Créditos.**

### **2.5.1. Generalidades**

La transferencia del crédito u otro derecho, en razón de la cesión, se rige por el Derecho común. La propia ley dispone expresamente que la venta o cesión de un crédito, derecho o acción, es perfecta y el derecho cedido se transmite al cesionario, desde que haya convenio sobre el crédito o derecho cedido y el precio, aunque no se haya hecho tradición. Pero existen normas especiales en cuanto a la eficacia de la transferencia frente a terceros y al objeto de la obligación de transferir.

### **2.5.2. Eficacia de la transferencia frente a terceros**

Nuestro Código Civil establece lo siguiente:

- La eficacia de la cesión con respecto al deudor cedido: esta transferencia solo produce efectos contra el deudor cedido, siempre que este la haya aceptado o se le haga una notificación expresa de la cesión. (Art. 389 Código Civil).
- La eficacia respecto a terceros: se refiere al derecho de preferencia, cuando existen varios cesionarios sucesivos del mismo crédito, siendo la prioridad para aquel que notifica primero al deudor o en su defecto aquel que consigue primero su consentimiento sin interesar la fecha de la cesión (Art. 390 Código Civil).

Además la doctrina internacional establece que:

a) El cesionario no tiene derecho contra terceros, sino después que la cesión ha sido notificada al deudor o que éste la ha aceptado . Aunque, esta forma de publicidad es muy rudimentaria, resulta suficiente porque los interesados suelen informarse con el deudor.

b) La regla enunciada de que el cesionario no tiene derecho contra terceros sino después de que la cesión ha sido notificada al deudor o de que éste la ha aceptado, tiene importantes consecuencias:

\* El deudor cedido se libera si paga al cedente antes de la notificación de la cesión, salvo cuando se trata de documentos que llevan la aceptación expresa o tácita del deudor de que el crédito pueda ser cedido. En cambio, el deudor no se libera por el pago que anteriormente hiciera al cedente si luego acepta la cesión, ya que esta aceptación implica renuncia a oponer dicha excepción.

\* Entre los varios cesionarios de un mismo crédito, se prefiere al primero cuya cesión fue notificada al deudor o aceptada por éste.

\* Si el cedente dio en prenda el crédito después de haberlo cedido, entre el acreedor prendario y el cesionario se prefiere al contratante cuyo contrato (de prenda o cesión), fue notificado al deudor o aceptado por éste con anterioridad.

\* Los acreedores del cedente antes de la aceptación o notificación pueden, entre otras cosas, practicar medidas preventivas o de ejecución sobre el crédito o intentar la acción oblicua frente al deudor, pero no pueden hacerlo después de la aceptación o notificación de la cesión.

\* Salvo disposición en contrario, no es necesaria la notificación o aceptación en los siguientes casos:

1) Si se trata de cesión de derechos absolutos porque las normas legales expresas de la cesión de crédito sólo se aplican a los derechos relativos y porque otras normas del propio Código o de otras leyes establecen requisitos distintos para que la transferencia de derechos absolutos surta efectos frente a terceros;

2) Si se trata de créditos comprendidos en universalidades, ya que entonces privan las normas relativas a dichas universalidades;

3) Si se trata de títulos de crédito, ya que en tal caso privan las normas especiales dictadas para los mismos; y

4) Si se trata de legados, ya que entonces no hay cesión de créditos ni en sentido restringido, ni en sentido amplio.

## **2.6 Objeto de la transferencia**

El objeto de la transferencia es el crédito o derecho vendido con sus accesorios.

a) El crédito o derecho vendido. Debe aclararse que en la cesión de créditos se transfiere el mismo crédito.

En consecuencia:1) el crédito queda transferido al cesionario por su valor nominal, aunque el precio de la cesión sea superior o inferior a éste, a menos que se haya convenido una cesión parcial del crédito; y2) el crédito queda transferido con todas las excepciones que el deudor podía oponer al cedente, salvo en la medida en que el deudor haya renunciado a las mismas normas en el caso de haber aceptado la cesión.

b) Los accesorios al crédito: el art. 384 del Código Civil establece:

*I. La cesión del crédito al cesionario comprende los privilegios, las garantías personales y reales y todos los demás derechos accesorios, pero no los frutos vencidos, salvo pacto contrario.*

*II. Sin embargo, el cedente no puede transferir al cesionario la posesión de la cosa recibida en prenda, sin el consentimiento de quien la ha constituido, en caso de falta de acuerdo, el cedente queda como custodia de la prenda.*

*III. Tampoco se traspasan las excepciones personales del cedente.*

## **2.7. La Tradición**

La tradición en la cesión de créditos u otros derechos se hace con la entrega del título que justifica el crédito o derecho cedido. Nuestra legislación no ha previsto la forma de la cesión parcial, ni de hacer tradición en la cesión parcial, caso en el cual conforme al Código Civil italiano la tradición se hace con la entrega de copia auténtica de título, de modo que tanto el cedente que retiene parte del crédito como el cesionario a quien se refiere el resto, tengan a su disposición la prueba del crédito.

## **2.8. Los terceros en la cesión de Créditos**

Son terceros el deudor cedido, acreedores del cedente y los cesionarios sucesivos. El deudor cedido, será sin lugar a dudas, el primer interesado, en enterarse de la sesión a los efectos de lograr que sus pagos tengan efectos liberatorios; Por otro lado, los acreedores del cedente querrán conocer del movimiento del patrimonio de su deudor, y los cesionarios sucesivos o ulteriores querrán saber si el crédito que reciben había sido cedido con anterioridad a otra persona.

## **2.9. Insolvencia del deudor**

Nuestra legislación establece que: *I. El cedente no responde de la solvencia del deudor sino cuando la hubiese garantizado o cuando la insolvencia fuese pública y anterior a la cesión. En tales casos, el cedente debe reembolsar lo que recibió y resarcir el daño.*

*II. Cuando el cedente ha garantizado la solvencia del deudor, la garantía cesa si el no haberse realizado el crédito por insolvencia del deudor es atribuible a la negligencia del cesionario en iniciar o proseguir el juicio respectivo contra el deudor. (Art. 394 Código Civil).*

## CAPITULO III

### EL PROCESO EJECUTIVO, SU NATURALEZA Y FINALIDAD

#### 3.1 El enfoque jurídico y doctrinal del Proceso Ejecutivo

En el tiempo de la redacción de la doctrina procesal de la década de los 80 en nuestro país, se consideraba al proceso ejecutivo como la continuación del proceso de conocimiento u ordinario; reconociéndose también la validez de los títulos ejecutivos extrajudiciales.

La Ejecución procesal forzada, supone la intervención del Estado. Esta intervención se realiza conforme a normas establecidas por el poder estatal, y solo puede hablarse de ejecución forzada en los casos en que ella no puede establecerse sino mediante intervención estatal para suplir la inactividad del deudor.

Para PODETTI la ejecución forzada es la vía procesal mediante la cual es realizada la norma individualizada que es la sentencia y constituye la situación la (la jurisdicción es concebida como actividad sustitutiva), de la facultad jurídica de inordinación - no ejercitada por el deudor -, por los órganos judiciales. No es proceso, sino una etapa del mismo, ya que entre nosotros el conocimiento, o la posibilidad del mismo mediante el ejercicio del derecho de defensa en ejecución, es un prius de la ejecución.

No obsta a esta conclusión la posibilidad del juicio ordinario posterior al ejecutivo, puesto que la pretensión que allí puede deducir el demandado es la de repetir lo que pago y no la de impedir o paralizar los efectos de ejecución.

En el periodo de ejecución, el objeto son los bienes o los actos u omisiones del deudor.

Según PALACIO, el proceso de ejecución puede agotar autónomamente el contenido de la función jurisdiccional, o sea que en ciertos casos es posible llevar a cabo la ejecución forzada sin que ella haya sido precedida de un proceso de conocimiento. Tal es el supuesto de los Título Ejecutivos Extrajudiciales a los que la ley asigna efectos equivalentes a los de la sentencia de condena, regulando a su respecto un procedimiento autónomo, aunque substancialmente análogo al que rige en materia de ejecución de sentencias.

Se puede agregar que en la base de todo proceso de ejecución se encuentra un derecho cierto o presumiblemente cierto, cuya satisfacción tiende a asegurar mediante el empleo de la fuerza; de modo que la coacción, como elemento de la actividad jurisdiccional desempeña un papel preponderante.

En el artículo 291 párrafo II están contenidos los elementos básicos de la ejecución forzada.<sup>15</sup>

### **3.2. La Naturaleza jurídica del Proceso**

Sobre la naturaleza jurídica del proceso se postulo que el proceso generaba:

- a) Relaciones Jurídicas -Echeandia, Chiovenda, Rosenberg, Von Vulgo, Kohler, Rocco, Calamandrei, Hugo Alsina, Rafael de Pina, Manuel de la Plaza y muchos otros.
- b) Situaciones Jurídicas - Goldschmidt, Niceto Alcalá – Zamora y Castillo
- c) Institución -Guasp y Viada<sup>16</sup>

Para nosotros, el proceso es un conjunto de actos destinados a la obtención de un resultado final, que en sí genera una pluralidad de relaciones integradoras, interactivas e interrelacionistas que a su vez crean, regulan, modifican o extinguen diferentes situaciones de hecho, de derecho o mixtas, generándose la institucionalidad del proceso, basado en el respeto a la normatividad, la costumbre, los pronunciamientos de justicia y el estado de bienestar.

### **3.3. La Naturaleza jurídica del Proceso Ejecutivo**

Existe una variedad de posiciones dogmáticas sobre la naturaleza jurídica del proceso ejecutivo.

---

<sup>15</sup> OTERO LUGONES RAMIRO: Derecho Procesal Civil Vol. II Sumarios. Ejecutivos y otros, La Paz Bolivia. Gráfica ALBA, 1981, pp. 10 y 11.

<sup>16</sup> Davis Echandía, Hernando (1984) *Teoría General del Proceso*. Buenos Aires, Ed. Universidad, p.172



### **3.3.1. El Proceso Ejecutivo como Proceso Sumario de Cognición o Declarativo**

El enfoque apunta a lo siguiente:

- a) Gómez Orbaneja y Herce Quemada, se busca la creación de un verdadero título de ejecución
- b) Guasp, es la sentencia quien dará al acto de voluntad, mérito ejecutivo
- c) Prieto Castro, el título para la ejecución no es el título contractual o privado, sino la sentencia de remate la cual determina el alcance de la ejecución y la que consiguientemente, actúa como título. Es decir, que se ha operado una novación de títulos o una aceptación del primitivo, privado o contractual, por una sentencia que subsigue a la cognición limitada del juez. Por si mismo, el título garantizado solamente produce el efecto de legitimar un embargo de bienes anticipado”<sup>17</sup>
- d) Manuel Sánchez Palacios, juicio ejecutivo es un juicio especial, sumario y provisional, “lo primero porque tiene una tramitación propia, lo segundo porque es un juicio breve en su tramitación y lo último porque la sentencia que en él recae, durante cierto tiempo no produce la excepción de cosa juzgada, ya que puede ser controvertida en juicio ordinario.”<sup>18</sup>

### **3.3.2. El Juicio Ejecutivo como Proceso de Ejecución**

El enfoque apunta a lo siguiente:

- a) “Gutiérrez Caviedes, sostenía que el juicio ejecutivo no es un juicio declarativo de derechos, ya que su única finalidad es la de hacer efectivos

---

<sup>17</sup> Cita de Ariano Deho Eugenia (1996) *El Proceso de Ejecución*. Lima, Ed. Rodhas p. 169

<sup>18</sup> Cita de Ariano Deho Eugenia (1996) *El Proceso de Ejecución*. Lima, Ed. Rodhas p. 169

sus créditos.

b) Fenech<sup>19</sup>, Carreras, sostienen que el juicio ejecutivo es un proceso de ejecución.

c) Serra Domínguez, sostiene que el juicio ejecutivo es un verdadero proceso de ejecución y que el título ejecutivo lo constituye el documento que se acompaña a la demanda<sup>20</sup>

### **3.3.3. El Juicio Ejecutivo como Proceso Mixto**

El enfoque apunta a lo siguiente:

a) Liebman, sostenía que “el juicio ejecutivo se presenta como un proceso mixto de cognición y ejecución o, más exactamente como un proceso de ejecución que contiene una fase de cognición”

b) Gutiérrez de Caviedes sostenía que “lo que se ejecuta es el título contractual que provocó la ejecución, no la sentencia; esta tiene un mero carácter verificadorio e instrumental respecto al título.”<sup>21</sup>

## **3.4. El desarrollo del Proceso Ejecutivo**

### **3.4.1. Títulos Ejecutorios y Títulos Ejecutivos.**

El Código de Procedimiento Civil ha constituido procedimientos diversos según se trate de ejecución de sentencias (títulos ejecutorios) o de títulos ejecutivos extrajudiciales.

El título ejecutivo judicial llamado también título executorio, se halla

---

<sup>19</sup> Cita de Ariamo Deho Eugenia (1996) *El Proceso de Ejecución*. Lima, Ed. Rodhas p. 170 Tomado de Fenech (1962) *Los procesos sumarios de ejecución*. Barcelona, Ed. Estudios de Derecho Procesal, p. 501

<sup>20</sup> Cita de Ariamo Deho Eugenia (1996) *El Proceso de Ejecución*. Lima, Ed. Rodhas p. 170 Tomado de Carreras (1957) *El embargo de bienes*. Barcelona, Ed. (...) p. 72

<sup>21</sup> Cita de Ariamo Deho Eugenia (1996) *El Proceso de Ejecución*. Lima, Ed. Rodhas p. 173 Tomado de Gutiérrez Cabiedes, Eduardo (1974) *Aspectos históricos y dogmáticos del juicio ejecutivo y del Proceso Monitoreo en España*. En *Estudios de Derecho Procesal*,. Madrid, Ed. De la Universidad de Navarra Pamplona p. 436

representado por una sentencia que ha declarado la legitimidad del derecho del acreedor, y su certeza supera a la de los títulos ejecutivos extrajudiciales. PALACIO clasifica los títulos ejecutivos extrajudiciales en convencionales y administrativos. Los convencionales son documentos a los que se otorga esta categoría, cuando se comprueba el reconocimiento por parte del deudor, de una obligación cierta y exigible y que en razón de las formalidades de que se hallan rodeadas cuentan con una presunción favorable respecto de la legitimidad del derecho del acreedor (instrumentos públicos o privados reconocidos, pagares protestados, etc.).

Los títulos ejecutivos administrativos son ciertas constancias y certificaciones expedidas por la administración, de las cuales surge la existencia de una deuda exigible, y cuyo cobro por la vía ejecutiva obedece a la necesidad de simplificar los procedimientos tendiente a la más expedita recaudación de la deuda pública.

A estos títulos la ley les asigna efectos equivalentes a los de una sentencia de condena, aplicándoles un procedimiento autónomo aunque sustancialmente análogo al que rige en materia de la ejecución de sentencias.<sup>22</sup>

#### **3.4.2. Personas y cosas ejecutables**

- 1) Se someten a ejecución todas las personas de existencia visible y las personas jurídicas.
- 2) El patrimonio del deudor constituye prenda común de sus acreedores. Están sujetos a ejecución todos los bienes que conforman el patrimonio del deudor, solo se eximen determinados bienes indispensables para la vida del deudor. (Art. 498 CPC, Art. 1470 CC)
- 3) El objeto de la ejecución deben ser cosas que están en el comercio. (Art. 485, 486, 593 CC).

---

<sup>22</sup> OTERO LUGONES RAMIRO: Derecho Procesal Civil Vol. II Sumarios. Ejecutivos y otros, La Paz Bolivia. Gráfica ALBA, 1981, pp.17 y 18.

- 4) Según el Artículo 85 del Código Civil, los bienes públicos del Estado son inembargables y no pueden ser ejecutados.
- 5) Los bienes de las Municipalidades y de las Universidades también están sujetos al régimen de excepción.

PODETTI señala que “en principio todo deudor debe sufrir la ejecución de sus bienes, a falta de cumplimiento exacto en tiempo propio de su obligación”.<sup>23</sup>

### **3.4.3. Límites a la ejecución**

Estados extranjeros no se les puede ejecutar porque se hallan fuera de la jurisdicción boliviana, y en consecuencia, tampoco a sus representantes diplomáticos y consulares, si su expreso consentimiento de acuerdo al principio de inmunidad diplomática o el de extraterritorialidad.

La ejecución es personal, en sentido de que se sigue contra el deudor, pero puede darse el caso anómalo de que la ejecución prescinda del deudor. Por ejemplo: el abandono del inmueble hipotecado por el tercero propietario, y en cierto sentido, el de los llamados patrimonios autónomos.

Otro límite es el impuesto en el Artículo 1466 del Código Civil que establece :” El deudor no puede ser sometido a apremio corporal para la ejecución forzosa de las obligaciones reguladas por este código”. Esta determinación suprime el apremio corporal en materia civil, sin embargo la medida es aplicable en materia familiar en el caso de incumplimiento del pago de asistencia familiar.

### **3.5. La acción ordinaria y la ejecutiva**

El solo hecho de poseer en calidad de titular, un documento de carácter público, debidamente registrado en el Registro de la Propiedad, con carácter de hipoteca de los bienes objeto de la garantía otorgada por el deudor, y que

---

<sup>23</sup> OTERO LUGONES RAMIRO: Derecho Procesal Civil Vol. II Sumarios. Ejecutivos y otros, La Paz Bolivia. Gráfica ALBA, 1981, pp. 19.

este cuente con el plazo vencido y aquella suma sea líquida y exigible, hacen de éste un carácter de exigible, no teniendo que recurrir a la vía ordinaria, buscando a través del proceso declarativo, constitutivo o de condena, el reconocimiento de derecho.

Sin embargo de ello, en observancia de lo previsto en el Art. 354 se faculta al juez de la causa a proceder a la calificación del proceso; esto para determinar que procedimiento va a seguir. Y su calificación será la de hecho o de puro derecho.

### **3.5.1. La Intimación de Pago**

Esta intimación de pago a la que se refiere el Art. 491 del Código de Procedimiento Civil, se entiende que se refiere a la intimación de hacer saber al ejecutado con autoridad de fuerza y obedezca esta citación; pues para procederse a la dictación del auto intimatorio, lo que corresponde al juez de la cuantía, de realizar el prolijo examen del título, viendo que aquel se encuentra catalogado como título ejecutivo, es decir que está dentro de lo que contempla el Art. 487, comprobará además, si en aquel concurren las condiciones necesarias para procederse en la vía ejecutiva, o sea estableciendo la forma y el fondo, viendo en la forma si aquella acción está respaldada lo suficiente como para constituir un documento ejecutable.

El acto final en el que se concreta y se sustancia la satisfacción del derecho motivado, no es un acto de actividad intelectual, sino que más bien se trata de un acto de la actividad práctica ejercitada por el juez de la causa, a través del cual se provee la satisfacción concretamente material del derecho, donde además se demostró los actos de los órganos jurisdiccionales que están encaminados a la realización del derecho, en los que tienen sus efectos satisfactorios, actos estos emitidos por imperio del ejercicio del poder estatal que constituyen un acto imperativo, por cuanto proviene de la autoridad competente y lleva el sello de la garantía constitucional de la que emana el

poder judicial.

No obstante, también, en el momento procesal del ejercicio de la acción ejecutiva, pueden surgir cuestiones prejudiciales, las mismas que pueden incidir o concretamente inciden sobre la emisión del acto final emanado de la autoridad competente que significa la pronunciación de la sentencia, que por supuesto, ha de determinar la subasta o el remate de los bienes que se hubieran embargado al obligado o los que posteriormente se embarguen. En los primeros estarán los que sirvieron de garantía para el cumplimiento de la obligación.

Aunque partiendo de la inconsistente, o por varias razones, errónea distinción adoptada por el Art. 507 del CPC, al restarle importancia y fuerza de ejecución al documento, cuando se plantean las excepciones, sin embargo se cree que sea de cualquier modo en que surja la excepción en el ejercicio de la acción ejecutiva, por obra del deudor o también por obra de terceros, una cuestión cualquiera, que importe necesariamente deber ser resuelta, antes que se emita la providencia final que es la sentencia de realización incidental coactiva; da ello lugar, indudablemente a una cuestión incidental, cuya resolución importa el ejercicio por parte de los órganos jurisdiccionales como actividad estrictamente contenciosa.

En el proceso ejecutivo, con las excepciones, viene a injertarse un proceso de cognición que tiene por objeto la declaración de certeza de defectos, de vicios de legitimidad o de irregularidad, sustanciales o procesales, inherentes a la acción ejecutiva.

Puesto que los vicios o las irregularidades inherentes a la acción ejecutiva ejercida pueden referirse tanto al derecho sustancial que resulte declarado cierto o legalmente cierto en virtud del título ejecutivo que lo consagre, por su carácter preliminar o prejudicial en comparación con la realización coactiva, deben obtener un resultado antes de que el proceso ejecutivo

pueda concluirse.

El Art. 507 del CPC, nos indica las excepciones que son admisibles en el proceso ejecutivo, tales como:

**1.- Incompetencia.-** La incompetencia debe ser declarada exclusivamente por el juez que conoce el procedimiento, cuando no corresponde a su materia, remitir el proceso al juez que considere competente.

**2.- Falta de Personería.-** La capacidad legal o también la civil, de las partes, cuando se presentan personalmente o las diferencias que contengan los poderes, cuando se apersonan apoderados, constituyen razones para fundamentar estas excepciones, empero, tratándose de cuestiones subsanables, el juez deberá hacerle conocer a la parte, sin necesidad de rechazar la ejecución pedida.

**3.- Falta de fuerza ejecutiva.-** Cuando los documentos se encontraren sin las condiciones establecidas por el Art. 491, se le faculta al juez el minucioso examen del título ejecutivo, si es que aquel carece de fuerza ejecutiva, hecho que no puede el juez forzar para su admisión.

**4.- Litis Pendencia.-** Sólo la existencia de otro proceso ejecutivo por las mismas razones, personas y hechos que se haya iniciado con anterioridad, puede dar origen a esta excepción, en materia civil; dentro de los procesos ejecutivos, no correspondiendo ni admitiéndose excepciones de esta naturaleza, cuando se refieren a procesos ordinarios o de otra materia. Teniendo en cuenta, además, que la sentencia de remate y subasta no causa ejecutoria, ya que el ejecutado tiene la posibilidad de interponer, transcurrido el tiempo previsto, la vía ordinaria.

**5.- Falsedad e Inhabilidad del Título.-** Cuando el ejecutante haya alterado en todo o en parte el documento que constituye base para la acción ejecutiva, constituye falsedad, por este hecho podrá seguirse la acción penal que impide la prosecución del juicio ejecutivo. Pero, cuando ha mediado en el proceso, una demanda preliminar de reconocimiento de firmas, si fue

reconocido o lo fuera en rebeldía del demandado, no procederá la falsedad.

En cuanto a la inhabilidad del título este tendrá que ser válido cuando los caracteres extrínsecos del título conlleven hechos prohibidos por ley.

**6.- Prescripción.-** En el entendido de que cuando el deudor ha pagado la deuda, aquella queda extinguida, empero para plantear aquella excepción, tendrá el deudor que portar un recibo o documento que acredite haber honrado la obligación. Pero esta excepción solo podrá plantearse dentro de los cinco días que establece el Art. 509 del CPC y no como se entiende que documentada la obligación de pago, con el respectivo descargo o recibo, esta podría ser opuesta en cualquier estado de la causa, aún en ejecución de sentencia, si lo es, pero en vía ordinaria, ya no dentro de la ejecutiva.

**7.- Pago Documentado.-** Para evitarse que dentro del proceso ordinario se considere la condenación de costas y otros perjuicios, el pago documentado deberá acreditarse que se lo hizo con anterioridad a la ejecución o sea a la citación con el auto intimatorio.

**8.- Compensación de pago o crédito.-** Como el propio nombre lo explica, la compensación es el cambio de un crédito por otro, pero que también el otro crédito tenga la fuerza ejecutiva que exige la ley en los documentos para su ejecución.

**9.- Remisión, novación, transacción y conciliación.-** Siendo la conciliación un medio extraordinario de concluir el proceso, deberá acreditarse documentada, tanto como en la remisión o novación, que también extinguen, ya sea por conclusión extraordinaria o extinción de la misma.

La remisión documentada le quita fuerza ejecutiva al documento.

La novación destruye la acción, puesto que se adjunta otro que sustituye el contenido de la obligación.

La transacción, también enerva a la acción ejecutiva, por cuanto se considera como una novación de contrato.

**10.- Cosa Juzgada.-** esta excepción se refiere a la existencia de una



sentencia ejecutoriada, ya sea esta en materia civil o en la vía ejecutiva.<sup>24</sup>

### **3.6. El juicio Ejecutivo**

El juicio ejecutivo se puede definir como la actuación del derecho en el momento de la realización coactiva de aquellas relaciones jurídicas que pasadas a través de la declaración de certeza y de la condena, o elevadas por presunción a la dignidad y al valor de una declaración judicial de certeza en virtud de la resistencia opuesta por el que resulta judicialmente obligado a un pago y no son cumplidas las obligaciones se hacen pasible a la imposición de la ley.

Para que se respete aquel todo armónico que está constituido por el ordenamiento jurídico, es necesario que el Estado intervenga con la fuerza coactiva proveniente de su soberanía para realizar dicho interés, aún sin la voluntad del obligado o en contra de ella.

El Proceso Ejecutivo constituye e implica una serie de procedimientos establecidos por el ordenamiento jurídico procesal para que los acreedores cobren a los deudores morosos como dice el Art. 486, sin que se ingrese en el solemne proceso de conocimiento.

A través de este procedimiento se pretende materializar el contenido del título que lleva en sí la prueba y que constituye la fuerza ejecutiva que le asigna la decisión judicial.

Es un proceso sumario especial que tiene por objeto el cumplimiento de una obligación, o el pago de alguna deuda que está sujeta a un trámite especial, trata de hacer efectivo lo que refiere el título al que la ley reconoce fuerza ejecutiva; se busca solo el cobro del crédito líquido y exigible que tenga el plazo vencido, o también el incumplimiento de obligaciones.

#### **3.6.1. Especies de Ejecución.-** Hay dos especies de ejecución: la

---

<sup>24</sup> Dr. QUEZADA CARLOS: Apuntes de Derecho Procesal Civil, La Paz Bolivia. Facultad de Derecho y Cs. Políticas Carrera de Derecho, 2009, pp. 132 - 135.

Forzosa y la Voluntaria: la voluntaria se relaciona con el contenido del artículo relativo a los efectos de los contratos, como lo refiere el Art. 419 del Código Civil (ejecución de buena fe e integración del contrato). En cambio cuando se habla de un título ejecutivo o de la ejecución de una sentencia, se entiende que se está frente a una Ejecución Forzosa, que nos conduce a la ejecución del deudor, a través del embargo, llegando luego a la venta o remate de sus bienes, para obtener el cobro de los créditos que se consignan en el título, el mismo que tiene la suficiente fuerza para constituir la prueba suficiente.

El Art. 1465 del Código Civil, faculta al acreedor a acudir ante la justicia, a fin de que se imponga la ejecución forzosa al deudor de donde resultan las medidas que pueden tomarse, en caso de incumplimiento, refiriéndose al embargo y el remate o venta de los bienes del deudor.

### **3.6.2. Procedencia de la vía ejecutiva.-**

Couture, al referirse a los títulos ejecutivos, define a éste como “aquel emanado del deudor o su representante, que por tener consignada una obligación de pagar una cantidad de dinero líquida y exigible, le permite al acreedor en virtud del texto expreso de la ley, promover el respectivo proceso ejecutivo”<sup>25</sup>

De aquí que el Art. 486 del CPC establece que *“se procederá ejecutivamente, siempre que en virtud de un título que tenga fuerza ejecutiva, se demandare al deudor moroso el pago o el cumplimiento de una obligación exigible”*.

De acá podemos desprender que el título ejecutivo goza de las características que se consideran en la autonomía, la necesidad, la competitividad, de donde surgen la certeza, la liquidez y la exigibilidad de la obligación a favor del acreedor.

---

<sup>25</sup> COUTURE EDUARDO: Vocabulario Jurídico, Bs. Aires. 3ra. Edición, Ed. De Palma.

Además el título ejecutivo debe tener cantidad líquida, cuando lo que se debe pagar o cumplir está expresado en este documento, la obligación es exigible cuando tiene plazo vencido o no está sujeta a condición, puesto que cuando hay condición suspensiva o resolutoria hacen inviable la ejecución de la obligación.

### **3.6.3. Títulos Ejecutivos.-**

El art. 487 del CPC, señala que son títulos ejecutivos:

1).- LOS DOCUMENTOS PÚBLICOS.- Son todos aquellos que se encuentran revestidos de todas las solemnidades que la ley prevé, teniendo toda eficacia legal, al respecto en el Código Civil encontramos que se consideran documentos públicos los despachos certificaciones de la administración del gobierno debidamente autorizados, dándonos a entender que aquel documento público es el único título ejecutivo, el resto de los documentos o son tales por su origen o resultan de determinadas formalidades que la ley señala, como por ejemplo el reconocimiento judicial de los documentos privados.

2).- DOCUMENTOS PRIVADOS RECONOCIDOS.- Son lo que adquieren fuerza ejecutiva, cuando han sido reconocidos por la autoridad competente, pero cuando se presente al juez un trámite de reconocimiento de firmas, lo único que hará este es indicar al demandado si verdaderamente es suya la firma puesta. Los reconocimiento de documentos privados se los hace ante Notario Público, sin distinción ni la de tomarse en cuenta el monto a que se refiere, solo cuando se tiene que iniciar el juicio ejecutivo, se verá la competencia del juzgador aun cuando se hace judicialmente una demanda preparatoria de reconocimiento, se presenta esta ante el juez competente, para interponer ante aquel mismo la ejecución.

3).- TITULOS VALORES.- Dentro de este tipo encontramos las letras de cambio, los pagarés, los cheques, por cuanto constituyen pago inmediato, que fueron introducidos en el Código Penal, los bonos, con arreglo a lo que

establece el Código de Comercio, o de lo contrario, cuando los bonos han sido reconocidos dentro de algún proceso.

4).- LAS CUENTA APROBADAS.- Estas resultan de las sentencias de condena, cuando concluye el proceso ordinario, se obliga al perdedor al pago de daños y perjuicios, o cuando se ha demandado la rendición de cuentas, determinadas por sentencia ejecutoriada.

5.-) DOCUMENTOS DE CREDITO POR EXPENSAS.- Cuando se trata de cuentas resultantes de deudas por un concepto de pagos por servicios comunes en propiedades horizontales, estas constituyen su cumplimiento en inmediato y el no pago afecta a todos los socios y ocupantes, pues se puede llevar a la vía ejecutiva, para lo que se acreditará mediante los certificados de deudas que deben constar en escritura pública, o en actas de asambleas de co-propietarios

6).- DOCUMENTOS DE CREDITO POR RECIBOS DE ALQUILERES IMPAGOS.- Estas deudas se encuentran garantizadas en su cobro por imperio de lo establecido en el Art. 488 CPC, proceso al que debe acompañarse los talonarios de alquileres, donde consta la calidad de impago, y el contrato de arrendamiento.

7).- CONFESION DE SUMA LIQUIDA.- Aquí se refiere a la confesión espontánea, o sea una especie de fallo que se encuentra pasada en autoridad de cosa juzgada.

8).- SENTENCIA PASADA EN AUTORIDAD DE COSA JUZGADA.- Establecidos en los Artículos 514 y 518 del Código de Procedimiento Civil, que establece la calidad de documentos coactivos, dando lugar al juicio ejecutivo.

Cumplidos cualesquiera de estos requisitos, se inicia el proceso ejecutivo, el mismo que consta de algunas etapas sencillamente breves, como ser: a) la

demanda, b) la admisión y dictación del auto intimatorio, c) la citación y d) el embargo; esta primera parte se desarrolla con la participación activa del ejecutante y la autoridad jurisdiccional, puesto que una vez iniciada la demanda, el juez está obligado, examinando, los requisitos que aquella debe contener, dictar el auto intimatorio para el pago, disponiendo a su vez el embargo, procediéndose luego a la citación personal del ejecutado, para que esté a derecho y tenga participación en el proceso como parte, con todos los derechos y obligaciones que la ley determina.

La segunda parte, en la que el ejecutado interviene como parte o sujeto pasivo con referencia a la pretensión del ejecutante, le es permitido hacer uso de las excepciones que contempla el Art. 507 CPC, el mismo que motiva la apertura del término probatorio de diez días, dentro del que está obligado el ejecutado a probar la excepción formulada.

Y la tercera parte en la que se encuentra la dictación de la sentencia, a la que evitando se ejecutorie, las partes, tienen la obligación de interponer el recurso de apelación, de acuerdo con el procedimiento señalado para la materia, y sin que proceda recurso de casación contra el Auto de Vista posterior que resulta de la apelación.<sup>26</sup>

### **3.7. El proceso ejecutivo y su consideración en la legislación extranjera**

Se realiza una breve referencia de lo que establece el Código General del Proceso de la República Oriental del Uruguay, Ley 15.982, de 18 – x – 1989.

En este cuerpo legal se contempla la figura del proceso Ejecutivo como un proceso de estructura monitoria, que según su artículo 352, para promover la demanda se requiere de documentos auténticos o que sean autenticados por notario o judicialmente en un proceso preliminar.

---

<sup>26</sup> Dr. QUEZADA CARLOS: Apuntes de Derecho Procesal Civil, La Paz Bolivia. Facultad de Derecho y Cs. Políticas Carrera de Derecho, 2009, pp. 135 - 139.

Según este Código debe promoverse en virtud de determinados títulos, lo que deben indicar una obligación de pagar cantidad líquida y exigible, siendo estos títulos:

- 1) Transacción no aprobada judicialmente.
- 2) Instrumentos Públicos.
- 3) Instrumentos Privados suscritos por el obligado o por su representante, reconocidos o dados por reconocidos ante el tribunal competente.
- 4) Cheque bancario, letras de cambio, vales, pagarés y conformes.
- 5) Las facturas de venta de mercaderías suscritas por el obligado o su representante, reconocidas conforme a lo dispuesto en el numeral 3 de este artículo.
- 6) Y, en general, cuando un texto expreso de la ley confiere al acreedor el derecho a promover juicio ejecutivo.

En el artículo 354 de esta legislación, se hace referencia al desarrollo del proceso, el cual es parecido al procedimiento que seguimos en Bolivia, con excepción de que en el vecino país se puede proceder al apremio corporal del deudor cuando este no se ha presentado, salvo *“cuando se trate del embargo general de derechos y acciones en el cual deberá esperarse la denuncia de bienes concretos de parte del ejecutante”*.<sup>27</sup>

En cuanto a la presentación de excepciones, el plazo que establece este Código es de diez días, y que se pueden extender en función a la distancia, según el Art. 355, en cuanto a su traslado se establece un plazo de seis días para la contestación de los mismos por parte del acreedor, según el Art. 356.

El procedimiento uruguayo establece, que se resuelva en audiencia la sentencia y las excepciones que pudiesen plantearse; además se establece

---

<sup>27</sup> REP. ORIENTAL DEL URUGUAY: Código General del Proceso, Uruguay, Ley 15.892 de 18 – x- 1988, 1997, pp. 148 y 149.

claramente que solo podrán interponerse apelaciones en :

- 1) La sentencia que ponga fin al proceso ejecutivo, mediante el recurso de apelación que se podrá interponer dentro de los quince días siguientes al pronunciamiento del tribunal, el cual corre en traslado a la parte contraria y que debe ser resuelto en quince días mas posteriores al traslado.
- 2) La sentencia que acoja la excepción de incompetencia, la providencia que no hace lugar a la ejecución, la que levante una medida cautelar, la que no hace lugar al diligenciamiento de prueba.

Es importante señalar además, que en el cuerpo legislativo se encuentra apartado el proceso de Ejecución de Sentencia en un capítulo distinto y que también menciona la procedencia del apremio, cuando se pide en virtud de determinados títulos, establecidos en el Art. 377, que señalan : la sentencia pasada en autoridad de cosa juzgada, crédito hipotecario inscrito en cuya escritura se hayan renunciado por el deudor los trámites del juicio ejecutivo, crédito prendario agrario o industrial inscrito, laudo arbitral no pendiente de recurso de nulidad, transacción aprobada judicialmente, convenio celebrado en el acto de la conciliación.<sup>28</sup>

Luego de una revisión minuciosa del contenido del Código citado, señalamos que en el desarrollo del procedimiento ejecutivo existen diferencias con relación a nuestro Código de Procedimiento Civil, en la parte referida a los plazos que se otorgan a las partes, la aplicación del apremio en virtud a títulos ejecutivos, además de que la etapa de pronunciamiento de la sentencia es de forma oral en audiencia pública, lo que según nuestro criterio le da celeridad al proceso.

---

<sup>28</sup> REP. ORIENTAL DEL URUGUAY: Código General del Proceso, Uruguay, Ley 15.892 de 18 – x- 1988, 1997, pp. 149 y 150.

No se encuentra prevista una prohibición expresa de realizar una transferencia del crédito durante el desarrollo del proceso, siendo también aceptado el criterio de que un apoderado en representación del acreedor continúe la tramitación de la acción de ejecución de la obligación.

### **3.8. El Proceso Ejecutivo según los parámetros del Anteproyecto de Reforma del Código de Procedimiento Civil**

En el texto que lleva por título “La Incorporación de la Oralidad y Cambios en el Nuevo Código de Procedimiento Civil”, se encuentra un capítulo denominado “Del Proceso de Estructura Monitoria”, el cual en la Sección II establece los parámetros del Proceso Ejecutivo, en su contenido esta sección hace referencia también a los título ejecutivos que constituyen la base para el inicio del proceso ejecutivo, en su artículo 435 se detallan de la siguiente manera:

1. Los documentos públicos.
2. Los documentos privados suscritos por el obligado o su representante voluntariamente reconocidos o dados por reconocidos por ante autoridad competente, o reconocidos voluntariamente ante notario de fe pública.
3. Los títulos, valores y documentos mercantiles que de acuerdo al Código de Comercio tuvieren fuerza ejecutiva.
4. Las facturas de venta de mercaderías suscritas por el obligado o su representante, debidamente reconocidas o dadas por reconocidas.
5. Los documentos de crédito por expensas comunes en edificios afectados al régimen de la propiedad horizontal.
6. La confesión de deuda líquida y exigible ante el juez competente para conocer la ejecución,
7. Las cuentas aprobadas y reconocidas por resolución judicial ejecutoriada;



8. La transacción no aprobada judicialmente; y en general,
9. En todos los casos que la ley confiera al acreedor el derecho de promover procesos ejecutivos.

En esta reforma podemos notar cierto parecido en su redacción con el Código General del Proceso de Uruguay, siendo una incorporación novedosa en nuestro sistema la del último numeral que amplía el alcance en la calificación de ciertos documentos que mediante ley se incluyan en la clasificación de títulos ejecutivos y se tengan como tal reconocidos por las autoridades jurisdiccionales.

Otra nueva implementación realizada por este anteproyecto es la de una audiencia que dedica sobre la sentencia y las excepciones opuestas por el deudor, lo que se redacta de la siguiente forma:

*Artículo 440. (SENTENCIA)*

- I. Si hubiere opuesto excepciones, todas ellas se resolverán en la sentencia a pronunciarse en la audiencia.*
- II. Si entre las excepciones opuestas figurare la de incompetencia y ésta se declare probada, el juez se abstendrá de pronunciarse sobre las restantes, y ejecutoriada la sentencia, quien fuere competente, resolverá las demás excepciones.*
- III. Cuando la excepción de incompetencia fuere rechazada, la sentencia de segunda instancia se pronunciará sobre todas las excepciones, siempre que no revoque la resolución dictada en materia de incompetencia.*

Encontramos también un artículo que establece sobre cuales disposiciones dictadas en el proceso ejecutivo corresponde realizar apelaciones, y se redacta de la siguiente forma:

*Artículo 442 (RECURSOS)*

- I. En el proceso ejecutivo solo serán apelables:*

1. *La sentencia que ponga fin al proceso, mediante recurso previsto por le artículo 305, pudiendo el acreedor pedir la ejecución provisoria de la sentencia observando lo dispuesto por el artículo 314.*
  2. *Las sentencias que admitan la excepción de incompetencia, desestimen la demanda ejecutiva, levanten medidas cautelares, rechacen el diligenciamiento de la prueba y recaigan en tercerías conforme a lo dispuesto por el artículo 304, según corresponda.*
- II. Las demás resoluciones sólo admitirán el recurso de reposición. La denegatoria de reposición no impedirá que el tribunal de segunda instancia pueda modificar lo resuelto por el inferior y decidir lo que corresponda conforme al estado de la causa.*<sup>29</sup>

Al igual que en la legislación uruguaya se establece el proceso de ejecución de sentencia en un título separado, que establece todos los pasos a seguir en forma detallada hasta el remate y subasta de los bienes del acreedor.

### **3. 9. La Problemática Judicial del Proceso Ejecutivo**

En Bolivia, este proceso sea burocratizado en relación a su falta de accesibilidad rápida, eficiente, económica, oportuna y certera. Tal es el caso práctico que, cuando existiendo un proceso de cognición en donde se pronuncia una **sentencia** declarativa de condena, pasa a su ejecutabilidad en un proceso ejecutivo, el juez emite una resolución denominada **mandato ejecutivo** en base a la sentencia declarativa de condena, trasladando el mismo tenor de dicha sentencia en el mandato ejecutivo, de no haber contradicción se repite el mismo el tenor en la **sentencia** final, habiéndose entonces pronunciado tres resoluciones sobre el mismo hecho y con el

---

<sup>29</sup> CONSULTORA JURIDICA RIVERA Y ASOCIADOS: La Incorporación de la Oralidad y Cambios en el Nuevo Código de Procedimiento Civil, 2004, La Paz Bolivia, pp. 174 - 150.

mismo fallo, ya no generándose burocracia sino una burocratitis aguda.

El orden sería el siguiente:

- a) Proceso de Cognición con Sentencia Declarativa de Condena. Dicha sentencia tiene mérito ejecutivo.
- b) Se inicia proceso ejecutivo emitiéndose mandato ejecutivo con el mismo tenor de la sentencia del proceso de cognición.
- c) Luego, sino existe contradicción se vuelve a emitir sentencia con el mismo tenor del mandato ejecutivo.
- d) Conclusión, existe tres pronunciamientos repetitivos, iguales e innecesarios.
- e) Generando pérdida de tiempo, dinero, insatisfacción de usuarios, carga procesal, gasto en papel, la posibilidad de "perdidas incidentales o intencionales" de pruebas.

### **3.10. Los Sujetos del Proceso Ejecutivo y el “deber ser”**

Los Sujetos del Proceso Ejecutivo son:

- e) El ejecutante, es quien posee la legitimatio ad causam activa, figura en el título como acreedor, goza del principio de certeza.
- f) El ejecutado, es quién posee la legitimatio ad causam pasiva, figura en el título como deudor, se le irroga una culpabilidad que puede ser contradicha.
- g) El juez y sus auxiliares jurisdiccionales, son quienes preparan la intimación, las notificaciones, la ejecución, el embargo, la sentencia, el remate, el trance etc.

El “deber ser” apunta al comportamiento procesal de las partes en cuanto a la verosimilitud de los documentos o títulos que se presentan ante el juez. Optemos por hacer, omitir o tolerar determinadas conductas que mejoren el nivel cívico de nuestra sociedad y nuestro poder judicial.

### **3.11. El Objetivo y le Finalidad del Proceso Ejecutivo**

La Exposición de Motivos del Código de Procedimiento Civil definía al juicio ejecutivo como aquél que “tiene por objeto hacer efectivo, breve y coactivamente, el cumplimiento de obligaciones que constan de título ejecutivo”. El presente Código no define al proceso ejecutivo, y carece de Exposición de Motivos, solamente indica cuáles son los títulos ejecutivos”.<sup>30</sup> El objeto de Proceso Ejecutivo es de dar, hacer, no hacer o tolerar algo, a favor de aquél, en la forma y términos previstos por la ley, la jurisprudencia o la costumbre judicial. Este último supuesto “tolerar” apunta a la reversión de situaciones y relaciones conflictuales entre el acreedor y el deudor, para ir hacia una alternativa paralela de solución de conflicto como : la conciliación, la mediación, la transacción o arbitraje para que salga del ámbito jurisdiccional y este tenga menor carga procesal.

En cuanto a la finalidad del Proceso Ejecutivo es variable, Jaime Guasp y P. Aragonese hablan de cuatro tipos fundamentales de procesos de ejecución:

- a) La ejecución expropiativa, consiste en la entrega de dinero.
- b) La ejecución satisfactiva, consiste en la entrega de una cosa distinta al dinero.
- c) La ejecución transformativa, un hacer o deshacer forzoso.
- d) La ejecución distributiva , reparto de un patrimonio entre varios sujetos.

Jaime Guasp y P. Aragonese concluyen que la finalidad general y primaria

---

<sup>30</sup> Rodríguez Domínguez, Elvito (2003) *Manual de Derecho Procesal Civil*. 5ta. Ed., Trujillo, Ed. Grijley p. 412

que se persigue es la entrega de cantidad de dinero o “componer el conflicto de intereses en forma definitiva. Efectivamente, la mayoría de pretensiones ejecutivas busca satisfacer una necesidad económica en dinero, en otros las obligaciones de hacer, de no hacer y proponiendo se añada la de “tolerar” con los supuestos mencionados líneas arriba.

### **3.12. Nuevas Perspectivas y Enfoques hacia un cambio El Pensamiento Procesal**

La mecánica procesal latinoamericana es variable en cuanto a plazos, trámites, nombres, requisitos, sujetos, finalidades, objeto y formalidades prescritas por ley. El Jurista Uruguayo Enrique Vescovi redactor del Código Procesal Civil Iberoamérica expresa en su libro Elementos para una teoría general del proceso civil latinoamericano, publicado por la Universidad Nacional Autónoma de México, un pensamiento unificador y de mejor justicia en los procesos latinoamericanos partiendo de la teoría general del proceso, de los principios comunes que rigen en cada país de iberoamérica y de los orígenes hispánicos.

“De este modo, el proceso que influyó en los códigos latinoamericanos, es el romano canónico, a través de la inspiración de la mayoría de éstos en la ley de enjuiciamiento civil (de 1855, más que la de 1881) y la Legislación de Partidas, en especial la Partida III, del siglo XIII, dedicada a esta rama del derecho y que responde a la mencionada ideología en la organización del procedimiento. Dicha Ley de Enjuiciamiento Civil fue una de las fuentes más indiscutibles de la mayoría de nuestros códigos. Los que encontramos en nuestra América, aun anteriores a ella, responden a la misma orientación, pues lo importante es que derivan del mismo sistema que regía desde mucho antes en la península ibérica.

Por eso, no es de extrañar, que los textos más antiguos como la “Ley sobre

el Modo de Conocer y Proceder en los Negocios Contenciosos” de Venezuela (Gran Colombia) de 1825, como el Código de Procederes de Santa Cruz (Bolivia, 1833) o el Código de Procedimiento Civil de Venezuela (1836) respondan a las mismas características, en definitiva inspiradas en el derecho común (romano- canónico), traducido en la reglamentación procesal de la Partida III en el territorio ibérico. La tarea de formular un derecho procesal civil latinoamericano, entonces se ve facilitada por el hecho de responder todos los derechos positivos que lo inspiran a una misma familia de derecho comparado.”<sup>31</sup> Véscovi expresa que Brasil y Portugal integran nuestra comunidad procesal, cosa distinta sucede con Puerto Rico, el cual integra el Common Law; Haití y Santo Domingo que pese a ser del Civil Law se rigen por códigos de influencia napoleónica; Trinidad Tobago, Bahamas, Granada, Jamaica y Surinam los cuales integran el grupo anglo – americano del Common Law.

---

<sup>31</sup> Véscovi, Enrique (1978) *Elementos para una teoría general del proceso civil latinoamericano*. México, Ed. Dirección General de Publicaciones de la UNAM

## CAPITULO IV

### LA TUTELA, LA ACTIVIDAD, LA ACCIÓN, LA DEMANDA Y LA PRETENSIÓN EJECUTIVA

#### 4.1. La Tutela Ejecutiva

La tutela ejecutiva tiene una triple finalidad:

- a) Busca proteger y asegurar los intereses, derechos y obligaciones del ejecutante
- b) Otorgarle al ejecutado el ejercicio de sus garantías mínimas de defensa.
- c) Resolver de manera rápida, económica y efectiva el caso.

#### 4.2. La Actividad Ejecutiva

La actividad ejecutiva tiene ocho finalidades bien definidas:

- a) Perseguir a quien se encuentre obligado por sentencia, de manera extrajudicial, **vía notarial**, para el cumplimiento de su obligación.
- b) Perseguir a quien se encuentre obligado por sentencia de manera extrajudicial, **vía presencial**, para el cumplimiento de su obligación.
- c) Iniciar un proceso, **vía judicial**, para el cumplimiento de la sentencia.
- d) Iniciar un proceso, **vía administrativa**, para el cumplimiento de acto administrativo.
- e) Iniciar un proceso, **vía diplomática**, para el cumplimiento de una recomendación, sentencia, laudo o resolución internacional.
- f) Aclarar en un proceso ejecutivo la nulidad, falsedad, extinción de la

obligación, inexigibilidad o iliquidez de la obligación contenida en el título ejecutivo.

g) Utilizar los **medios de coacción**, para el cumplimiento de la obligación

h) Utilizar los **medios de sustitución**, para que otro cumpla con la obligación.

#### **4.3. La Acción Ejecutiva**

“La acción sirva para constituir la relación”<sup>32</sup>. La acción ejecutiva tiene cuatro características bien diferenciadas:

a) Se efectiviza para obtener la efectividad de una sentencia y provocar la iniciación de una segunda etapa. (Prieto – Castro y Ferrándiz)

b) Es ejercitada para obtener los actos ejecutivos necesarios para la ejecución provisional.

c) Busca iniciar un camino de sanción hacia el ejecutado

d) Busca iniciar un camino de satisfacción al derecho del ejecutante.

Liebman citado por Hinostroza Minguez<sup>33</sup> expresa que “la acción ejecutiva, lo mismo que la acción general, de la que es una subespecie, es un derecho subjetivo procesal que se dirige hacia el Estado, titular de la potestad jurisdiccional , a fin de que cumpla los actos en que se exterioriza la actuación de la sanción : bajo el impulso de la acción ejecutiva el órgano jurisdiccional pone las manos en el patrimonio del deudor y provee, con los bienes que se encuentren, a satisfacer el derecho del acreedor”

---

<sup>32</sup> Davis Echandia, Hernando (1984) *Teoría General del Proceso*. Buenos Aires, Ed. Universidad, p.175

<sup>33</sup> Hinostroza Minguez, Alberto (2004) *Procesos de Ejecución*. 2ed. Lima, Ed. Jurista Editores



#### **4.4. La Demanda Ejecutiva como herramienta de defensa**

La demanda es el documento “receptáculo” que contiene la acción, la tutela, la competencia, el domicilio procesal, la pretensión, la fundamentación fáctica y jurídica, el o los títulos ejecutivos o pruebas que lo(s) desvirtúan, entre otros requisitos de fondo y de forma. El Código Procesal Civil establece el contenido de la demanda y lo que debe acompañarse (Art. 486 y 487). Es necesario y obligatorio acompañar a la demanda el título ejecutivo para crear el vínculo obligacional de dar, hacer o no hacer, ya lo reza el adagio latino “Nulla executio sine titulo”.

#### **4.5. La Pretensión Ejecutiva**

La pretensión ejecutiva busca:

- a) Hacer efectivo una o más obligaciones basadas en un título ejecutivo que la ley o las partes le hayan dado esa categoría.
- b) Hacer efectivo una prestación originada o derivada de una sentencia de carácter judicial o administrativo.
- c) Dar a conocer de manera pública lo que pretende recibir para si o para terceros ajenos a la relación procesal.
- d) Peticiona la tutela ejecutiva para el amparo de sus intereses, derechos y obligaciones.
- e) Permite dar a conocer “el principio de culpabilidad” del ejecutado en base a un título o resolución con mérito ejecutivo.
- f) Señala los bienes ejecutables
- g) Indica las personas que pueden sustituir al ejecutado.

#### **4.6. La Legitimación Activa y Pasiva**

La legitimación en el proceso ejecutivo tiene dos figuras:

- a) La legitimación activa, es quien figura como acreedor en el título.
- b) La legitimación pasiva, es quién figura como deudor o tercero responsable en el título.

Es importante que la condición de acreedor, deudor o responsable (aval, fiador, codeudor o responsable solidario) se encuentre establecida de manera fehaciente, con el fin de evitar malos ratos, gastos innecesarios y carga procesal.

#### **4.7. La Competencia**

La competencia es la facultad que tiene una autoridad (juez o árbitro) para conocer, procesar, juzgar, resolver y ejecutar la decisión que resuelva el litigio.

Según La Ley del Órgano Judicial: *“Competencia es la facultad que tiene una magistrada o magistrado, una o un vocal, una jueza o un juez, o autoridad indígena originaria campesina para ejercer la jurisdicción o administración de justicia en un determinado asunto”*.<sup>34</sup>

La apertura de la competencia según el Art. 7 esta expresado en el Código Procesal Civil de la siguiente forma: *“La competencia del juez, ante quien se interpone una demanda, se abrirá con la citación de esta al demandado. El citado por un juez no podrá ser citado por otro sobre el mismo asunto”*.<sup>35</sup>

##### **4.7.1. Pérdida de la Competencia**

---

<sup>34</sup> GACETA OFICIAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA: Ley N° 025 de 24 de junio de 2010: Ley del Órgano Judicial, Bolivia, 2010.

<sup>35</sup> GACETA OFICIAL DE BOLIVIA: Decreto Ley N° 12760 de 6 de agosto de 1975: Código de Procedimiento Civil.

Durante la tramitación del proceso el juez que dirige puede perder la competencia para seguir conociendo el juicio:

- Por una excusa declarada legal.
- Por recusación declarada legal.
- Por haberse dirimido en su contra la competencia suscitada.
- Por terminación del pleito.
- Por no haber pronunciado sentencia dentro del plazo legal (art. 208 CPC).

Además son nulas las resoluciones dictadas en casos de suspensión o pérdida de competencia (Art. 9 CPC).

### **3.7.2. Reglas de Competencia**

La doctrina determina que la competencia se concede en cuanto a la cuantía que establece la demanda, el lugar donde radican las partes en litigio, o por el lugar donde están situados los bienes objeto del proceso.

Se establecen en nuestra legislación procesal civil, las reglas bajo las cuales se regula la competencia de las autoridades jurisdiccionales, excepto de los casos de prórroga que establece la ley del Órgano Judicial.

El artículo 10 del Código de Procedimiento Civil establece competencias:

- 1) En las demandas por acciones reales o mixtas sobre bienes en general:
  - a) Será competente el juez del lugar donde estuviere situada la cosa litigiosa o el del domicilio del demandado, a elección del demandante.
  - b) Si las cosas fueran varias y situadas en lugares diferentes, el de aquel donde se encontrare cualquiera de ellas.
  - c) Si un inmueble abarcare dos o mas jurisdicciones, será el que eligiere el demandante.

- 2) En las demandas por acciones personales; el juez del domicilio del

demandado, el del lugar donde debe cumplirse la obligación, o de donde fue suscrito el contrato, a elección del demandante.

3) En las sucesiones será juez competente:

- a) El del lugar del último domicilio del causante, o el de donde se hallare cualquiera de los bienes sucesorios.
- b) Si el fallecimiento ocurriere en el extranjero, el del último domicilio que el causante hubiere tenido en la República, o el de donde se hallare cualquiera de los bienes sucesorios.

4) Quien no tuviere domicilio conocido, podrá ser demandado en el lugar donde fuere hallado .<sup>36</sup>

Los cuestionamientos son básicamente:

- a) La incompetencia : objetiva (declinatoria, inhibitoria, declaración oficiosa de incompetencia) y subjetiva (recusación/ excusación)
- b) Los conflictos de competencia o bien llamados por el Maestro Alzamora Valdez “contienda de competencia” pueden ser: “positiva, cuando dos jueces pretenden asumir el conocimiento del mismo litigio, y negativa si ambos jueces pretenden ser incompetentes en igual caso”<sup>37</sup>
- c) Prorroga de competencia consiste técnicamente en un acuerdo de los litigantes para que el juez natural inicial no sea quien juzgue.
- d) Sometimiento al Arbitraje

---

<sup>36</sup> GACETA OFICIAL DE BOLIVIA: Decreto Ley N° 12760 de 6 de agosto de 1975: Código de Procedimiento Civil.

<sup>37</sup> Alzamora Valdez, Mario (1980) *Derecho Procesal Civil. Teoría General del Proceso*. 8va. Ed. Lima, Ed. EDDILI, p. 110

e) Cuando existe acumulación de procesos por conexidad y afinidad

Debemos ser exactos y minuciosos al momento de dirigir la demanda y calcular el monto para que no sea declarada inadmisibile.

#### **4.7.3. Conflicto de Competencias**

Cuando dos juzgados o tribunales tuvieren un problema en cuanto a cuál de ellos es el competente para conocer un mismo proceso, la legislación procesal establece dos acciones que pueden ser planteadas por las partes:

- a) Inhibitoria:** Se intenta ante el juez o tribunal que se considere competente, pidiéndole a este que se dirija al otro juez o tribunal para que se inhiba y remita los actuados al juzgado competente (Art. 12 CPC).
- b) Declinatoria:** Se propone ante el juez o tribunal que se considera incompetente, pidiendo que se separe del conocimiento de la causa y remita el proceso al tenido por competente (Art. 13 CPC).

Las dos acciones deben ser promovidas antes de la aceptación de la competencia del juez a quien se considera incompetente, debiendo ser substanciada como excepción previa y ser objeto de resolución con prioridad a otras acciones del proceso principal.

## **CAPITULO V**

### **LAS ETAPAS DEL PROCESO EJECUTIVO**

#### **5.1. Clasificación Procesal de las Etapas del Proceso Ejecutivo**

El Proceso Ejecutivo desde nuestra perspectiva se divide y subdivide en las siguientes etapas:

1. Medidas Previas, contiene las retenciones, embargos y toda clase de medidas cautelares propios de la ejecución. Pudiendo estas ser levantadas, sustituidas, ampliadas o reducida su medida.
2. La Demanda o Petición de Ejecución, contiene el título, documento o resolución con mérito ejecutivo.
3. El Mandato Ejecutivo, contiene la Intimación de Pago
4. Citación y Emplazamiento para la Defensa.
  - 4.1 Cumple voluntariamente su obligación
  5. Cumple coactivamente su obligación
  6. Oposición de Excepciones y otros medios de defensa
  7. Contestación de las excepciones y otros medios de defensa.
8. Las Pruebas, solo son admisibles la declaración de parte, los documentos y la pericia.
9. Sentencia
10. Cumplimiento o Ejecución de la Sentencia
11. Remate
  - 11.1 Adjudicación
  - 11.2 Pago
12. Los recursos impugnatorios que proceden contra la Sentencia, la apelación.

Podetti citado por Hinostroza Minguez expresa que “En los procesos compulsorios (...) existen etapas normales y esenciales, normales pero no

esenciales y meramente posibles, vinculadas a la garantía de la defensa y al principio de la indisponibilidad de ciertos derechos.

Considero trámites normales y esenciales: 1º el requerimiento de pago; 2º la citación y emplazamiento para la defensa y 3º la sentencia. Puede serlo para cierta clase de organizaciones, la preparación o complementación del título.

Trámites normales, aunque no esenciales, son: 1º las medidas precautorias (embargo o inhibición); 2º las excepciones; 3º la contestación de las excepciones; 4º el periodo probatorio; 5º los recursos contra la sentencia y 6º el cumplimiento o ejecución de la sentencia.

Trámites simplemente posibles; 1º los incidentes en general (sustitución, ampliación, reducción o levantamiento del embargo; nulidades de subastas, observaciones a la liquidación); 2º las ampliaciones a la ejecución; 3º los recursos contra el auto que deniega la ejecución o que declara inadmisibles las excepciones y 4º las tercerías de dominio o de mejor derecho.

Bajo el punto de vista de la ley ritual, el proceso ejecutivo puede dividirse en cinco etapas; 1º la demanda, que puede comprender la preparación o complementación del título; 2º el mandamiento, que comprende el examen del título por el juez, el requerimiento de pago y el embargo de bienes 3º el periodo contencioso, que comprende la citación para defensa, la discusión, prueba y sentencia de primer grado; 4º los recursos en contra de la sentencia, su sustanciación y fallo y 5º el cumplimiento o ejecución de la sentencia, que a su vez puede adquirir formas diversas y comprender varias fases”<sup>38</sup>

La construcción de las etapas procesales tienden a fusionarse, desaparecer,

---

<sup>38</sup> Hinostroza Minguez, Alberto (2004) *Procesos de Ejecución*. 2ed. Lima, Ed. Jurista Editores, p. 125

aumentar o reducirse, la tendencia procesal moderna es a la fusión, reducción o desaparición de uno o más actos procesales. El propósito es obtener actos procesales rápidos, eficientes y efectivos para el usuario del proceso.

## **5.2. La Demanda Ejecutiva**

La demanda es el acto que excita y dinamiza la tutela ejecutiva en un proceso ejecutivo.

### **5.2.1. Requisitos de la Demanda**

La demanda se presenta por escrito y según el artículo 327 del Código de Procedimiento Civil contendrá:

1. La indicación del Juez ante quien se interpone.
2. La suma o síntesis de la acción que se dedujere.
3. El nombre, domicilio y generales del demandante o del representante legal si se tratase de persona jurídica.
4. El nombre, domicilio y generales de ley del demandado. Si se tratase de una persona jurídica la indicación de quién es el representante legal.
5. La cosa demandada, designándola con toda exactitud.
6. Los hechos en que se fundare, expuestos con claridad y precisión.
7. El derecho, expuesto sucintamente.
8. La cuantía, cuando su estimación fuera posible.
9. La petición, en términos claros y positivos.

Existe en la legislación internacional otros requisitos que se consideran fundamentales como:

10. indicación de la vía procedimental que corresponde a la demanda;
11. Los medios probatorios; y
12. La firma del demandante o de su representante o de su apoderado, y



la del Abogado. El Secretario respectivo certificará la huella digital del demandante analfabeto.

### **5.2.2. Anexos de la Demanda**

A la demanda debe acompañarse:

1. Copia legible del documento de identidad del demandante y, en su caso, del representante;
2. El documento que contiene el poder para iniciar el proceso, cuando se actúe por apoderado;
3. La prueba que acredite la representación legal del demandante, si se trata de personas jurídicas o naturales que no pueden comparecer por sí mismas;
4. La prueba de la calidad de heredero, cónyuge, curador de bienes, administrador de bienes comunes, albacea o del título con que actúe el demandante, salvo que tal calidad sea materia del conflicto de intereses y en el caso del procurador oficioso;
5. Todos los medios probatorios destinados a sustentar su petitorio, indicando con precisión los datos y lo demás que sea necesario para su actuación. A este efecto acompañará por separado pliego cerrado de interrogatorios para cada uno de los testigos y pliego abierto especificando los puntos sobre los que versará el dictamen pericial, de ser el caso; y
6. Los documentos probatorios que tuviese en su poder el demandante. Si no se dispusiera de alguno de estos, se describirá su contenido, indicándose con precisión el lugar en que se encuentran y solicitándose las medidas pertinentes para su incorporación al proceso.
7. Copia certificada del Acta de Conciliación Extrajudicial, en los procesos judiciales cuya materia se encuentre sujeta a dicho

procedimiento previo.

### **5.3. La Cuantía y sus variaciones en el Proceso Ejecutivo**

La problemática de la variación de la cuantía reclamada se sustenta en las obligaciones de tracto sucesivo o periódicas, tenemos por ejemplo: los contrato de locación de servicios, los contratos de arrendamiento, los contratos de mutuo, contratos de compraventa etc. El aumento o reducción está vinculado a la obligación documentada en el título en el cual se fundó la pretensión ejecutiva y se haya reservado tal derecho, en palabras sencillas, para que genere la modificación de la cuantía será necesario exponerla en la demanda y a su vez se haga reserva de este derecho, de esta manera se evita otro proceso innecesario.

### **5.4. Clasificación de la Demanda Ejecutiva**

Se observan los requisitos de forma y fondo, tanto de la demanda, como del título. Permite al juez decidir sobre su procedencia o admisibilidad. Recordemos que la decisión judicial inicial es provisional, ya que en la contradicción se puede desvirtuar lo inicialmente alegado.

### **5.5. Clasificación del Título o Documento con fuerza ejecutiva**

#### **5.5.1. Títulos ejecutivos.**

Como fueron descritos en el capítulo tercero, se mencionarán en una lista corta los siguientes títulos:

- 1).- LOS DOCUMENTOS PÚBLICOS
- 2).- DOCUMENTOS PRIVADOS RECONOCIDOS
- 3).- TITULOS VALORES
- 4).- LAS CUENTA APROBADAS
- 5.-) DOCUMENTOS DE CREDITO POR EXPENSAS
- 6).- DOCUMENTOS DE CREDITO POR RECIBOS DE ALQUILERES

## IMPAGOS

7).- CONFESION DE SUMA LIQUIDA

8).- SENTENCIA PASADA EN AUTORIDAD DE COSA JUZGADA

También otros títulos que reconoce la legislación internacional como ser:

1. La constancia de inscripción y titularidad expedida por la Institución de Compensación y Liquidación de Valores, en el caso de valores representados por anotación en cuenta, por los derechos que den lugar al ejercicio de la acción cambiaria, conforme a lo previsto en la ley de la materia. )
2. Copia certificada de la Prueba anticipada que contiene una absolución de posiciones, expresa o ficta.
3. Documento privado que contenga transacción extrajudicial.
4. Testimonio de escritura pública.
5. Otros títulos a los que la ley les da mérito ejecutivo.

### **5.6. El Mandato Ejecutivo, su contenido y finalidad**

El auto de admisión es al proceso de cognición, como mandato ejecutivo es a proceso ejecutivo. El contenido del mandato ejecutivo es la intimación u orden de dar, hacer o no hacer y la autorización para la intervención de la fuerza pública en caso de resistencia. La finalidad apunta a las obligaciones de : dar, hacer o no hacer según nuestro código procesal civil.

El juez tiene los siguientes pronunciamientos :

a) Admisibilidad de la demanda. Cuando se presenta en la forma prescrita por ley, se admite y el juez corre en traslado el Auto de Intimación de Pago al demandado para que este conteste en el término fijado por ley (Art. 334 CPC).

b) Inadmisibilidad. No reviste la formalidad requerida por ley y se otorga un plazo para la subsanación del vicio procesal, bajo apercibimiento de que si no se subsana se tendrá por no presentada (Art. 332 CPC).

c) Rechaza. Por falta de competencia, jurisdicción, caducidad de la acción, cuando no se subsanan los vicios procesales.

d) Deniega la ejecución. Si el título ejecutivo no reúne los requisitos formales,

En la legislación nacional, se establece el contenido de la Intimación de Pago, en el artículo 491:

*“I. Presentada la demanda el juez examinará cuidadosamente el título ejecutivo y reconociendo su competencia, la personería de las partes, la exigibilidad de la obligación y el plazo vencido, mandará el pago de lo adeudado e intereses, o el cumplimiento de la obligación, dentro de tercero día, con apercibimiento de costas y daños y perjuicios en su caso.*

*II. Tratándose de deudas en dinero la cantidad deberá ser líquida.*

*III. A tiempo de intimar el pago, expedirá mandamiento de embargo sobre los bienes del deudor.*

*IV. El embargo y cualquier otra medida precautoria se ejecutará antes de la citación con la demanda al ejecutado.”<sup>39</sup>*

A criterio de Nelson Mora el auto de mandamiento ejecutivo deberá contener:

a) La designación y nombres completos del demandante ejecutante y del deudor –ejecutado, con la designación de sus calidades civiles, representantes, etc.

b) La orden para que el deudor – ejecutado cumpla la obligación, sea de pagar una suma de dinero, de dar y entregar una cosa cierta o bienes de género, de ejecutar un hecho, de destruir una obra realizada, o, en las ejecuciones mixtas, de hacer o ejecutar un hecho o entregar un bien mueble y pagar una suma de dinero.

---

<sup>39</sup> GACETA OFICIAL DE BOLIVIA: Decreto Ley N° 12760 de 6 de agosto de 1975: Código de Procedimiento Civil.

- c) Fijación del término para que el demandado cumpla la obligación, esto es, pague o consigne a órdenes del juzgado la suma de dinero que se le cobra, presente o entregue el bien mueble, ejecute la obra o hecho o destruya la obra realizada.
- d) En el auto de mandamiento ejecutivo, igualmente, si así se ha solicitado, se debe ordenar que el deudor pague los perjuicios moratorios causados juntos con los intereses.
- e) La orden de notificación del auto de mandamiento ejecutivo al demandado.
- f) Orden de traslado de la demanda.
- g) Las demás disposiciones legales pertinentes<sup>40</sup>

#### **5.6.1. El Mandato Ejecutivo y su Homologación Resolutiva al de una Sentencia**

El mandato ejecutivo es una orden judicial o resolución que se pronuncia sobre la obligación y efectos de dar, hacer, no hacer y tolerar. Emitido el mandato ejecutivo y sin haber contradicción alguna se emite una Sentencia con las mismas consideraciones del mandato ejecutivo convirtiéndose esta en una "SENTENCIA INNECESARIA", es decir, cuando no hay contradicción el mandato ejecutivo automáticamente debiera adquirir la forma de sentencia, generándose la homologación resolutiva al de una sentencia.

#### **5.7. La Contradicción, su naturaleza, objeto y fin en el Proceso Ejecutivo**

La naturaleza de la contradicción tiene un origen constitucional y en varios principios generales del derecho procesal. El objeto de la contradicción es

---

<sup>40</sup> Hinostroza Minguez, Alberto (2004) *Procesos de Ejecución*. 2ed. Lima, Ed. Jurista Editores, p. 140

“una tutela abstracta por una sentencia justa y legal, cualquiera sea, y la oportunidad de ser oído en el proceso para el ejercicio del derecho de defensa en igual de condiciones, facultades y cargas (...) En cuanto al fin que con él se persigue es, por una parte, la satisfacción del interés público en la buena justicia y en la tutela del derecho objetivo y, por otra parte, la tutela del derecho constitucional de defensa y de la libertad individual en sus distintos aspectos”<sup>41</sup>

En otras palabras, la contradicción se inicia una vez se acciona y dinamiza la pretensión dentro del aparato de administración de justicia, mientras el objeto se dirige a resolver el conflicto emitiéndose la sentencia, la finalidad es lograr justicia y bienestar general a los usuarios del proceso “ejecutivo”.

Víctor Ticona expresa que “El derecho de contradicción es de carácter abstracto, porque no tiene un contenido concreto, sino a través del ejercicio del derecho de defensa y del derecho a excepcionar que tiene el demandado; en tal virtud, puede proponer en un proceso determinado donde haya sido emplazado, medios de defensa de fondo, como el pago, la novación, la remisión; medios de defensa de forma, como la falta de presupuestos procesales o de las condiciones de la acción (falta de capacidad en el demandante o su representante, incompetencia, la falta de legitimidad para obrar etc. ) En el Código, como en muchos Códigos, se puede oponer excepciones, aduciendo la falta de un presupuesto procesal (incompetencia, representación insuficiente del demandante o del demandado) o, bien, aduciendo la falta de una condición de la acción (falta de legitimidad para obrar, etc.). Finalmente puede ejercer el derecho de contradicción, cuando el demandado interpone una defensa previa, como en el caso de alegar el beneficio de inventario, el beneficio de excusión, etc.. La

---

<sup>41</sup> Davis Echandia, Hernando (1984) *Teoría General del Proceso*. Buenos Aires, Ed. Universidad, p.223

interposición de la reconvención, no importa ejercer el derecho de contradicción en proceso, sino el ejercicio de derecho de acción por parte del demandado<sup>42</sup>

## **5.8. Las Excepciones y Defensas Previas en la Etapa del Contradictorio**

En el capítulo tercero se ha desarrollado el contenido de las excepciones, simplemente se hará nuevamente una mención:

- 1.- Incompetencia
- 2.- Falta de Personería
- 3.- Falta de fuerza ejecutiva
- 4.- Litis Pendencia
- 5.- Falsedad e Inhabilidad del Título
- 6.- Prescripción
- 7.- Pago Documentado
- 8.- Compensación de pago o crédito
- 9.- Remisión, novación, transacción y conciliación
- 10.- Cosa Juzgada

“De acuerdo al ordenamiento civil y procesal civil del Perú existen tres modalidades para el ejercicio del derecho de defensa frente a la pretensión procesal planteada con la demanda : la defensa de fondo, la defensa de forma y la defensa previa. La primera recibe también la denominación de excepción sustantiva o material, la segunda recibe también la denominación de excepción formal o procesal.<sup>43</sup> Pasaremos a dar una breve explicación conceptual las excepciones y las defensas previas

---

<sup>42</sup> Ticona Postigio, Víctor (1996) *Análisis y Comentario . Código Procesal Civil*. Lima, Ed. Grijley, Tomo I p. 97

<sup>43</sup> Carrión Lugo, Jorge (2000) *Tratado de Derecho Procesal Civil*. Lima, Ed. Grijley, p. 467 - 468

a) Excepciones sustantivas o de fondo.- “Las defensas de fondo normalmente consisten en negar y/o contradecir las pretensiones del demandante, esgrimiendo contra derechos o causales de extinción de la obligación exigida<sup>44</sup> Ej. El derecho de retención, excepción de contrato no cumplido, excepción de caducidad de plazo, el saneamiento.

b) Excepciones procesales de forma.- Son de clase perentoria (persigue destruir el derecho pretendido) y dilatoria (persigue expulsar la pretensión del proceso, pudiéndose volver a proponer en otro proceso). Ej. El demandado sólo puede proponer las siguientes excepciones: Incompetencia, Incapacidad del demandante o de su representante, Representación defectuosa o insuficiente del demandante o del demandado, Oscuridad o ambigüedad en el modo de proponer la demanda, Falta de agotamiento de la vía administrativa, Falta de legitimidad para obrar del demandante o del demandado, Litispendencia, Cosa Juzgada, Desistimiento de la pretensión, Conclusión del proceso por conciliación o transacción, Caducidad, Prescripción extintiva y Convenio arbitral.

c) Defensas Previas.- “Las defensas previas constituyen medios procesales a través de las cuales el demandado solicita la suspensión del proceso hasta que el actor realice la actividad que el derecho sustantivo prevé como acto previo al planteamiento de la demanda.”<sup>45</sup> Ej. El beneficio de inventario como defensa previa que puede hacer valer un heredero contra el acreedor del causante, el beneficio de excusión como medio de defensa que puede hacer valer el fiador contra el acreedor, defensa previa que se puede hacer valer contra el tutor o curador en relación a la donación, la comunicación indubitable al donatario de la revocatoria de la donación que se puede hacer valer como defensa previa, resolución de pleno de derecho de un

---

<sup>44</sup> Carrión Lugo, Jorge (2000) *Tratado de Derecho Procesal Civil*. Lima, Ed. Grijley, p. 468

<sup>45</sup> Carrión Lugo, Jorge (2000) *Tratado de Derecho Procesal Civil*. Lima, Ed. Grijley, p. 504



contrato con prestaciones recíprocas.

### **5.9. La Valoración de la Prueba en el Proceso Ejecutivo**

La actividad probatoria en el proceso ejecutivo tiene cuatro perspectivas:

- a) La del Ejecutante, demostrar que existe una obligación frente a él mediante un título válido, cierto, expreso, exigible y liquidable.
- b) La del Ejecutado, busca contradecir dicho título acreditando su falsedad, nulidad, inexigibilidad, iliquidez, extinción de la obligación, oponiendo excepciones o proponiendo defensas previas.
- c) El Juez, tiene misión de verificar, cotejar, clasificar y examinar el título, documento u otro medio de prueba que se le ofrezca en el proceso.
- d) El Juez de Alzada o de Segunda Instancia, quién revisa y vigila los actos del Juez de Primera Instancia a pedido de parte o de oficio, de manera que exista un verdadero control de justicia.

En el proceso ejecutivo son admisibles todos los medios de prueba previstos por la ley, la jurisprudencia o cuyo diligenciamiento ordene el juez.

Puntualizamos que las pruebas válidas en el proceso ejecutivo (declaración de parte, documentos y pericia) se aplica a los procesos de :

- a) Ejecución de obligación de dar suma de dinero
- b) Ejecución de dar bien mueble determinado
- c) Ejecución de obligación de hacer
- d) Ejecución de obligación de no hacer

### **5.9.1 La Declaración de Parte**

La declaración de parte se refiere a actos, hechos o información del que la presta o de su representado. Su actuación no es inmediata, se ofrece con la demanda o en la contestación de la demanda, adjuntándose el sobre de preguntas. Admitida y ordenada su actuación se inicia la absolución de las preguntas contenidas en el sobre presentado, luego el juez es quién valora y determina los alcances de la declaración de parte

### **5.9.2 Los Documentos**

Son documentos los escritos públicos o privados, los impresos, fotocopias, facsímil o fax, planos, cuadros, dibujos, fotografías, radiografías, cintas cinematográficas, microformas tanto en la modalidad de microfilm como en la modalidad de soportes informáticos, y otras reproducciones de audio o video, la telemática en general y demás objetos que recojan, contengan o representen algún hecho, o una actividad humana o su resultado. Existen dos figuras que es necesario mencionar:

**a) Reconocimiento**, tratándose de documentos privados, el reconocimiento les otorga autenticidad y fuerza probatoria, normalmente cuando se produce la tacha del mismo.

**b) La Exhibición**, es el mecanismo procesal que permite la exhibición del documento que lo tiene la parte contraria o un tercero. Cuando son documentos públicos y privados, su exhibición debe ser ofrecida en la contradicción.

### **5.9.3. La Pericia**

“La pericia es concebida como un medio probatorio para incorporar hechos al

proceso que con los otros medios probatorios no podría hacerse”,<sup>46</sup> el juez busca la ayuda especializada en alguna ciencia, arte, oficio o técnica para su mejor resolver. En cuanto a la actuación de la prueba pericial esta debe estar acompañada por sus anexos pertinentes y su debida motivación, en cuanto a los dictámenes se puede emitir:

a) Un solo dictamen si los peritos están de acuerdo b) Dictámenes separados si hay desacuerdo

El dictamen pericial será explicado en la audiencia de pruebas estando sujeto a las observaciones que se produzcan pudiendo las partes fundamentar o ampliar los motivos de sus observaciones, mediante escrito que debe presentarse en un plazo de tres días de realizada la audiencia. Excepcionalmente el Juez puede conceder un plazo complementario, las opiniones de los peritos se harán constar en el acta.

### **5.10. La Sentencia**

La sentencia es el acto procesal que pone fin al proceso, estableciendo en definitiva fundada o infundada la demanda. La sentencia propiamente dicha puede ser modificada, completada o ejecutada por el juez competente en virtud de la contradicción hecha por el ejecutado o tercero legitimado o las pruebas expuestas por el ejecutante o tercero legitimado.

Nuestro Código de Procedimiento Civil, establece en su artículo 511, lo referente a la sentencia en el Proceso Ejecutivo: *“I. Vencido el plazo probatorio o cuando el ejecutado no hubiere opuesto excepciones conforma al Art. 509, el juez, sin necesidad de instancia de parte y dentro del plazo legal, pronunciará sentencia con imposición de costas. II. Contra la sentencia procede el recurso de apelación y el Auto de Vista no admitirá recurso de casación”*<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Carrión Lugo, Jorge (2000) *Tratado de Derecho Procesal Civil*. Lima, Ed. Grijley, p. 106

<sup>47</sup> GACETA OFICIAL DE BOLIVIA: Decreto Ley N° 12760 de 6 de agosto de 1975: Código de Procedimiento Civil.

### 5.11. El Pago

Pago, es el medio de extinción de obligaciones de manera voluntaria, forzada o inducida. “El pago implica e importa la plena satisfacción del interés del acreedor. Se trata por consiguiente del **“pago – cumplimiento”**, sea cual fuere la obligación y, por tanto, se trata de un acto que necesariamente supone la preexistencia de una obligación. El pago entraña la extinción regular de una obligación, con todos sus accesorios, con todas sus garantías.”<sup>48</sup>

En el proceso ejecutivo se busca satisfacer una pretensión subjetivamente económica, utilizando la figura de la novación, Ej. De no satisfacer la entrega de un bien inmueble, la obligación de hacer o no hacer, estas se novaran en la obligación de dar suma de dinero. La liquidación de pago (los intereses, costas y costos del proceso) la realiza el secretario del juzgado, la liquidación es observable. El pago se entrega al o las personas que participan en el cobro del crédito por orden de preferencia en su derecho.

### 5.12. Ejecución Forzada

La figura jurídica de la ejecución forzada está vinculada al incumplimiento voluntario o involuntario del mandato ejecutivo o Auto Intimatorio de Pago (Ej. P.E. de dar bien mueble determinado, P.E. de Resoluciones Judiciales, P.E. de Garantías,) o la sentencia (Ej. Dar Suma de Dinero, P.E. Obligación de No Hacer). La ejecución forzada se consolida de pleno derecho con el auto que ordena llevar adelante la ejecución.

Procedimiento: 1) Se ordena el remate del bien, 2) se notifica por edictos para que acudan los interesados al remate, 3) se levanta un acta de remate, 4) Se tasa el bien y se remata, 5) De encontrarse desierto, se vuelve a tasar,

---

<sup>48</sup> Palacio Pimentel, Gustavo (1990) *Las obligaciones en el Derecho Civil Peruano*. 3ed., Lima, Ed. Huallaga, p. 449 Tomo I

convocar y rematar. La ejecución forzada tiene las siguientes formas:

1. Remate; y
2. Adjudicación.

La intervención de un acreedor en la ejecución está asociada a:

- a) La afectación de un bien sobre el cual tiene o va a tener un derecho (de crédito, patrimonial o de participación)
- b) Su intervención debe ser antes de la ejecución forzada sino solo tendría derecho al remanente, si lo hubiere.

La ejecución forzada concluye cuando se paga el íntegro al ejecutante con el producto del remate o con la adjudicación, o si antes el ejecutado paga íntegramente la obligación e intereses exigidos y las costas y costos del proceso.

### **5.12.1 Remate**

Una vez que quede firme la resolución judicial que ordena llevar adelante la ejecución, el juez dispondrá la tasación de los bienes a ser rematados. Aprobada la tasación o siendo innecesaria ésta, el juez convoca a remate, fijando día y hora y nombrando el funcionario que lo efectuará.

La convocatoria a remate se anuncia en el diario encargado de la publicación de los avisos judiciales del lugar del remate por tres días en el caso de bienes muebles. Sólo entonces, después de finalizado el proceso de ejecución y una vez rematado el bien, el acreedor podrá recuperar lo adeudado. Si el monto resultante del remate no fuera suficiente, el acreedor deberá dirigirse contra los demás bienes que conforman el patrimonio del deudor.”<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> Tomado de Transparencia Económica Perú, el día 16 de Febrero de 2006 En <http://transparenciaeconomica.mef.gob.pe/faq/garantia/garantia2.asp>

### **5.12.2. Adjudicación**

“El término adjudicación deriva del verbo adjudicar que, según la Enciclopedia Jurídica Omeba, significa asignación o atribución, efectuada por una autoridad pública o persona competente – previo juicio o juzgamiento – a favor de un sujeto de derecho. Equivale a una acepción general, a otorgar, conceder, entregar por autoridad pública al mejor postor o licitador, la posesión o propiedad de un bien mueble o inmueble, mediante subasta pública.<sup>50</sup> La adjudicación es el acto de entrega del bien y consolidación de un derecho. La resolución de adjudicación del bien genera una orden de entrega del bien.

Depositado el exceso, se entregará el bien mueble al adjudicatario y si se trata de inmueble, expedirá el auto de adjudicación. De darse la concurrencia de adjudicatarios se procederá solo si hay acuerdo entre ellos.

### **5.13. La Impugnación en el Proceso Ejecutivo**

El sustento de la impugnación en el proceso ejecutivo se basa en:

- a) Los errores in iudicando .
- b) Los errores in procedendo.
- c) La revisión por un órgano jerárquicamente superior, quien puede anular (si contiene algún error o vicio que invalida la resolución) o revocar (total o parcialmente).
- d) Disconformidad con el resultado de la sentencia.

El plazo para interponer apelación contra la sentencia es de diez días

---

<sup>50</sup> López-Elías, José Pedro (1999) *Aspectos Jurídicos de la Licitación en México* .México, Ed. Ed. E Impresión Universidad Nacional Autónoma de México, p. 172

contado desde notificada ésta a las partes, según el artículo 220 numeral 1 del Código de Procedimiento Civil.

En todos los casos que se conceda **apelación con efecto devolutivo**, es de aplicación el trámite previsto en los Artículos 241, 242, 244,245 y 246 de la legislación procesal en materia civil. Sin concederse posterior apelación al Auto de Vista que dicte la autoridad superior.

### **5.13.1. Los Efectos Jurídicos de la Apelación**

El artículo 245, indica acerca de la apelación con efecto devolutivo :*“El juez o tribunal de apelación, al recibir el testimonio, decretará su radicatoria conforma al artículo 231 y sin más trámites resolverá el recurso dentro del plazo de seis días y con preferencia a otras resoluciones. En este mismo plazo las partes podrán presentar alegatos.”*

Además el artículo 246 establece que: *“Tratándose de apelación de sentencias pronunciadas en procesos ejecutivos, concursales, sumarios y sumarísimos se remitirá el expediente original, quedando en el juzgado testimonio de las piezas estrictamente necesarias.”*<sup>51</sup>

Posterior a la emisión del Auto de Vista, no procede recurso posterior alguno, debiendo tramitarse la ejecución de la sentencia del proceso ejecutivo.

---

<sup>51</sup> GACETA OFICIAL DE BOLIVIA: Decreto Ley N° 12760 de 6 de agosto de 1975: Código de Procedimiento Civil.

## **CAPITULO VI**

### **EL PROCESO EJECUTIVO Y LA SENTENCIA INNECESARIA**

#### **6.1. La Sentencia Innecesaria**

La existencia de una sentencia de “remate” que determine la ejecución de la venta de bienes embargados al deudor en muchos casos parece innecesaria, la cual debe dictarse con o sin contradicción. Tal dificultad hermenéutica se atemperaría si es que siguiendo el modelo del Código chileno (o también del uruguayo) se hubiera eliminado la necesidad de dictar sentencia cuando no mediara contradicción, de esta forma se podría ver claramente que la contradicción es con relación al proceso ejecutivo un incidente cognitorio que suspende la marcha del proceso de ejecución ya iniciado con la demanda y el mandato ejecutivo o auto intimatorio, hasta la emisión de la sentencia, pero no un acto de proceso principal, un acto eventual que no puede caracterizar ni tipificar todo el proceso. Eliminada la sentencia cuando no mediare contradicción se podría dar fácilmente la unidad del proceso de ejecución desde la demanda hasta la satisfacción del ejecutante, unidad interrumpida por la **innecesaria sentencia**.

#### **6.2. El Doble y Triple Pronunciamiento sobre el mismo hecho o acto cuando no existe contradicción**

¿Cuándo existe doble pronunciamiento? Cuando no existiendo contradicción se generan dos pronunciamientos judiciales, el Auto Intimatorio de Pago y la sentencia. ¿Cuándo existe triple pronunciamiento? Cuando existiendo un proceso de conocimiento u ordinario se pronuncia una primera sentencia que se quiere hacer efectiva en un proceso ejecutivo, esta es recibida por el juez “ejecutivo”, el cual emite el Auto Intimatorio de Pago y de no existir contradicción, se emite una tercera sentencia.



### **6.3. El Proceso Ejecutivo y la Aclaración de la Sentencia Innecesaria**

“El juicio ejecutivo es un proceso de ejecución y los que en él se practican son actos ejecutivos. Acto ejecutivo es la demanda, con la que se ejercita la pretensión ejecutiva; acto ejecutivo es el mandato ejecutivo por el que se intima al ejecutado para que cumpla con su prestación bajo apercibimiento de iniciarse la ejecución forzada : acto ejecutivo es el mal denominado “secuestro conservativo” (rectius: embargo) por el que se identifica y delimita la responsabilidad patrimonial del deudor en un específico de éste y, por supuesto, todo los demás actos ejecutivos como la realización forzada de los bienes y pago del acreedor, acto final del proceso con el cual se satisfacen los intereses del ejecutante.

El incidente de contradicción y la sentencia, el primero eventual y la segunda necesaria, son actos que no deberían formar parte de ningún proceso de ejecución y que por tradición del derecho común y su especial recepción española se han enquistado en nuestro sistema y se niega a desaparecer, dando lugar que aún hoy esté latente la pregunta si el proceso ejecutivo es realmente un proceso de ejecución, cosa que pudo evitarse consagrando en el nuevo Código Procesal un proceso de ejecución pura.”<sup>52</sup> De lo anteriormente citado queremos manifestar una posición alterna en cuanto a los siguientes puntos:

1. -Propuesta la demanda ejecutiva el juez tiene dos opciones al momento de calificarla:

a) Si considera admisible, dará trámite a la demanda expidiendo mandato ejecutivo o auto intimatorio debidamente fundamentado.

b) Denegación de la ejecución por no reunir los requisitos formales. Si el

---

<sup>52</sup> Ariano Deho, Eugenia (1996) *El Proceso de Ejecución*. Lima, Ed. Rodhas, p. 174

Título ejecutivo no reúne los requisitos formales, el juez de plano denegará la ejecución. El auto denegatorio sólo se notificará al ejecutado si queda consentido o ejecutoriado.

2. Emitido el Mandato Ejecutivo el ejecutado tiene tres opciones:

a) Contradecir el mandato ejecutivo y proponer excepciones, adjuntando la declaración de parte, la pericia y documentos o "actos" que protegen un derecho. No olvidemos que puede intervenir un coadyuvante, litisconsorte o un tercero legitimado.

La contradicción se puede fundar en:

1. Inexigibilidad o iliquidez de la obligación contenida en el título;
2. Nulidad formal o falsedad del título ejecutivo;
3. La extinción de la obligación exigida; o
4. Excepciones previas.

b) Cumplir con el mandato ejecutivo. Como hemos señalado líneas arriba el mandato ejecutivo es una orden judicial o resolución que se pronuncia sobre la obligación y efectos de dar, hacer, no hacer y tolerar.

c) Emitido el mandato ejecutivo y sin haber contradicción alguna se emite una Sentencia con las mismas consideraciones del mandato ejecutivo volviéndose está en una "**SENTENCIA INNECESARIA**"

D) Callar. No genera rebeldía ni se considera contradicción. Se admite tácitamente la obligación contraída con su acreedor.

Se vuelve a emitir una "**SENTENCIA INNECESARIA**" que copia el mismo

sustento del mandato ejecutivo.

3. - El ejecutante puede solicitar al juez el aseguramiento de la ejecución en lo que sea pertinente.

En definitiva, cuando no hay contradicción el mandato ejecutivo automáticamente debiera adquirir la forma de sentencia.

#### **6.4. Maximización de Beneficios y la reducción de Costos en cuanto a la Eliminación de la Sentencia Innecesaria**

Utilizando el Análisis Económico del Derecho basémonos en los siguientes Teoremas :

**a) “Teorema de Pareto:** Se refiere exclusivamente al grado máximo de eficiencia que puede ser alcanzado en la sociedad para la asignación, sin despilfarro, de los recursos escasos que dispone la sociedad. Pareto busca establecer cuando una situación es más eficiente que la anterior y esto generalmente se da cuando una persona mejora sin empeorar la situación de otra. El “Óptimo de Pareto” establece que el bienestar de un individuo no puede aumentar sin disminuir el bienestar de otros miembros de la sociedad. El Óptimo de Pareto, es una situación en donde todos los recursos existentes han sido distribuidos y usados de una manera tan adecuada, que ya es imposible pensar en que una distribución distinta mejoraría la situación de la sociedad. A diferencia del “Óptimo de Pareto”, el “Criterio de Pareto” establece que el movimiento de una situación a otra constituye una mejora del bienestar social si no se reduce el bienestar individual y si al menos mejora la situación de un individuo. Criterio que se funda en que el individuo es el mejor juez de su propio bienestar y que el bienestar de la sociedad depende del bienestar de los individuos que lo componen

**b) Teorema de Coase:**

La teoría de Coase se fundamenta en los “costos de transacción” y puede ser formulado de dos maneras diferentes, que en el fondo expresan exactamente la misma idea. Coase formula dos teorías:

### **Primera Teoría:**

“Si los costos de transacción son iguales a cero, no importa la solución legal que se adopte, pues siempre las partes involucradas, a través de transacciones en el mercado, llegarán a la solución más eficiente”. Es decir, si los costos de transacción son iguales a cero, el mercado por sus propios mecanismos, tiende a acercarse a la solución más eficiente. Es decir, en dicho supuesto no importa la regulación existente, porque es el mercado (la libre voluntad de las partes) quien nos conducirá a la mejor alternativa.

### **Segunda Teoría:**

“Si los costos de transacción son significativamente superiores a cero, si importa la situación legal que se adopte para llegar a la solución más eficiente”. En este supuesto, cuando los costos son superiores a cero si se justifica la existencia de una decisión legal que simule la solución a la que llegaría el mercado si los costos fuesen iguales a cero, es decir se busca que la norma de la solución a la cual las partes hubieran llegado de no existir costos de transacción.”<sup>53</sup>

*Las Ventajas y Desventajas de a Eliminación de la Sentencia Innecesaria serían:*

Ventajas:

---

<sup>53</sup> Sinópticos de las Clases de Análisis Económico del Derecho de la Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad de San Martín de Porres - Dr. Roberto Keil Rojas, Tomado el 16 de Febrero de 2006 de [http://www.derecho.usmp.edu.pe/8ciclo/Analisis\\_Economico\\_Derecho/sinopticos.php](http://www.derecho.usmp.edu.pe/8ciclo/Analisis_Economico_Derecho/sinopticos.php)

- a) Ahorro de tiempo (Mayor celeridad y económica procesal).
- b) Ahorro de dinero (costos de tramitación, movilidad, almuerzos, llamadas, pago por asesorías etc.).
- c) Mayor eficiencia de recursos (Menos gasto en la impresión y en las hojas)
- d) Menor stress tanto para el usuario como para el juez y sus auxiliares.
- e) Menor carga procesal para el órgano jurisdiccional.
- f) Eficacia en el cumplimiento de las obligaciones.
- g) La felicidad de los demandantes.
- h) Se genera excelencia en el servicio de administración de justicia.
- i) Se aplica el principio internacional y constitucional del "tiempo razonable" .
- j) Se pueden atender al mayor número de litigantes, respetándose el principio de igualdad.

**Desventajas:**

- a) La posibilidad de "perdidas incidentales o intencionales" de los mandatos ejecutivos, que llevaría a emitir una y otra vez mandatos ejecutivos o autos intimatorios.
- b) Al emitirse copias de un mismo auto intimatorio, se provoca también otra forma de retardo en el cumplimiento de la obligación al tener que tramitar la entrega de una copia de la resolución del auto intimatorio.

**6.5. Las Clases de Procesos Ejecutivos, la Autonomía del Proceso de Ejecución y la Propuesta de Unificación de los Procesos de Ejecución**

### **6.5.1. Características Comunes y Diferenciadas en los Procesos Ejecutivos**

Las características comunes que podemos indicar son:

- a) El título “debe ser” cierto, expreso y exigible
- b) Se le otorga un plazo para el cumplimiento de la obligación o para su contradicción.
- c) Protección al Acreedor y a su crédito.
- d) Protección e identificación de los bienes que pueden o deber servir para el cumplimiento de la obligación
- e) La contradicción está presente como herramienta de defensa y garantía judicial.
- f) La apelación de la sentencia
- g) El uso del mecanismo procesal del embargo
- h) Existentes alternativas de solución de conflictos
- i) Las obligaciones de hacer o no hacer en caso de no poderse realizar, se novan (NOVACIÓN DE OBLIGACIÓN) a la obligación de dar suma de dinero.
- j) De no cumplirse con la obligación se pasa a la ejecución forzada (remate o adjudicación)
- k) Se busca la eficacia ejecutiva del mandato ejecutivo, del mandato de ejecución y la sentencia.
- l) Se establecen multas coercitivas por el incumplimiento de la obligación.

En otras palabras se busca juzgar y hacer ejecutar lo juzgado como consecuencia de la protección de la tutela judicial efectiva. No obstante, el carácter general o típico dentro de estos procesos se traduce en la entrega de una cantidad de dinero determinada o determinable (juez / ley), el cual es, en definitiva, el desemboque último y definitivo de todas las medidas judiciales de este carácter.

Las características diferenciadas que podemos indicar son las siguientes:

- a) Cada proceso tiene una finalidad distinta
- b) Los Títulos Ejecutivos son resoluciones provisionales, los de Ejecución son resoluciones judiciales finales.
- c) Cada proceso indica que títulos se ejecuta en su propia vía.
- d) Los plazos difieren en cuanto a quien los fija: la ley, el juez o por acuerdo de las partes.

#### **6.5.2. Proceso Ejecutivo de Obligación de dar suma de dinero**

Es el mecanismo procesal mediante el cual se pretende proteger al acreedor y a su crédito ante el incumplimiento del deudor en la entrega de dar una suma de dinero. Es el proceso general por excelencia de las ejecuciones procesales. La inmensa mayoría de las pretensiones persiguen un reparo en determinadas o determinables cantidades de dinero.

#### **6.5.3. Proceso de Ejecutivo de Obligación de hacer**

Si el título ejecutivo contiene una obligación de hacer, el proceso se tramita conforme a lo dispuesto para la ejecución de obligación de dar suma de dinero. El mandato ejecutivo contiene la intimación al ejecutado para que cumpla con la prestación dentro del plazo fijado por el Juez, atendiendo a la

naturaleza de la obligación, bajo apercibimiento de ser realizada por el tercero que el Juez determine, si así fue demandada. En caso de incumplimiento, se hará efectivo el apercibimiento.

#### **6.5.4. Proceso Ejecutivo de Obligación de no hacer**

El Título Ejecutivo debe contener una obligación de no hacer, el proceso se tramita conforme a la Ejecución de Obligación de dar suma de dinero. El mandato ejecutivo contiene la intimidación al ejecutado para que en el plazo que el Juez fije, deshaga lo hecho y, de ser el caso, se abstenga de continuar haciéndolo.

#### **6.5.5. Proceso Ejecutivo de Resoluciones Judiciales**

En los procesos de ejecución de resoluciones judiciales se busca ejecutar a pedido de parte los siguientes títulos de ejecución:

1. Las resoluciones judiciales firmes;
2. Los laudos arbitrales firmes; y
3. Los que la ley señale.

Es aquí donde los clientes dicen “HE GANADO EL CASO Y AHORA COMO LO COBRO”. Tenemos entonces dos procesos, uno principal o inicial y otro de complementación o facultativo, en donde se busca la efectividad y eficiencia de los títulos de ejecución establecidos en la ley procesal. Por técnica procesal se debe cambiar el nombre de ejecución de resoluciones judiciales por solo “RESOLUCIONES” (laudos, sentencias, actas de conciliación, res, administrativas)

#### **6.5.6. Proceso Ejecutivo de Garantías**

Según la legislación peruana, en el proceso de ejecución de garantías



existen tres requisitos básicos para iniciarlo (distintos a los requisitos exigidos por la ley procesal civil) :

- a) Que la constitución cumpla con las formalidades que la ley prescribe.
- b) Que no exista documento alguno que acredite el cumplimiento de la obligación.
- c) “No es necesario adjuntar título valor que acredite suma puesta a cobro, pues éste solo es propio de procesos ejecutivos” (CAS. Nº 233 – 2003 – SANTA)<sup>54</sup>

La lentitud y corrupción del poder judicial, la informalidad en la constitución de las garantías y su falta de inscripción en los registros, la simulación de enajenación del bien y su persecución casi infinita hace que los demandantes busquen alternativas extrajudiciales antes de resolver un conflicto por la vía judicial teniendo un impacto negativo sobre la eficiencia económica del aparato estatal.

## **6.6. Autonomía del Proceso Ejecutivo**

El proceso de ejecución es autónomo, en cuanto tiene una finalidad ejecutante o de satisfacción de una pretensión ejecutiva de lo que:

- a) Creen las partes (contrato, garantías) o;
- b) Juzgue el juez, árbitro, conciliador o autoridad administrativa emitiendo su respectivo pronunciamiento.

---

<sup>54</sup> Tomado el día 19 de Febrero de 2006 - [http://www.pj.gob.pe/cij/89jurisprudencia\\_comercial.pdf](http://www.pj.gob.pe/cij/89jurisprudencia_comercial.pdf) -CENTRO DE INVESTIGACIONES DEL PODER JUDICIAL – PERÚ

## **6.7. Alternativa Procesal a los Procesos Ejecutivos**

Iniciaremos con la siguiente premisa: los títulos ejecutivos son resoluciones provisionales y los de Ejecución son resoluciones finales. Por tanto, tienen orígenes distintos, caminos procesales distintos pero finalidades iguales, ya que se busca la ejecutabilidad de los títulos.

La alternativa procesal a los procesos ejecución sería la unificación de los títulos ejecutivos y de ejecución, la diferencia se encuentra en los requisitos de fondo y forma de cada uno de ellos.

También se pueden presentar otras formas de solución alternativas, como por ejemplo el sistema de cobro de deudas que realizan los bancos en algunos países de Latinoamérica, aunque en estas instituciones exigen muchas garantías a los acreedores que desean vender sus créditos y poder contar de nuevo con el capital que fue objeto de préstamo a una apersona que no ha cumplido con la obligación debida e incurre en mora.

En nuestro país podemos encontrar diferentes tipos de anuncios de estudios jurídicos que efectúan compras de deudas a las personas que no consiguen hacer efectivo el cobro y que por falta de recursos económicos prefieren abandonar la tramitación del proceso ejecutivo, vendiendo sus derechos de titularidad sobre el crédito a terceros que se hacen cargo y adquieren todos los derechos como nuevos acreedores, esta figura tiene incidencia importante en los países extranjeros y es por la tendencia globalizadora y de unificación que en Bolivia también se desarrolla esta actividad, a la que debemos ponerle atención y buscar una forma de regularla para evitar que se convierta en una forma de estafa en contra de los acreedores.

## **CAPITULO VII**

### **EL FACTOR TEMPORAL EN EL PROCESO EJECUTIVO**

#### **7.1. Concepto Jurídico de Tiempo**

Partiremos del concepto jurídico del tiempo que nos trae el Maestro Eduardo Couture “En el procedimiento el tiempo es algo más que oro: es justicia. Quien dispone de él tiene en la mano las cartas del triunfo. Quien no puede esperar, se sabe de antemano derrotado”.<sup>55</sup> El concepto jurídico del tiempo es aquel que siendo enmarcado dentro de un precepto normativo o contractual es capaz de crear, regular, extinguir o modificar relaciones jurídicas.

#### **7.2. Los Términos y Plazos Procesales**

El plazo viene a ser el lapso de tiempo que la ley determina para la actuación o cumplimiento de los actos procesales; en cambio “término” viene a ser el momento mismo en el que finaliza el plazo.”<sup>56</sup>

#### **7.3. El Cómputo de los Plazos Procesales en el Proceso Ejecutivo**

El Código de Procedimiento Civil, establece acerca de los plazos lo siguiente:

- Los plazos legales o judiciales señalados a las partes para la realización de los actos procesales, serán perentorios e improrrogables, salvo disposición contraria (Art. 139).
- Los plazos comenzarán a correr desde el día hábil siguiente a la citación o notificación con la resolución judicial respectiva, los plazos comunes para ambas partes correrán desde el día hábil siguiente a la última notificación. (Art. 140).
- Los plazos transcurrirán ininterrumpidamente o sólo se suspenderán durante las vacaciones judiciales (Art. 141).
- Las actuaciones y diligencias judiciales se practicarán en días y horas hábiles, bajo pena de nulidad. Siendo días hábiles todos los del año,

---

<sup>55</sup> Couture, EJ (1954) *Proyecto de Procedimiento Civil*. Buenos Aires, Ed. De Palma p. 37

<sup>56</sup> Sagástegui Urteaga, Pedro (1996) *Teoría General del Proceso*. Lima, Ed. San Marcos p. 272

excepto los declarados feriados bajo pena de nulidad (Art. 143).

El cómputo de plazos se computa desde el día siguiente al de la notificación a la parte o al tercero. “En el Derecho Peruano, para el cómputo de los plazos ha tenido importancia siempre si se tratara de actos procesales a notificarse a quienes tienen domicilio fuera de la sede del Juzgado recurrir al “cuadro de términos de la distancia”. Este cuadro rige desde 1986 por Acuerdo de Sala Plena de fecha 30 de enero de 1986, prorrogado por Resolución Administrativa del Poder Judicial de 24 de febrero de 1993. En 1996, nuevamente se prorroga “temporalmente” a fin de que los Presidentes de las Cortes Superiores del país presenten sus anteproyectos con la correspondiente Exposición de Motivos”<sup>57</sup>.

Hemos realizado una diferenciación en cuanto a las reglas de tiempo que se manejan en el Proceso Ejecutivo:

#### **Reglas Comunes:**

2. El principio de economía procesal es común a todos los procesos.
3. El Auto Intimatorio es apelable sin efecto suspensivo.
4. La apelación contra la sentencia es de **diez días** contado desde notificada ésta o de vencido el plazo para contradecir.
5. El ejecutado puede contradecir la ejecución y proponer excepciones o defensas previas, dentro de **cinco días** de notificado con el mandato ejecutivo.
6. El ejecutado deberá absolver la contradicción dentro de **tres días** proponiendo los medios probatorios respectivos.

---

<sup>57</sup> Sagástegui Urteaga, Pedro (1996) *Teoría General del Proceso*. Lima, Ed. San Marcos p. 273

7. Si al expedirse la sentencia en primera instancia el ejecutante desconoce la existencia de bienes de propiedad del deudor, solicitará que se le requiera para que dentro del **quinto día** señale uno o más bienes libres de gravamen.
8. Los procesos de Ejecución de obligación de dar bien mueble determinado, Ejecución de obligación de hacer y de Ejecución de Obligaciones de no hacer, se tramitará conforme a lo dispuesto para la ejecución de obligación de dar suma de dinero.
9. En los procesos de dar bien mueble determinado, de obligación de hacer y de no hacer el mandato ejecutivo contiene la intimación al ejecutado para que cumpla con la prestación dentro del **plazo fijado por el Juez.**
10. Transcurrido el plazo sin haberse pagado la obligación o declarada infundada la contradicción, el Juez, sin trámite previo, ordenará el remate de los bienes dados en garantía.

En el proceso de ejecución de garantía, admitida la demanda, se notificará el auto intimatorio de pago al ejecutado, **ordenando que pague la deuda dentro de tres días**, bajo apercibimiento de procederse al remate del bien dado en garantía

#### **7.4. Mínimas Exigencias Temporales en el Proceso Ejecutivo**

La problemática del tiempo en un proceso apunta a una verdadera ordenación de los actos procesales y a la exigencia en el cumplimiento de los plazos establecidos sea por el juez, la ley y las partes.

El tiempo es un elemento que busca dinamizar, efectivizar y distribuirse en la actividad procesal para lograr el ideal de justicia como su sentido último. La

mínima exigencia temporal en un proceso ejecutivo busca:

- a) Lograr una duración razonable en el proceso y respetar los principios que en el se protegen.
- b) Lograr en un margen temporal adecuado la satisfacción jurídica efectiva a los intereses de las partes.

Cristina Riba Trepas siguiendo a Jiménez Asenjo expresa: “Una primera intuición nos indica que, desde un punto de vista general, el principio de economía procesal implica: máximas garantías procesales y máxima satisfacción jurídica; en definitiva, máxima tutela en el mínimo tiempo posible”<sup>58</sup>

### **7.5. Los Principios de Ahorro Procesal que deben regir el Proceso Ejecutivo**

El tiempo como organizador y regulador de actos, hechos, relaciones y situaciones jurídicas en un proceso, busca desenvolver su actuar dentro de los parámetros fijados por la ley, la jurisprudencia, el juez o las partes. Es decir, se busca:

- a) La Economía Procesal busca “obtener el mayor resultado con el mínimo de empleo de actividad procesal”<sup>59</sup> con el menor costo que ello implique.
- b) Concentración, consiste en reunir todas las cuestiones debatidas o el mayor número de ellas para ventilarlas y decidir las en el mínimo de actuaciones y providencias. Así, se evita que el proceso se distraiga en

---

<sup>58</sup> Riba Trepas, Cristina (1997) *La eficacia temporal del Proceso. El juicio sin dilaciones indebidas*. Barcelona, Ed. Bosh p. 19

<sup>59</sup> Echandiá Devis (1970) *Nociones Generales de Derecho Procesal Civil*. Bogotá, Ed. Temis S.A. p. 58

cuestiones accesorias que impliquen suspensión de la actuación principal.

c) Eventualidad: se vincula con la preclusión. Consiste en que si en determinada etapa del proceso una parte puede realizar varios actos, debe llevarlos a cabo de manera simultánea y no sucesiva, esto es, todos en el mismo lapso y no primero uno y luego otro.

d) Celeridad: busca cumplir con las etapas esenciales y cada una de ellas limitada al término perentorio fijado por la norma con la salvedad de los plazos o términos adicionales a una determinada etapa, esto es, los que se surten como complemento del principal y las prórrogas o ampliaciones. Se trata de evitar dilaciones innecesarias.

e) Saneamiento: es un filtro de irregularidades, desperfectos o informalidades que pueden ser afectadas con las de nulidad salvo que sean susceptibles de ser convalidadas por la parte en cuyo favor se establece.

Se debe entonces buscar:

a) La “máxima tutela en el mínimo tiempo posible”

b) La “máxima tutela mínima actividad procesal”

c) La “máxima garantía procesal, mínimo dispendio económico”<sup>60</sup>

Debemos entonces buscar una máxima satisfacción procesal al menor costo en el menor tiempo y con un resultado eficaz y justo.

---

<sup>60</sup> Riba Trepal, Cristina (1997) *La eficacia temporal del Proceso. El juicio sin dilaciones indebidas*. cBarcelona, Ed. Bosh p. 21

## **CAPITULO VIII**

### **ANÁLISIS FÁCTICO DE LA COMPRA Y VENTA DE DEUDAS EN PROCESOS EJECUTIVOS**

#### **INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

El contrato de compra venta de forma general, es un convenio mediante el cual el vendedor realiza una transferencia de los derechos de titularidad de una cosa a favor de una persona interesada denominado comprador.

La figura de la compra y venta de las deudas en procesos ejecutivos es compleja; abarca el estudio de los contratos de compra venta, de la cesión de créditos, y el proceso ejecutivo.

Si buscamos en la doctrina, el proceso ejecutivo o denominado por otro sector de la doctrina "juicio ejecutivo" tiene características principales y secundarias:

#### **PRINCIPALES**

- Se requiere demanda y el título cierto, liquido y exigible
- Satisfacer la obligación
- La Contradicción
- Las partes están en situación de desigualdad, se parte del principio de culpabilidad del deudor.

#### **SECUNDARIAS**

- Principio de Celeridad.
- Admite diversas alternativas según la obligación que se persigue.



- Paz Social y Justicia Eficiente

El proceso ejecutivo que estudiamos está constituido por el acreedor que es el actor que impulsa el desarrollo del proceso ,fundando su petición en un título ejecutivo que tiene la suficiente fuerza para ser exigible mediante una resolución de la autoridad jurisdiccional, buscando el cumplimiento de la obligación debida que consiste en la entrega de dinero más intereses por el tiempo de mora en que incurre el deudor o ejecutado, que es el que con su falta de acción provoca una lesión en los derechos del acreedor.

### **8.1. Investigación de Campo.**

#### **8.1.1 Tipo de Preguntas.**

Las mismas son de tipo cerrado.

#### **8.1.2 Diagrama del Cuestionario.**

Se utilizó para recabar la información pertinente un cuestionario sencillo de preguntas y respuestas.

#### **8.1.3 Planificación del Cuestionario.**

Primero se buscó establecer si la gente encuestada tenía conocimiento de los que es la suscripción de un contrato de compra y venta, cuales son los derechos y obligaciones de las partes que lo suscriben; y si estarían dispuestos a llevar adelante la tramitación de un Proceso Ejecutivo para resolver las posibles controversias que surgen cuando el deudor no cumple con la obligación debida, o si creen que sería más accesible recurrir a salidas alternativas como la de vender la deuda que es objeto de un proceso ejecutivo a un tercero a cambio del pago de un precio que se conviene entre las partes, se usó la muestra no probabilista por cuotas, para reducir el error

estándar, la muestra se la realizó a:

- Empleados.
- Estudiantes de la carrera de Derecho.
- Miembros del juzgado
- Abogados.

## 8.2 De la Investigación de Campo.

Este se basa en la información de tipo estadístico en el área de derecho de Civil, enfatizando la introducción de un análisis jurídico y factico de la compra y venta de deudas en procesos ejecutivos a dicha área, así como un estudio de opiniones acerca de las posibles consecuencias de la aplicación de esta modalidad de la compra venta en nuestro medio; esta encuesta se realizó a los ya mencionados arriba, se describió la composición de los encuestados tomando en cuenta tres categorías: de sexo, edad de los encuestados y nivel educativo.

**CUADRO Nº 1**

SEXO	FRECUENCIA
MASCULINO	50
FEMENINO	50
TOTAL	100

Fuente: Estudio de Campo 2011, elaboración personal.

**GRÁFICO Nº 1**  
Sexo de los encuestados



Fuente: Estudio de Campo 2011, elaboración personal.

Interpretación:

Las tres primeras preguntas tienen la finalidad de establecer un vínculo entre el encuestador y el entrevistado, para poder obtener la mayor colaboración posible por parte del encuestado.

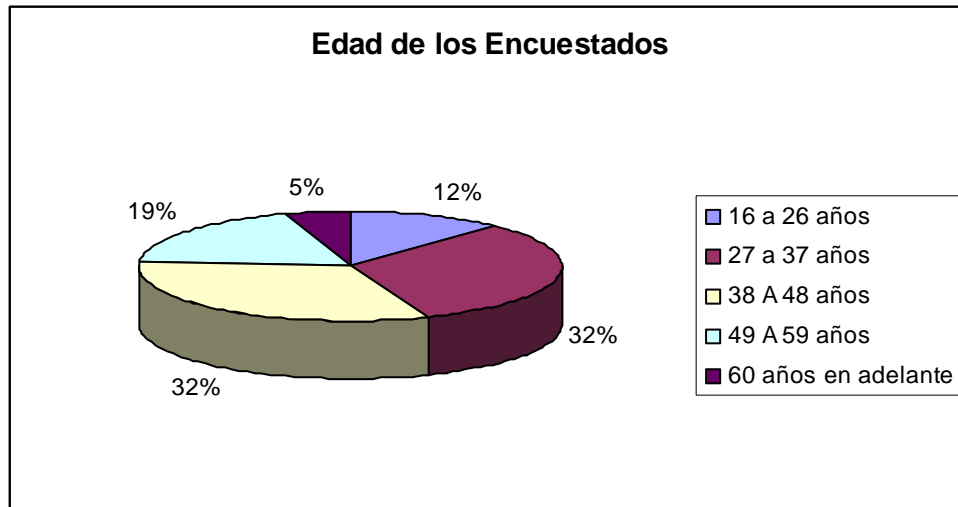
El hecho de que en la encuesta hayan participado tanto hombres como mujeres casi por igual, ayudó a validar la prueba y a ver diferentes puntos de vista de ambos sexos.

**Pregunta 1**  
**CUADRO Nº 2**

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
16 a 26 AÑOS	12	12%
27 a 37 AÑOS	32	32%
38 a 48 AÑOS	32	32%
49 a 59 AÑOS	19	19%
60 AÑOS EN ADELANTE	5	5%
TOTAL	100	100%

Fuente: Estudio de campo 2011, elaboración personal.

## GRÁFICO N° 2



Fuente: Estudio de campo 2011, elaboración personal.

Interpretación:

Se tomó en cuenta grupos con intervalos de 10 años para determinar si es un factor preponderante la edad de los encuestados, desde los 16 años en adelante recolectando así varios datos.

## Pregunta 2

### CUADRO N° 3

¿Hasta qué nivel educativo estudió usted?	Frecuencia	Porcentaje
Bachillerato	23	23%
( Pre-Grado) universitario	55	55%
Post-grado/ diplomado y/o maestría	10	10%
Otros	12	12%

Fuente: Estudio de campo, 2011, elaboración personal.

Interpretación:

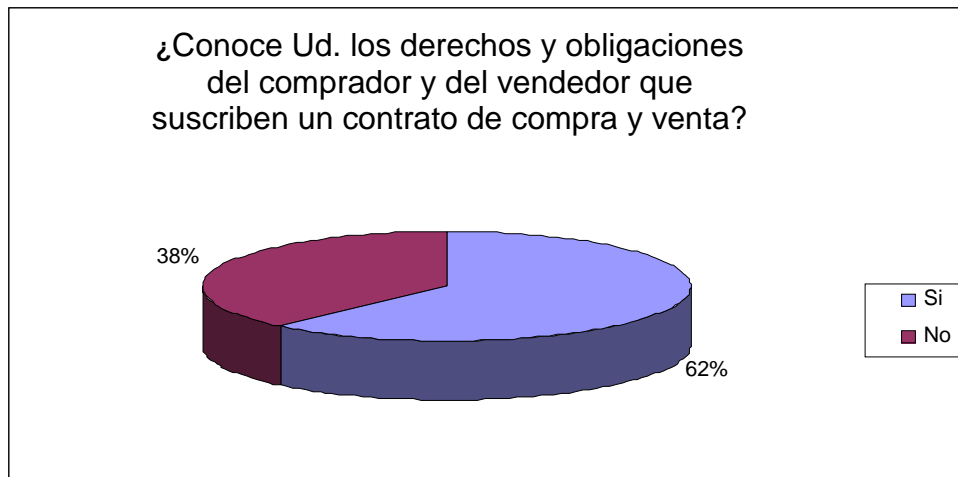
El tema que se está tratando es conocido por la mayoría y el grado académico no es un factor determinante, ya que la celebración de contratos de compra venta es algo cotidiano en el quehacer de muchas personas, por esta razón es que hay mayor facilidad de comprensión de la figura que planteamos como base de la presente investigación.

**Pregunta 3**  
**CUADRO Nº 4**

¿Conoce Ud. los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor que suscriben un contrato de compra y venta?	Frecuencia	Porcentaje
Si	62	62%
No	38	38%

Fuente: Estudio de campo, 2011, elaboración personal.

**GRÁFICO Nº 4**



Fuente: Estudio de campo 2011, elaboración personal.

Interpretación:

Es necesario saber si los encuestados conocen o no los derechos que les son atribuidos por ley, así como también sus obligaciones para que reconozcan las ventajas o desventajas de los mismos.

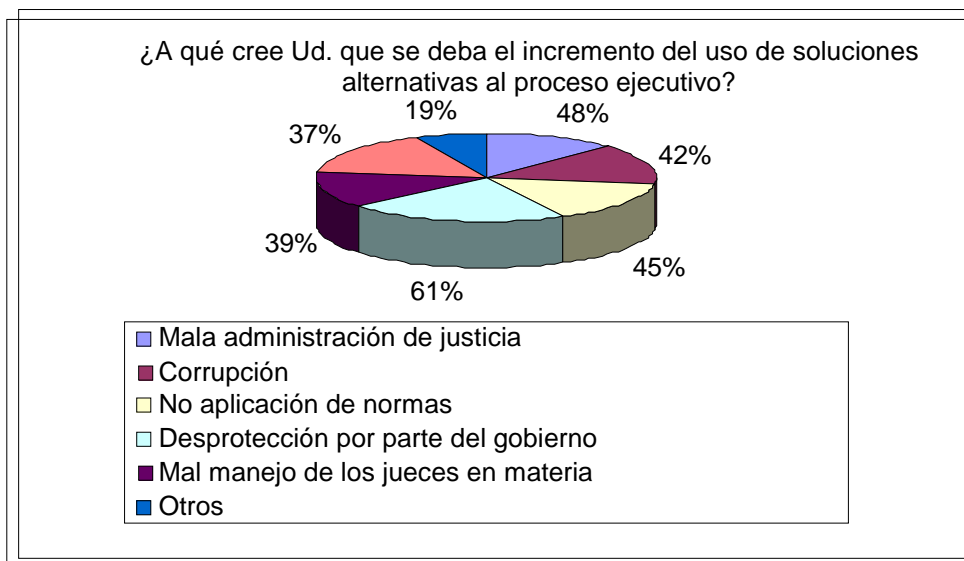
De esta forma lograremos saber el porcentaje de personas que están informadas del tema para establecer una pauta de conocimiento.

**Pregunta 4**  
**CUADRO Nº 5**

¿A qué cree Ud. que se deba el incremento del uso de soluciones alternativas al proceso ejecutivo?	
Mala administración de justicia	37%
Corrupción	42%
No aplicación de normas	45%
Desprotección por parte del gobierno	61%
Mal manejo de los jueces en materia	39%
Otros	19%

Fuente: Estudio de campo, 2011 elaboración personal

**GRÁFICO Nº 5**



Fuente: Estudio de campo 2011, elaboración personal.

Interpretación:

Con los resultados expresados en el gráfico, se demostró que la gente piensa que, existe una mala administración de justicia, además que no se cuenta con un procedimiento adecuado por la enorme carga procesal y que la corrupción es el factor de mayor relevancia para que se dilate la duración de las actuaciones judiciales dentro de un proceso ejecutivo. Se puede demostrar que la mala práctica y mal entendimiento de nuestras normas hace que se deserte de proseguir un proceso ejecutivo y se opte por salidas alternativas.

### Pregunta 5

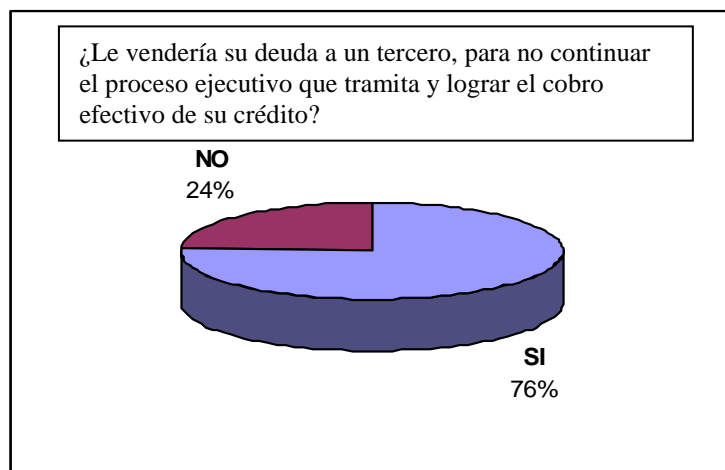
#### CUADRO Nº 6

¿Le vendería su deuda a un tercero, para no continuar el proceso ejecutivo que tramita y lograr el cobro efectivo de su crédito?	SI	NO
Mujeres	38%	12%
Hombres	47%	3%

Fuente: Estudio de campo, 2011, elaboración personal.

(Edad de los encuestados)

#### GRÁFICO Nº 6



Fuente: Estudio de campo 2011, elaboración personal.

Interpretación:

Según los datos que expresa el gráfico, se puede establecer la predisposición de las personas a realizar este tipo de contrato, la venta de la deuda a un tercero implica la transferencia del derecho a exigir el cobro y los demás privilegios inherentes al acreedor dentro de un proceso ejecutivo, como se puede notar, los varones son quienes optarían sin mayores prejuicios a realizar la venta de sus deudas para evitar continuar con la tramitación del proceso ejecutivo, en cambio las mujeres piensan que la mejor forma de cobrar efectivamente sus deudas es a través del proceso ejecutivo, esto por el temor de que la transferencia resulte en beneficio solo del comprador y que no consigan un pago justo del valor de su crédito.



## **CAPITULO IX**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Luego de realizar un análisis detallado del presente trabajo de investigación, las conclusiones a las cuales se llegan son las siguientes:

**1.** Las normas jurídicas que rigen en materia de contratos y particularmente en los contratos de compra venta, tienen inmersos en su interior una tradición doctrinal de vertiente liberal; donde los términos de los contratos que se celebran tienden a proteger los derechos del acreedor en mayor medida que los del deudor.

**2.** La estructura procesal de cada ordenamiento jurídico varía en relación a su experiencia judicial, normativa, doctrinaria, histórica y a los usos y costumbres de cada estado. En este mundo globalizado, la tendencia moderna apunta a la simplificación administrativa, la maximización de beneficios, la reducción de procesos, plazos y costos, la creación de nuevas formas de solución de conflictos, la eliminación de la burocratitit, la utilización de la tecnología, el Internet, el Celular Móvil, etc. los cuales han replanteado las estructuras procesales, normativas, jurisdiccionales y administrativas.

**3.** La tendencia actual de globalización, tiende a la unificación legislativa de los países de Latinoamérica, es en este sentido que se adoptan modernas figuras jurídicas que aportan nuevas formas de solución a las controversias, así como en Europa donde se establece la modalidad de la compra y venta de deudas dentro de sistema bancario en sus inicios y posteriormente se establecen agencias de cobro de deudas, a las cuales las personas recurren para obtener una solución pronta y cobrar de forma rápida sus créditos, es tal la influencia que esta figura ya se está implementando en los países vecinos

como Uruguay, Perú y México; y en el caso de nuestro país ya aparecen anuncios de estudios jurídicos que ofrecen el servicio de cobro de deudas, pero muchas veces quienes se ven en la necesidad de renunciar a la prosecución de un proceso ejecutivo por falta de recursos económicos, son llevados a aceptar el pago de un precio por debajo del importe real de sus créditos en litigio.

4. Es la necesidad de contar con el dinero en efectivo, lo que produce que exista las transferencias de los derechos de titularidad del acreedor sobre un determinado crédito a favor de un tercero, acto regulado como una cesión de crédito, que es un convenio y se encuentra regulado como parte de las obligaciones en sentido general, siendo esta acción diferente de un contrato de compra venta; es por esta razón que para tener un verdadero equilibrio entre el pago del precio y la transferencia total del derecho sobre el crédito que debe adoptarse la modalidad de compra y venta de la deuda, mecanismo que dará mayor seguridad jurídica a las partes y mejorará la situación de los acreedores que celebran este tipo de contrato.

5. El gobierno en la actualidad, implementa cambios sustanciales en todos los ámbitos del Estado Plurinacional, y se han promulgado nuevas leyes que le dan sustento legal a dichos cambios, en el afán de actualizar la legislación existente se han realizado varias reformas en el campo del derecho penal, seguridad social, minería e hidrocarburos, etc. Es importante que se tome en cuenta que también la legislación civil necesita ser actualizada y enfocarse en las nuevas tendencias, siendo de vital importancia que se trate en la Asamblea Legislativa el Anteproyecto presentado en 2004, que propone incorporar la Oralidad en los Procesos Civiles, lo que traería muchos beneficios en cuanto a la reducción de la duración de los procesos de conocimiento y ejecutivos.

6. Para nosotros, el proceso es un conjunto de actos destinados a la obtención de un resultado final, que en sí genera una pluralidad de relaciones integradoras, interactivas que a su vez crean, regulan, modifican o extinguen diferentes situaciones de hecho, de derecho o mixtas, generándose la institucionalidad del proceso, basado en el respeto a la normatividad, la costumbre, los pronunciamientos de justicia y el estado de bienestar. En Bolivia, este proceso sea burocratizado en relación a su falta de accesibilidad rápida, eficiente, económica, oportuna y certera.

En los procesos ejecutivos se busca juzgar y hacer ejecutar lo juzgado como consecuencia de la protección de la tutela judicial efectiva.

Debemos entender que el tiempo como organizador y regulador de actos, hechos, relaciones y situaciones jurídicas en un proceso, busca desenvolver su actuar dentro de los parámetros fijados por la ley, la jurisprudencia, el juez o las partes. Es decir, se busca respetar la economía procesal y otros principios que la complementan en busca de la correcta aplicación del derecho y la verdadera primacía de la justicia social.

El poder judicial debe tener presente que la máxima satisfacción jurídica solo se logrará cuando se aplique, distribuya y cumpla bien el tiempo; solo entonces podremos hablar de una correcta administración de justicia. En la medida en que desaparezca la corrupción, la burocracia, los excesos en virtud de un cargo privilegiado, los hombres y mujeres en el país tendremos seguridad y no será necesario recurrir al engaño y malas prácticas para lograr obtener lo que en derecho nos corresponde.

7. Se llega a la conclusión final en el presente trabajo de investigación, de que existe la necesidad de proponer una reforma en el texto del Código Civil Boliviano, para introducir en su redacción la figura de la *“compra y venta de*

*deudas en procesos ejecutivos*”, para sea regulada por ley, y se revista de legalidad, del reconocimiento como una modalidad del contrato de compra y venta, protegida y respaldada desde su celebración por las leyes del Estado Plurinacional de Bolivia; la cual actualmente es aplicada en los países de la región, y que de forma clandestina es también utilizada en nuestro medio, provocando por su falta de regulación que exista una nueva forma de estafa que va en detrimento de los intereses y derechos del titular de una deuda que es tramitada en un proceso ejecutivo y que es aprovechada por terceros que pagan por las mismas sumas de dinero que son bajas en relación al monto real de los créditos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ALZAMORA VALDEZ, MARIO

Derecho Procesal Civil

Ed. EDDILI, Lima, 1980.

ARIANO DEHO, EUGENIA

El Proceso de Ejecución.

Ed. Rodhas, Lima, 1996.

CARNELUTTI

Instituciones del Proceso Civil.

Ed. EJEA, Buenos Aires.

CARRION LUGO, JORGE

Tratado de Derecho Procesal Civil.

Ed. Grijley, Lima, 2000.

COUTURE, EJ

Proyecto de Procedimiento Civil. Buenos Aires

Ed. De Palma, 1954.

DAVIS ECHANDI, HERNANDO

Teoría General del Proceso.

Ed. Universidad, Buenos Aires, 1984.

GUTIERREZ CABIEDES, EDUARDO

Aspectos históricos y dogmáticos del juicio ejecutivo y del Proceso Monitoreo en España. En Estudios de Derecho Procesal

Ed. De la Universidad de Navarra Pamplona, Madrid, 1974.

GUTIERREZ PEREZ, BENJAMIN

Práctica Procesal Civil.

Ed. RAO S.R.L., Lima, 2000.

FENECH

Los procesos sumarios de ejecución.

Ed. Estudios de Derecho Procesal, Barcelona, 1962.

HINOSTROZA MINGUEZ, ALBERTO

Procesos de Ejecución.

Ed. Jurista Editores, Lima, 2004.

LOPEZ ELIAS, JOSE PEDRO

Aspectos Jurídicos de la Licitación en México .

Ed. E Impresión Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1999.

MORALES GUILLEN, CARLOS

Código Civil Concordado y Anotado

Ed. Los Amigos del Libro, La Paz, 1984.

OTERO LUGONES, RAMIRO

Derecho Procesal Civil Vol. II “Sumarios. Ejecutivos y Otros”

Gráfica ALBA Impresores, La Paz, 1981.

OSSORIO, MANUEL

Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales,

Ed. Heliasta, 2002.

PALACIO PIMENTEL, GUSTAVO

Las Obligaciones en el Derecho Civil Peruano

Ed. Huallaga, Lima, 1990.

RIBA TREPAT, CRISTINA

La eficacia temporal del Proceso. El juicio sin dilaciones indebidas.

Ed. Bosh, Barcelona, 1997.

RIVERA Y ASOCIADOS

La Incorporación de la Oralidad y Cambios en el Nuevo Código de Procedimiento Civil

La Paz , 2004.

RODRIGUEZ DOMINGUEZ, ELVITO

Manual de Derecho Procesal Civil

Ed. Grijley, 2003.

SAGASTEGUI URTEAGA, PEDRO

Teoría General del Proceso.

Ed. San Marcos, Lima, 1996.

TICONA POSTIGIO, VICTOR

Análisis y Comentario . Código Procesal Civil.

Ed. Grijley, Lima, 1996.

VÉSCOVI, ENRIQUE

Elementos para una teoría general del proceso civil latinoamericano.

Ed. Dirección General de Publicaciones de la UNAM, México, 1978.

VIDAL RAMIREZ, FERNANDO

El Derecho Civil en sus conceptos fundamentales.

Ed. Gaceta Jurídica, Lima, 2000.

**NORMAS JURÍDICAS CONSULTADAS:**

REPÚBLICA DE URUGUAY



Código General del Proceso  
Ley 15.982 de 18 – X – 1989.

REPUBLICA DE COLOMBIA  
Código de Procedimiento Civil.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
Código de Procedimiento Civil.

GACETA OFICIAL DE BOLIVIA  
Estado Plurinacional de Bolivia  
Constitución Política del Estado  
Ley de 07 de febrero de 2009.

GACETA OFICIAL DE BOLIVIA  
Código Civil  
Estado Plurinacional de Bolivia  
Decreto Ley N° 12760, de 06 de agosto de 1975, vigente en 02 de abril de 1976.

GACETA OFICIAL DE BOLIVIA  
Estado Plurinacional de Bolivia  
Código de Procedimiento Civil  
Decreto Ley N° 12760, de 06 de agosto de 1975, elevado a rango de ley el 28 de febrero de 1997 por la Ley N° 1760

### **Paginas Web :**

- 1 <http://adelur.org/inicio/diccionario.doc> - Diccionario de Derecho Procesal Civil - Diccionario Básico Jurídico, Editorial Comares, 1994
- 2 [http://www.derecho.usmp.edu.pe/8ciclo/Analisis\\_Economico\\_Derecho/sinopticos.php](http://www.derecho.usmp.edu.pe/8ciclo/Analisis_Economico_Derecho/sinopticos.php) - Pagina de Universidad de San Martín de Porres
- 3 <http://www.lafactoriaweb.com/articulos/amartya.htm> - Artículo de Consulta
- 4 <http://transparencia-economica.mef.gob.pe/faq/garantia/garantia2.asp>
- 5 <http://www.cajpe.org.pe/rij/bases/legisla/ecuador/2.HTM> (ECUADOR)

- 6 <http://www.cajpe.org.pe/rij/bases/legisla/colombia/leyco15.HTM>  
(COLOMBIA)
- 7 <http://downloads.members.tripod.com/fpantin/index-27.html> (VENEZUELA)
- 8 <http://www.biblioteca.jus.gov.ar/CPCBolivia.html> (BOLIVIA)
- 9 <http://www.biblioteca.jus.gov.ar/CPCBolivia.html> (ESPAÑA)
- 10 <http://colegioabogados.org/normas/codice/cpc.html> (CHILE)
- 11 <http://www.sup-trib-delsur.gov.ar/sup-trib-delsur/cpcrn.htm> (ARGENTINA)
- 12 Tomado el día 19 de Febrero de 2006 -  
[http://www.pj.gob.pe/cij/89jurisprudencia\\_comercial.pdf](http://www.pj.gob.pe/cij/89jurisprudencia_comercial.pdf) - CENTRO DE  
INVESTIGACIONES DEL PODER JUDICIAL – PERÚ
- 13 Sinópticos de las Clases de Análisis Económico del Derecho de la Facultad de  
Derecho y Ciencia Política de la Universidad de San Martín de Porres - Dr. Roberto  
Keil Rojas, Tomado el día 16 de Febrero de 2006 de  
[http://www.derecho.usmp.edu.pe/8ciclo/Analisis\\_Economico\\_Derecho/sinopticos.ph](http://www.derecho.usmp.edu.pe/8ciclo/Analisis_Economico_Derecho/sinopticos.php)  
p

**REVISTA:**

JUAREZ JURADO, EDER

Proceso Ejecutivo : Necesidad de modificar su estructura.

Revista del Centro de Educación y Cultura de la Corte Superior de Justicia del  
Cono Norte de Lima.

Ed. IMSERJERF, Lima, 2004.

## ANEXOS

### 1. CONTENIDO DE LAS PAGINAS WEB QUE OFRECEN EL SERVICIO DE COBRO DE DEUDAS:

a) [www.fimaster.net/cobros/index.htm](http://www.fimaster.net/cobros/index.htm)

#### Compra de Deudas

La morosidad es una lacra en auge, dada la fatal normativa de la legislación Española, solo comparable a otros países latinos .

El buen funcionamiento de las empresas, depende del éxito del cobro y los medios tradicionales como el reclamar por abogado tradicional, bien son caros por los anticipos pero sobre todo y en especial inseguros.

La tardanza de los jueces en resolver y la mayoría de veces el no poder ejecutar un embargo preventivo es lo que hace un sistema inefectivo de lo mas inútil y caduco

Porque cuando el abogado llega al final, el deudor ya " a volado " con la expresión literal o el banco le ha embargado primero, o le ha dado tiempo a vender o el traspasar los bienes , etc., etc...., No menos cierto esta lo que los abogados dicen sobre un nuevo juicio por levantamiento de bienes ? aunque la verdadera cuestión es una nueva minuta y dos años mas de juicio que en su mayoría se queda en nada .

#### Requisitos necesarios

Dichas verificaciones son necesarias para poder analizar la compra de la deuda y del todo útiles.

Tanto si se efectúa la compra de la deuda, el anticipo o la posible reclamación judicial (serviría la misma información ) tanto por nosotros como por su medios ya que se determina el grado de solvencia y posibilidades de recobro.

Con ello llevan al resultado explícito el grado de descuento posible en caso de compra de la deuda.

El mínimo posible es del 15 % de descuento y el máximo del 50% que como indicamos se pasa presupuesto de la compra en el momento de conocer los datos del deudor , si por la solvencia no pudiera existir la compra inmediata, no es una solución definitiva , ya que puede pasarse a otros sistemas o dejarla en parking, con un busca por si el deudor adquiere mas adelante otras propiedades ( opcional ).

### Requisitos necesarios :

- Pedir informe comercial ( si es empresa o autónomo )
- Verificar propiedades inmobiliarias en cualquier sitio de España que pueda tener el deudor

Si existen en cualquier punto del país, será necesario la extracción de notas simples en cada registro encontrado y la verificación a posterior de saldos existentes de las cargas si las hay

### Puede ser necesario :

- Verificar nomina embargable
- Registro DGT ( para vehículos )
- Saldos cuentas bancarias
- Devoluciones S.social o Hacienda
- Verificar Saldos ( si las propiedades tienen hipotecas o cargas existentes )
- Extraer notas simples de los registros de la propiedad encontrados

### Las verificaciones en especial de propiedades que pueda tener el deudor van a cargo del solicitante coste mínimo desde ( 49 € ) .

Si esta de acuerdo en nuestras condiciones de estudio y pago minimo de los costes de verificaciones antes citadas .

Rellene el siguiente formulario de petición compra deuda y podamos pasarle oferta de compra de la deuda .

### Si no esta de acuerdo por favor abstengase de rellenarlo

#### SUS DATOS

Es Ud\*

Por favor elija

Su E-Mail\*

OPCIONAL : podríamos necesitar la intervención anterior para peticiones de datos o gestiones o posterior para formalizar la compra venta de la deuda, sus datos de ubicación.

Ponga solo su código postal, espere unos segundos le detallara automáticamente la ubicación

su Código postal/lugar

Región/Provincia

En Caso de MEDIADOR ?

Caso de que actué a través de un colaborador , mediador , profesional o sea Agente de la red FIMASTER cite sus datos , si es propio déjelo en blanco. Le recordamos que se efectuara la comprobación de datos .


E-Mail mediador

**DATOS DEUDOR**

Nombre o empresa

CIF o DNI deudor\*

deuda mediante..

fecha deuda inicio    

importe de la deuda\*

tiene una imagen ? del documento de la deuda

desea presupuesto de

efectuare el pago de estudio por\*

(Caracteres restantes: 2500)

Su comentario si lo desea

Gracias contactaremos en breve

Por favor llene todos los espacios marcados \*. (espacios obligatorios)

**b) [www.reintegra.es/motor.php?id\\_pagina=servicios/judicial](http://www.reintegra.es/motor.php?id_pagina=servicios/judicial)**

**Reintegra es la empresa líder del mercado en gestión de cobro.  
Reintegra es la compañía líder del mercado español en gestión de cobros.**

Dispone de 24 oficinas en todo el territorio nacional y más de 400 empleados que gestionan un volumen anual superior a los 500.000 expedientes. Además, desarrolla un servicio integrado que abarca todas las fases de la gestión de créditos vencidos e impagados: fases de gestión telefónica, gestión presencial, gestión contenciosa y compra de carteras. Buscando la satisfacción de sus clientes a partir de soluciones innovadoras, Reintegra ha creado el sistema informático SGR, herramienta clave para el desarrollo de la actividad de gestión y el control de la recuperación de deudas.

## La gestión de cobro del futuro

Debido al ciclo de bonanza económica que se ha vivido en los último 15 años, la actividad de gestión de cobro no se ha visto en la necesidad de avanzar a modelos más sofisticados.

A diferencia del modelo tradicional de recuperación de impagados, Reintegra ha adaptado sus procesos al escenario actual, optimizando sus acciones.

La gestión de cobro en **Reintegra** se realiza conforme a un modelo de gestión de activos, observando en todo momento el valor actual y futuro de la operación y optimizando así las acciones para cada deudor en cada momento mediante su novedoso sistema de scoring.

## Compra de Deuda e Intermediación

**Reintegra** participa de forma activa en la compra de deuda a través de un panel de inversores con el que colabora de forma recurrente.

La información contenida en las bases de datos de Reintegra, facilita el estudio de cada operación, garantizando siempre los precios más competitivos para cada cartera.

Junto con su partner **AtisReal**, **Reintegra** aporta un valor añadido en la adquisición y gestión de carteras hipotecarias, desde el asesoramiento en el proceso de venta hasta la gestión recuperatoria del activo y su posterior venta.

El producto **ARS** (Asset Real estate Solutions) garantiza una gestión integral de los activos hipotecarios.

Gestión Judicial Monitorios

**Reintegra** dispone de la mayor estructura de cobro judicial del mercado.

### EQUIPO INTERNO

### EQUIPO EXTERNO

Hipotecarios	Resto de procedimientos < 50.000 €
Monitorios	
Resto de procedimientos > 50.000 €	

El equipo interno de **Reintegra** está compuesto por abogados en ejercicio (20) y licenciados en derecho (50) que llevan a cabo una gestión judicial activa, potenciando en todo momento la gestión extraprocesal en cada procedimiento.

El equipo externo de **Reintegra** lo forman más de 90 despachos de abogados controlados por 8 directores de zona, abogados en plantilla de **Reintegra** con más de 15 años de experiencia en el s

c) [www.interbank.com.pe/home.asp](http://www.interbank.com.pe/home.asp)

### **Compra de Deuda**

> Para solicitar una Compra de Deuda y ser evaluado sólo debes comunicarte con nuestra Banca Telefónica al 3119062, de lunes a viernes de 9:00am a 6:00pm.

> Una Compra de Deuda te permite simplificar tus pagos trasladando a tu tarjeta Interbank las deudas de tarjetas de crédito que mantienes con otras entidades financieras.

> Te ofrecemos una tasa de interés preferencial, la cual varía por cliente de acuerdo al monto aprobado.

> Puedes programar tus pagos en el número de cuotas que prefieras: 12, 18, 24, 36 o hasta en 48 meses, y además diferir el pago en 1 ó 2 meses si así lo deseas.

> Para plazos de 12 a 18 meses aplicará como máximo el 75% del monto aprobado.

> El traslado de la deuda se realiza a una línea paralela de tu tarjeta de crédito, es decir, no afecta tu línea de crédito actual.

> Las cuotas formarán parte del Pago Mínimo del Mes de tu Estado de Cuenta de tarjeta de crédito.

> Sobre el importe utilizado aplica ITF que se cargará en el siguiente estado de cuenta junto con tu primera cuota.

> Podrás realizar pagos adelantados de cuotas a través de las alternativas que tenemos, o cancelaciones anticipadas con el desagio de intereses respectivo: para esto, debes indicar al colaborador de Interbank que vas a realizar una cancelación anticipada de tu Compra de deuda para que tu pedido sea ingresado; asimismo, debes considerar que el adelanto de cuotas programadas reduce el plazo de pago de tu Compra de Deuda y no el monto de las cuotas pendientes de pago.

> Ante retraso en los pagos, aplicará: (1) TEA para cuentas morosas de 79.38%, (2) Interés anual moratorio desde primer día de mora de 79.38%, (3) Comisión por Servicio de Cobranza al día 1: S/.15.00, y cada 20 días de mora: 2% de la deuda total, min. S/.15 – máx. S/.100, (4) Gastos de Cobranza Externa: hasta 20.23% de la deuda total.

Esta información se proporciona con arreglo a la Ley N 28587 y Resolución SBS N 1765-2005.

## 2. JURISPRUDENCIA ACERCA DE LA INEXISTENCIA DE LACESIÓN DE CRÉDITOS

[www.agtvm.com/Cesion\\_%20de\\_%20creditos.htm](http://www.agtvm.com/Cesion_%20de_%20creditos.htm)

### **CESIÓN DE CRÉDITOS. Inexistencia de cesión de créditos. Cesión de un Derecho de Disposición sobre una parte de la cantidad depositada en virtud de un crédito hipotecario concedido por una entidad financiera.**

Sta. de la Sección 3ª de la AP de Tarragona de 3 de febrero de 2003 (Rollo 103/2001).

*Ponente: Agustín Vigo Morancho*

### **FUNDAMENTOS JURÍDICOS**

**PRIMERO.-** La cesión de créditos constituye una subespecie de la transmisión de derechos y se ha definido como "aquella operación por la que se transmite el derecho de crédito de una persona a otra, permaneciendo una y la misma obligación". Las notas características, por lo tanto, de la cesión de créditos son: 1) Que un nuevo acreedor sustituye al primitivo, ocupando en la obligación el mismo lugar y condiciones en que se hallaba este último; 2) Que, no obstante el cambio de acreedores, la obligación permanece la misma, de lo cual se desprende: a) Que subsisten a favor del nuevo acreedor todas las garantías de su derecho, así como las acciones derivadas del mismo (artículo 1.528 del Código Civil); b) Que el deudor puede oponer al nuevo acreedor las excepciones mismas que le competían contra el antiguo. Respecto a su configuración jurídica la doctrina actualmente considera la cesión de créditos no como un contrato especial, sino como un acto o negocio abstracto dirigido a la transmisión del crédito, que desempeña una función parecida a la de la tradición en orden a los derechos reales, y que, consiguientemente, es distinto del negocio que constituye la causa y el fin económico de la transmisión, siquiera reciba de éste su forma y normas fundamentales. En nuestro Código Civil se regula la cesión dentro del contrato de compraventa, a modo del Code francés, bajo la denominación de "Transmisión de créditos y demás derechos incorporales" en el capítulo VII, título IV del Libro IV (artículos 1.526 a 1.536). Desde el punto de vista de regulación la Sentencia del Tribunal Supremo de 12 de noviembre de 1992, siguiendo la Sentencia del mismo Tribunal de 1 de julio de 1949, señala que "la cesión de créditos se configura como una compraventa especial, caracterizada por su contenido de cosas incorporales que matiza de distinta manera que en la compraventa la entrega la entrega y saneamiento de lo que se cede y de lo que se vende, y, en definitiva late siempre como nota diferencial de los dos contratos la consideración de que la venta consumada crea una relación jurídica directa entre el comprador y la cosa corporal adquirida, mientras que mediante la cesión no se transmite directamente al cesionario la cosa corporal, sino el título o derecho de reclamarla a una tercera persona". Ahora bien, en cuanto a los requisitos para que la cesión produzca efectos contra el deudor y contra terceros, deben distinguirse ambos supuestos. Así, para que surta efecto frente al deudor, es preciso que éste tenga conocimiento de ella, pues según el artículo 1.527 del Código Civil "el deudor que antes de tener conocimiento de la



cesión satisfaga al acreedor, quedará libre de la obligación". Sin embargo, la notificación al deudor, ya sea notarial o judicial, en nuestro Derecho no es requisito que perfeccione la cesión, según lo ha proclamado la jurisprudencia, declarando la Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de junio de 1997, fundamento jurídico primero, "el consentimiento del cedido no es requisito que afecta a la existencia de la cesión, sino que queda al margen del contrato, y sólo es necesario para que sea eficaz la cesión, obligándose con el nuevo acreedor (Sentencias de 16 de octubre de 1982, 11 de octubre de 1983 y 23 de octubre de 1984, entre otras), mientras que la simple puesta en su conocimiento sólo tiene finalidad de impedir que se produzca la liberación contemplada por el artículo 1.527 del Código Civil". Respecto a la eficacia frente a terceros, es preciso que su fecha conste por modo auténtico, pues como declara el artículo 1.526 del Código Civil "la cesión de un crédito, derecho o acción, no surtirá efecto contra tercero, sino desde que su fecha deba tenerse por cierta. Si se refiere a un inmueble, desde la fecha de su inscripción en el Registro". En el caso enjuiciado, se discute si la cesión efectuada por la empresa CERABAN, ajena a este proceso, a la entidad actora COMERCIAL VILLALBA, SA era o no una cesión de crédito hipotecario, entendiendo al actora apelante que tenía dicha calificación y que, por lo tanto, el Notario demandado incumplió su obligación de notificar la cesión a la entidad LA CAIXA.

**SEGUNDO.-** En materia de responsabilidad civil de los Notarios, como todos los profesionales que se rigen por la relación de arrendamiento de servicios, rige obviamente un principio subjetivista, por lo que el actor debe demostrar la existencia de los siguientes requisitos: a) una acción u omisión negligente; b) un daño cierto y determinado; y c) la relación de causalidad entre aquél y éste. Al respecto la Sentencia del Tribunal Supremo de 5 de febrero de 2000, en su fundamento jurídico primero, declaró: "Los notarios, sin perjuicio de la actividad profesional de asesorar y ofrecer los medios jurídicos más adecuados para quienes soliciten sus servicios, pueden llevar a cabo contratos y actos jurídicos lícitos y válidos (artículo primero del Reglamento), lo que contribuye decididamente a su prestigio, sin embargo la actuación más importante es la dación de fe conforme a las leyes, que lleva consigo la función documentadora, conforme al artículo uno de la Ley del Notariado. El correcto ejercicio de la fe notarial de conocimiento por atribución legal directa, resulta trascendental al quedar fijados con certeza los sujetos intervinientes en el acto y máxime en una sociedad como la actual, en la que la complejidad y proliferación de las actuaciones jurídicas resulta notoria, por lo que se hace más exigente la cuestión de la responsabilidad en que estos funcionarios pueden incurrir, la que puede derivar tanto por actuaciones que cabe enmarcar en las relaciones contractuales, como en las extra contractuales o incluso concurriendo ambas (Sentencia de 19 de junio de 1984)". Precisamente en esta última Sentencia citada, en su considerando tercero, el Tribunal Supremo perfiló las diferencias entre ambos tipos de responsabilidad: "La jurisprudencia de esta Sala matizadamente ha dejado establecido: A) que son netamente diferenciables los regímenes de las responsabilidades contractual y extra contractual y de preferente aplicación <<inter partes>> esta última - Sentencias de 4 de octubre de 1953, 13 de junio de 1962, 11 de marzo de 1967 y, últimamente, 7 de abril, 5 y 18 de octubre y 16 de noviembre de 1983 - condensándose las diferencias caracterizadoras de los respectivos regímenes, principalmente en su distinto origen; en la capacidad del sujeto responsable; en el grado de culpa; en el contenido del deber de indemnizar; en las cláusulas de regulación; en el diferente plazo prescriptivo; en la competencia; en la pluralidad de deudores y el carácter de solidaridad que es propio de las nacidas fuera del contrato, etcétera; B) habiéndose precisado en cuanto a la diferenciación

por el que origen de que se sigue la aplicabilidad de uno u otro régimen, que la culpa extra contractual se diferencia de la contractual en que aquella presupone un daño con independencia de cualquier relación jurídica antecedente entre las partes, fuera del deber genérico y común a todos los hombres del <<alterum non laedere>>, mientras que la segunda presupone una relación preexistente que ordinariamente es un contrato ( y de ahí su calificativo) pero que puede ser - como el caso contemplado por la Sentencia de 26 de enero de 1984 - una relación enmarcada en el ámbito de los servicios municipales por virtud del la cual cierta entidad tenía a su cargo la conservación y reparación del alcantarillado de una población a cambio de la percepción de una suma periódica, o - como aquél en que recayó la Sentencia de 1 de marzo de 1984 - una situación de Propiedad Horizontal, o, en general - como dice al Sentencia de 3 de octubre de 1968 - cualquier otra relación jurídica que conceda un medio específico para su resarcimiento; C) no oponiéndose a la diferenciación el que - como exponen multitud de Sentencias, desde la de 24 de marzo de 1952 a la de 5 de julio de 1983 - existan puntos de coincidencia por cuanto, conforme al principio general de que quien causa daño lo debe indemnizar, lo mismo si se produce por incumplimiento de una obligación preestablecida que cuando proviene de culpa o negligencia no referidas a vínculo antecedente, siempre queda constituido el dañador en sujeto de una obligación que responde a un principio común de derecho y a la misma finalidad reparadora comprendida en el concepto genérica que a la de indemnizar asigna el artículo 1.106 del Código Civil, originando esa común finalidad reparadora una notas comunes entre ambas clases de culpa: la producción de un daño, la atribuibilidad del mismo a un sujeto y el deber de éste de resarcir, siendo lo que más importa (como recuerdan las ya citadas sentencias de 18 de octubre y 16 de noviembre de 1983), el evitar la duplicidad de indemnizaciones (cuando del patrimonio económico se trate; no así cuando son inmateriales los bienes dañados) con enriquecimiento injusto del acreedor; D) de los puntos de coincidencia y notas comunes se sigue también que la tajante separación originaria se atenúe en su aproximación a la común finalidad reparadora mediante la aplicación indistinta de preceptos que pueden reputarse, con matizaciones, preceptos comunes (por regular dentro del Código y la necesidad de llevar sus lagunas, la responsabilidad en general) así los artículos 1.101 a 1.107 del Código Civil; de tal suerte que - como declara la Sentencia de 9 de marzo de 1983 - no es bastante que haya un contrato ( o una preexistente relación de otra naturaleza) entre las partes para que la responsabilidad contractual opere con exclusión de la aquiliana, sino que se requiere para ello que la realización del hecho dañoso acontezca dentro de la rigurosa órbita de lo pactado y como preciso desarrollo del contenido negocial, pues si se trata de negligencia extraña a los que constituye propiamente materia del contrato, desplegará aquella sus efectos propios"; y más adelante, entre otras consideraciones, agrega la referida Sentencia: "mientras que se da la responsabilidad contractual pura cuando el hecho sólo y únicamente se presenta como infracción de una de las obligaciones pactadas de tal suerte que el determinar el incumplimiento de la obligación depende íntegramente de la misma siendo inimaginable su encuadramiento dentro del general deber de no dañar a otro ". Para examinar en el caso enjuiciado si el Notario es responsable del hecho de que la empresa actora no pudiera cobrar el importe de siete millones de pesetas, debemos analizar en primer lugar la calificación de la cesión pactada entre la actora COMERCIAL VILLALBA y la entidad constructora CERABAN; y, en segundo lugar, si puede imputarse al demandado el hecho de que la actora no cobrara la cantidad citada.

**TERCERO.-** En el presente caso, pese a lo afirmado por el actor apelante, no nos

encontramos ante un supuesto de cesión de créditos, ya que mediante el contrato estipulado entre los litigantes no se transmite un crédito hipotecario, sino un derecho de disponibilidad de una parte de la cuantía que la entidad LA CAIXA, como acreedora hipotecaria, depositó en una cuenta especial con cargo al crédito hipotecario y para que se destinara exclusivamente a la financiación de la construcción y al pago de los proveedores de los bienes destinados a la construcción de la obra. Por lo tanto, no puede hablarse de cesión de crédito hipotecario, sino de cesión de un derecho de disposición sobre una parte de la cantidad depositada. Esta conclusión se infiere del texto literal de las dos escrituras públicas de cesión de crédito de 16 de noviembre de 1994, por la que se cedía el derecho a disponer de la cantidad de 20.000.000 de pesetas, y de 20 de marzo de 1995, por la cual se cedía el derecho a disponer de la cantidad de 7.000.000 de pesetas, que es el caso planteado en esta litis. Concretamente en el pacto primero de esta última escritura se especifica: "La compañía CERABAN CONSTRUCCIÓN, SL, ....cede a COMERCIAL VILLALBA, SA, la cantidad de SIETE MILLONES DE PESETAS de las últimas disposiciones de la cuenta especial prevista en las condiciones estipuladas en la escritura de préstamo hipotecario citada en el Exponendo I, la cual acepta, a través de su representante, debiendo abonarse dentro de los treinta días siguientes a la entrega de llaves de las viviendas que componen los edificios hipotecados que se construyen en el citado solar". Como ya se ha indicado de dicho contenido no puede admitirse que se ceda un crédito hipotecario, sino un derecho de disposición de una cantidad, que, sin embargo, también se rige por lo dispuesto en los artículos 1.526 y siguientes del Código. Asimismo, como tal cesión de crédito, no es requisito imprescindible la notificación al cedido para que se perfeccione el contrato, sino que el único límite es el relativo a la eficacia de la cesión respecto del cedido y concretamente, en este caso, respecto a la entidad financiera LA CAIXA. Esta Caja por medio del contrato de préstamo hipotecario de 14 de noviembre de 1994 concedió a la entidad CERABAN un préstamo hipotecario, según el pacto primero del contrato, de TRESCIENTAS NOVENTA MILLONES SETECIENTAS OCHENTA MI PESETAS (390.780.000 ptas.), que, sin embargo, se dividía en dos partes: 1) una parte del préstamo de DOSCIENTOS VEINTIOCHO MILLONES SEISCIENTAS OCHENTA MIL TRESCIENTAS CINCUENTA Y DOS PESETAS (228.680.352 ptas.), que se destinaba a financiar la construcción de las fincas descritas; y 2) el resto de CIENTO SESENTA Y DOS MILLONES NOVENTA Y NUEVE MIL SEISCIENTAS CUARENTA Y OCHO PESETAS ( 162.099.648 ptas.), que se destinaba a financiar su compra. La primera parte se ingresó en una cuenta especial, de la que no podía disponer ni el prestatario, ni tercera persona, que estaba afecta a asegurar la suficiencia legal y económica de la garantía hipotecaria y la finalidad inversora pactadas. Asimismo se estipulo que la parte prestataria podría disponer de la cuenta especial hasta un máximo de CIENTO VEINTIUN MILLONES SEISCIENTAS OCHENTA MIL TRESCIENTAS CINCUENTA Y DOS PESETAS (121.680.352 ptas.), de lo que se deduce que no se podía disponer de la cantidad de CIENTO SIETE MILLONES (107.000.000 ptas.), de los depositados en dicha cuenta especial.

Por otro lado, al declarar como testigo el Abogado JOSÉ ANTONIO MÁS FLORES (folio 196) manifestó: "inició en interés de su cliente DISTEKA SL y contra LA CAIXA y CERABAN CONSTRUCCIÓN, SL un procedimiento de reclamación de cantidad" (pgta. 3), "DISTEKA SL tenía garantizado el pago de la cantidad que se le adeudaba mediante una cesión de crédito otorgada por CERABAN a su favor ante el Notario Don Ramón M<sup>a</sup>. LUÍKS SÁNCHEZ GONZÁLEZ el 14 de noviembre de 1994" (pgta. 3); "la

cesión se hacía contra un crédito hipotecario, pero la cesión no era de la totalidad del préstamo sino por un importe equivalente al presupuestado de contrato de forma que el importe cedido garantiza la totalidad del cobro de lo presupuestado para la obra" (pgta. 4); "le consta que en el momento que se reclamó el pago a LA CAIXA, ésta manifestó no tener conocimiento de las cesiones de crédito efectuadas porque el Notario no se lo había notificado"; y, por último, "no es cierto que la ausencia de notificación impidiera que la mayoría de los industriales intervinientes cobraran, sino que fue la totalidad la que no cobró y que los que cobraron no fue en virtud de la cesión, sino por pago directo de CERABAN CONSTRUCCIONES, y el único que como el testigo es la compañía IOSA que fue pagada mediante la entrega de los locales del edificio, siendo acreedor en virtud de la venta de los terrenos no como proveedor de la obra". Por su parte, en la certificación de la entidad LA CAIXA (folio 848) consta que las disposiciones realizadas se efectuaron en las fechas de 14 de noviembre de 1994, 12 de diciembre de 1994, 11 de enero de 1995, 13 de enero de 1995, 10 de febrero de 1995 y 16 de marzo de 1995, indicado asimismo que a la prestataria CERABAN CONSTRUCCIÓN SL se le entregaron 107.000.000 ptas.; la cantidad de 121.680.352 ptas., correspondían a la financiación para la construcción y se fue entregando en las fechas antes indicadas; el resto de 162.099.648 ptas., correspondían a la financiación para las ventas, las cuales estaban comprendidas en el período de 16 de marzo de 1995 y 26 de marzo de 1996. Esta certificación debe relacionarse también con la nota obrante en el folio 321 de los autos, donde consta que la prestataria ya había dispuesto de 228.680.352 ptas., quedando sólo 162.099.647 ptas., de las que no podía disponer según lo estipulado en el pacto primero del contrato de préstamo hipotecario. Al respecto debe tenerse en cuenta que la segunda cesión de crédito es de fecha de 20 de marzo de 1995, fecha en la cual la prestataria ya no podía disponer de cantidad alguna, por lo cual es evidente que la cesión de crédito carecía de finalidad, pues la entidad CERABAN ya no podía ceder un derecho de disposición del que carecía. Es cierto, como lo ha declarado el testigo citado y así se infiere de los documentos aportados, que el Notario debía notificar la cesión porque así consta en el pacto quinto del contrato de 20 de marzo de 1995, encargo que no efectuó a diferencia del que se le encomendó por el contrato de cesión de crédito de 11 de noviembre de 1994, que sí lo cumplió. No obstante, su obligación no derivaba de lo dispuesto en los artículos 149, 151 y concordantes de la Ley Hipotecaria, ya que no se trataba de un crédito hipotecario, en el que el cedente (CERABAN) estaba obligado a notificar la cesión, siendo responsable de los perjuicios en caso contrario, sino de un pacto estipulado por ambas partes. Ahora bien, el incumplimiento de dicha obligación (omisión) no fue la causa de que la entidad actora cobrara la cantidad que le debía CERABAN, ya que en la fecha de la cesión ésta no podía disponer de más cantidades de la cuenta especial, por lo que no se aprecia la existencia de nexo causal entre la omisión de la notificación que debía efectuar el Notario y el daño producido. En síntesis, debe desestimarse el recurso de apelación interpuesto contra la Sentencia de 24 de octubre de 2001, dictada por la Il.ª Jueza Accidental del Juzgado de Primera Instancia núm. 2 de Tarragona, confirmándose íntegramente la misma.

**CUARTO.-** Conforme el criterio del vencimiento objetivo procede condenar al apelante al pago de las costas de esta alzada.

**VISTOS los artículos citados y demás de general y pertinente aplicación**

**FALLAMOS**

Que **DEBEMOS DESESTIMAR Y DESESTIMAMOS** el recurso de apelación interpuesto contra la sentencia de 24 de octubre de 2001, dictada por el Iltrma. Juez Accidental del Juzgado de Primera Instancia n° 2 de Tarragona h y, en consecuencia, **DEBEMOS CONFIRMAR Y CONFIRMAMOS** íntegramente la misma, condenando al apelante al pago de las costas de esta alzada

### 3. MODELOS DE CONTRATOS DE CESIÓN DE CRÉDITO

**a) CONTRATO DE CESION DE CREDITOS, QUE CELEBRAN POR UN UNA PARTE, \_\_\_\_\_, EN LO SUCESIVO EL "CEDENTE", Y POR LA OTRA, \_\_\_\_\_, EN LO SUCESIVO EL "CESIONARIO", AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:**

#### DECLARACIONES

1. Declara el "CEDENTE":

A. Que es una \_\_\_\_\_ legalmente constituida, de conformidad con las leyes mexicanas como lo demuestra con la escritura de su acta constitutiva número \_\_\_\_\_ volumen \_\_\_\_\_ otorgada ante la fe del Notario Público número \_\_\_\_\_ del estado de \_\_\_\_\_ el Lic. \_\_\_\_\_.

B. Que la representación de la empresa, está a cargo del \_\_\_\_\_ como lo demuestra el poder notarial No. \_\_\_\_\_ otorgada ente la fe del Notario Público número \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ el Lic. \_\_\_\_\_.

C. Que de conformidad a lo señalado en la escritura de su acta constitutiva Número \_\_\_\_\_, corresponde a éste, la administración del patrimonio de la empresa, por lo cual tienen facultades para intervenir en el presente contrato.

D. Que señala como domicilio, para efectos de este contrato, el ubicado en las calles de \_\_\_\_\_, colonia \_\_\_\_\_, delegación o municipio de \_\_\_\_\_, código postal. \_\_\_\_\_ en el estado de \_\_\_\_\_.

2. Declara el "CESIONARIO":

A. Que es una \_\_\_\_\_, legalmente constituida, de conformidad con las leyes mexicanas, como lo demuestra con la escritura del acta constitutiva número \_\_\_\_\_ volumen \_\_\_\_\_, otorgada ante la fe del Notario Publico número \_\_\_\_\_ del estado de \_\_\_\_\_ el Lic. \_\_\_\_\_.

B. Que \_\_\_\_\_, en su carácter de \_\_\_\_\_ tienen facultades para suscribir el presente instrumento de conformidad con el poder notarial número \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_ otorgada ante la fe del Notario Público número \_\_\_\_\_ del estado de \_\_\_\_\_ el Lic. \_\_\_\_\_.

C. Que señala como domicilio legal el ubicado en las calles de \_\_\_\_\_, colonia \_\_\_\_\_, delegación o municipio de \_\_\_\_\_, código postal \_\_\_\_\_ en el estado de \_\_\_\_\_.

3. Declaran ambas partes:

**Único.** Que en atención a lo expuesto, están conformes en sujetar su compromiso a los términos y condiciones insertos en las siguientes:

### CLAUSULAS

**Primera.** El “CEDENTE”, es acreedor de \_\_\_\_\_ por la cantidad de \_\_\_\_\_, y por el presente contrato cede su derecho al crédito mencionado al “CESIONARIO”, el cual acepta.

**Segunda.** El “CESIONARIO” recibe del “CEDENTE” los documentos de crédito firmados por \_\_\_\_\_

**Tercera.** El “CEDENTE” responde frente al “CESIONARIO” de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que hace la cesión, así de la solvencia de \_\_\_\_\_, y solidariamente de su deuda.

**Cuarta.** Para resolver cualquier cuestión derivada del presente contrato las partes se someten expresamente a los Tribunales de \_\_\_\_\_, con renuncia del fuero propio.

Manifestando su conformidad, firman el presente contrato de cesión de créditos por duplicado y a un solo efecto, en la ciudad de \_\_\_\_\_, a los \_\_\_\_\_ días de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_:

CEDENTE

\_\_\_\_\_

CESIONARIO

\_\_\_\_\_

TESTIGO

\_\_\_\_\_

TESTIGO

\_\_\_\_\_

## **b) MODELO DE CONTRATO DE CESION DE CREDITO**

Entre \_\_\_\_\_ (nombre y apellido, estado civil, tipo y N° de documento), con domicilio en \_\_\_\_\_, en adelante EL CEDENTE, y \_\_\_\_\_ (nombre y apellido, estado civil, tipo y N° de documento), con domicilio en \_\_\_\_\_, en adelante EL CESIONARIO, se conviene realizar el presente Contrato de Cesión de Créditos sujeto a las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: OBJETO.** El cedente cede al cesionario el crédito que tiene y le corresponde contra \_\_\_\_\_ (detalle) por \_\_\_\_\_ (detalle). El cedente entrega en este acto al cesionario el título del crédito indicado que consiste en \_\_\_\_\_ (detalle).

**SEGUNDA: MONTO.** Esta cesión se realiza por el monto del crédito cedido (\$ \_\_\_\_\_) y sus intereses desde la mora.

El cesionario entrega al cedente ese monto en dinero, sirviendo el presente de recibo suficiente.

El cesionario queda subrogado en todos los derechos y acciones que como acreedor tenía el cedente hasta la fecha de firma de este contrato.

**TERCERA: NOTIFICACION AL DEUDOR CEDIDO.** El cesionario notificará en forma fehaciente esta cesión al deudor cedido.

**CUARTA: ART. 1277 DEL COD. CIVIL.** La Sra./El Sr. \_\_\_\_\_ (nombre y apellido, tipo y N° de documento), esposa/o del cedente y presente en este acto, presta su conformidad para la cesión aquí pactada. [Esta cláusula, solo si corresponde]

**QUINTA: GASTOS.** Los gastos de protocolización de esta cesión a fin de pasarla a escritura pública y los honorarios del Escribano interviniente estarán a cargo de \_\_\_\_\_.

**SEXTA: JURISDICCION.** Para todos los efectos de este contrato, el cedente constituye domicilio en \_\_\_\_\_, y el cesionario en \_\_\_\_\_. Ambas partes acuerdan en someterse a la competencia de los Tribunales de \_\_\_\_\_, para todos los efectos judiciales derivados de este contrato.

A los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_, en prueba de conformidad se firman dos ejemplares de un mismo tenor.

c)

## REUNIDOS

---

Don ..., gerente de la empresa ..., constituida en escritura pública otorgada ante Don ..., Notario de ..., e inscrita en el Registro Mercantil con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ..., con CIF núm. ..., y con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Don ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora cedente, de una parte;

Don ..., mayor de edad, vecino de ..., con domicilio en ... y D.N.I número ..., a partir de ahora cesionario, de otra parte;

## ACUERDAN

---

Celebrar el presente CONTRATO DE CESIÓN DE CRÉDITOS, de acuerdo con las siguientes,

## ESTIPULACIONES

---

- I. Don ..., cedente, es acreedor de Don ... por la cantidad de ... euros, que devengan un interés anual del ...%.
- II. Don ... por el presente contrato cede su derecho al crédito a Don ..., cesionario, el cual acepta.
- III. El cesionario recibe del cedente los documentos de crédito firmados por Don ... ..
- IV. El cedente responde frente al cesionario de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que hace la cesión, así de la solvencia de Don ..., y solidariamente de su deuda.
- V. El cedente se obliga a notificar notarialmente en el día de hoy la transferencia del crédito a Don ....
- VI. Para resolver cualquier cuestión derivada del presente contrato las partes se someten expresamente a los Tribunales de ..., con renuncia del fuero propio.

Manifestando su conformidad, firman el presente contrato de cesión de créditos por duplicado y a un solo efecto, Don ..., como gerente de la empresa ..., y Don ....



En ... a ... de ... de ....

#### **d) CESION DE HONORARIOS**

ESCRITURA NUMERO ... CESION DE CREDITOS: N. N. Y OTRA a favor de P. P. En la Ciudad de Buenos Aires, Capital de la República Argentina, a ... del mes ... de ..., ante mí, escribano autorizante, comparece, por una parte los cónyuges que manifiestan ser casados en primeras nupcias, don N. N., argentino, nacido el ..., titular del documento nacional de identidad número ... y doña F. F., argentina, nacida el ..., titular del documento nacional de identidad número ..., domiciliados en ..., piso ..., departamento ... de esta Ciudad y por la otra P. P., quien manifiesta ser argentino, casado, titular del documento nacional de identidad número ..., domiciliado en ... piso ..., departamento ... de esta Ciudad; personas mayores de edad, capaces, de mi conocimiento doy fe. Y los comparecientes DICEN:

Que vienen por la presente a formalizar el presente convenio de CESION DE CREDITO que comprende capital intereses y accesorios que tienen derivados de la verificación del crédito que se celebró en los autos caratulados "...s/concurso preventivo" que tramita ante el Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial número ..., Secretaría ... de esta Ciudad. Y los cónyuges N. N. y F. F. EXPONEN:

Que CEDEN Y TRANSFIEREN a favor de P. P., el crédito antes mencionado. ESTA CESION se realiza por el precio total y convenido de cuatro mil pesos, de los cuales la parte cedente recibe en este acto de la cesionaria en dinero efectivo y a satisfacción, sirviendo la presente de suficiente recibo y carta de pago.

EN CONSECUENCIA la cedente se desiste y aparta de todos los derechos que tenía, colocando a la cesionaria en el mismo lugar y grado de prelación que le correspondía, quedando la cesionaria facultada para recabar judicial o extrajudicialmente el cobro del crédito en el lugar que corresponda, no respondiendo la parte cedente por la solvencia del deudor cedido ni garantiza el cobro total o parcial de las sumas cedidas.

AGREGANDO la parte cedente que se obliga en este acto y cuando fuera solicitada por la parte cesionaria a otorgar un poder especial a favor de quien designe el cesionario con expresa autorización para presentarse en los autos referidos precedentemente con las más amplias facultades judiciales administrativas para percibir judicial o extrajudicialmente, con facultades de sustitución del mismo.

DEJANDO CONSTANCIA que el cedente renuncia en este acto al derecho de solicitar rendición de cuentas, consignando expresamente que el cesionario y/o sus representantes podrán prestar las conformidades que fueran necesarias ante el juez competente. ENTERADA la cesionaria de los términos de esta cesión otorgada a su favor, manifiesta conformidad y aceptación por estar redactada de acuerdo a lo convenido. AGREGANDO la cesionaria que asume todas las obligaciones derivadas de la presente cesión como así también cualquier responsabilidad derivada del ejercicio de los derechos y acciones que se ceden. ASIMISMO ceden también a favor de P. P. la totalidad de los honorarios regulados y/o a regularse que le correspondieren por sus actuaciones como letrados apoderados de la firma ... con prescindencia del carácter y/o parte en que hubieran representado a dicha firma confirmando por la presente especial poder y autorización para percibir las sumas comprometidas en dichos conceptos. DEL CERTIFICADO solicitado para la presente, que se agrega,

expedido por el Registro de la Propiedad el ..., bajo el número ... SE JUSTIFICA: Que por el nombre de la parte cedente no aparecen anotadas inhibiciones que le prohíban dicha cesión.

**e) CESION DE BOLETO DE COMPRAVENTA**

(Partes, domicilios, documentos, fecha)

Entre ..... denominado en adelante "el cedente" y el señor ..... documento de identidad ..... domiciliado en ..... denominado en adelante "el cesionario", se celebra el presente acuerdo de cesión de boleto de compraventa, referido a la enajenación del inmueble de la calle ..... de la localidad ..... firmado entre el señor ..... y el señor ..... denominado en adelante "el vendedor cedido", sujetándose la presente cesión, a las cláusulas siguientes:

- 1) El precio total de esta cesión se fija en la suma total de ..... (.....) al contado, que el cesionario paga al cedente y éste lo recibe, sirviendo el presente de suficiente recibo.
- 2) El cesionario asume, desde este momento, todas las obligaciones a cargo del comprador en el boleto de compraventa de referencia y declara conocer la totalidad de sus cláusulas, prestando conformidad al contenido de las mismas.

**EL PRESENTE TRABAJO SE ENCUENTRA PUBLICADO EN REVISTA DOCTRINA SOCIETARIA DE ERREPAR , TOMO XII, SEPTIEMBRE/00**

La Paz - Bolivia 22 de Abril de 2011

EDICIÓN Nº 0132



**GACETA OFICIAL**  
**DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA**

**LEY Nº 009**  
22 de Abril de 2011

**PROPUESTA DE PROYECTO DE LEY DE  
MODIFICACIONES  
AL LIBRO TERCERO DEL CODIGO CIVIL  
BOLIVIANO**

**PROPUESTA DE PROYECTO DE LEY DE MODIFICACIONES  
AL LIBRO TERCERO DEL CODIGO CIVIL BOLIVIANO**

**CONSIDERANDO:**

Que en la actualidad existe retardación en la administración de justicia, debido a la gran cantidad de procesos que se siguen en los diferentes juzgados en el territorio del Estado Plurinacional.

Que siendo el proceso Ejecutivo el mecanismo que utilizan los acreedores para exigir el cumplimiento por vía judicial de una obligación de dar, hacer o no hacer. El mismo se dilata en su duración debido a manipulaciones y a la corrupción dentro de los estrados judiciales donde se llevan adelante los procesos.

Que las nuevas tendencias en el ámbito del derecho, están dirigidas a la solución inmediata de los conflictos jurídicos mediante salidas alternativas a los procesos.

Que se hace necesaria una reforma en la legislación civil para incorporar en ella una nueva clase de contrato que beneficie al creador en la satisfacción del crédito extendido a favor del deudor.

**POR TANTO:**

La comisión encargada de la redacción del Proyecto de reforma en el Código Civil, pone a consideración de la Asamblea Legislativa del Estado Plurinacional de Bolivia, el texto que a continuación se transcribe:

**LEY N° 009  
LEY DE 22 DE ABRIL DE 2011  
JUAN EVO MORALES AYMA  
PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE  
BOLIVIA**

**Por cuanto, en la Asamblea Legislativa, la Comisión encargada, presenta el siguiente Anteproyecto de Ley:**

**LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DEL ESTADO PLURINACIONAL**

**PROPONE:**

**“LEY DE MODIFICACIONES  
AL LIBRO TERCERO DEL CODIGO CIVIL BOLIVIANO REFORMA AL  
CODIGO CIVIL BOLIVIANO”**

**ARTÍCULO 1.-** (MODIFICACIONES AL CODIGO CIVIL): Se realizará la incorporación de artículos en el Código Civil, Libro Tercero, Parte Segunda, Título II de los Contratos en Particular; de la Venta, Sección III, Subsección III; De la Venta de Herencia; quedando redactado de la siguiente forma:

**Artículo 610 Bis.-**(VENTA DE DEUDA EN PROCESO EJECUTIVO): I, El acreedor que lleva adelante un proceso ejecutivo contra un acreedor, podrá realizar la venta o transferencia de su derecho de crédito a favor de un tercero, este contrato se celebrará de acuerdo a las disposiciones establecidas para la celebración de contrato de compra venta.

II. La existencia de este contrato se hará conocer tanto al deudor, como a las autoridades judiciales que llevan adelante el desarrollo del proceso ejecutivo del cual es objeto la deuda puesta en venta.

**Artículo 610 Ter.-** (REQUISITOS PARA LA VENTA DE LA DEUDA): Para hacer efectiva la venta de una deuda que está pendiente de cobro en vía de un proceso ejecutivo, es necesario que se cumplan con los requisitos siguientes:

- a) Que en su elaboración se observe lo establecido por el artículo 452 del Código Civil.
- b) Que en el momento de la venta exista un sano equilibrio, tanto en la transferencia efectiva de la deuda, como en el pago del precio acordado entre el vendedor y el tercero adquirente.
- c) El vendedor debe garantizar plenamente su titularidad en el derecho de propiedad de la deuda que va a transferir, y por su parte el tercero interesado en la compra debe hacer el pago correspondiente en moneda de curso legal.
- d) Siendo el presente contrato una salida alternativa a la prosecución del proceso ejecutivo, deberá realizarse el mismo de buena fe, sin que medie error, dolo ni violencia; mas si como resultado de la transacción resultare perjudicado en vendedor, este tiene derecho de seguir la acción penal correspondiente de estafa contra el comprador.
- e) En todo lo pertinente se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de contratos contenidas en este código.

**DISPOSICIÓN FINAL**

**DISPOSICIÓN FINAL ÚNICA.** La autoridad jurisdiccional o administrativa que

tenga que aplicar una norma del ordenamiento jurídico boliviano, deberá hacerlo, en todos los casos, con sujeción a la Constitución Política del Estado tomando en consideración los principios, valores y fines que sustentan al Estado, siéndole vinculante la jurisprudencia constitucional, solo en aquello que no contradiga dichos postulados de la norma suprema.

### **DISPOSICIONES ABROGATORIAS Y DEROGATORIAS**

**DISPOSICION ABROGATORIA.** Se abrogan todas las disposiciones contrarias al presente Anteproyecto de Ley.

Remítase al Órgano Ejecutivo, para fines constitucionales.

Es dada en la Sala de Sesiones de la Asamblea Legislativa Plurinacional, a los veintidós días del mes de abril de dos mil once años.

**FDO. Presidente de la Comisión encargada de la Redacción del Anteproyecto de Ley de Modificaciones al Libro Tercero del Código Civil.**