



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE DERECHO**

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UNA GUÍA DE LA VENTA CON
RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN: EN LA
PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

**ABOGADO DE LOS TRIBUNALES Y JUZGADOS DE LA REPUBLICA
DEL ECUADOR**

**AUTOR: ROBERTO CARLOS ALAVA PEÑARRIETA
TUTOR: ABG. HÉCTOR RAMOS RICARDO**

LA LIBERTAD – ECUADOR

2011

La Libertad, Agosto del 2011

Señor Abogado
Tito Ramos Viteri
DIRECTOR DE LA CARRERA DE DERECHO
Presente.-

Señor Director:

Dando cumplimiento a lo ordenado por el Consejo Académico de la Carrera de Derecho, fui nombrado Tutor mediante memorándum N° CD-172 de fecha Miércoles 24 de Abril del 2011 del Trabajo de Titulación del egresado Roberto Carlos Álava Peñarrieta, con el tema: **“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UNA GUÌA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN: EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD”**, informo:

Que una vez que he procedido a dirigir científica y jurídicamente el desarrollo del Trabajo de Titulación, puedo manifestar, en consideración al artículo 27 del Reglamento del Trabajo de Titulación o Graduación, que el presente Trabajo de Titulación revela rigor científico, pertinencia y calidad humana en dar solución a un problema Socio Económico - Legal, el cual permite transformar hacia la excelencia el desempeño de las Ciencias jurídicas en la Provincia de Santa Elena, el mismo fue elaborado por el señor Roberto Carlos Álava Peñarrieta, egresado de la Carrera de Derecho de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Abogado de los Tribunales.

Con estos antecedentes expuestos me permito aprobar para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

Abg. Héctor Ramos Ricardo
TUTOR

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El tema seleccionado para la presentación del proyecto de investigación no ha sido desarrollado en la Unidad Académica de la Facultad de Ciencias Sociales de la Carrera de Derecho de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

El tema de investigación seleccionado, **“Propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, cantón La Libertad”**, se ha desarrollado por la necesidad de disminuir los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio.

Durante el desarrollo del proyecto de investigación se realizó un diagnóstico de la situación de los usuarios en función de las técnicas e instrumentos de investigación; con la información existente se desarrollaron campañas publicitarias para luego proceder a la elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio.

Roberto Carlos Álava Peñarrieta
C. I. # 172039991-2

La Libertad, Agosto 2011

**CERTIFICADO DE REVISIÓN DE LA
REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA**

Yo, LAURA ZAMBRANO YAGUAL, CERTIFICO que he revisado la redacción y ortografía del contenido del trabajo de titulación **“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UNA GUÍA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN: EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD”**, elaborado por el egresado **ROBERTO CARLOS ALAVA PEÑARRIETA**, para optar por el Título de Abogado de los Tribunales, de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Licda. LAURA ZAMBRANO YAGUAL

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada a mi Señor, Jesús, quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para terminar este trabajo.

A mi adorada hija Danna Jaylin quien me motivo siempre y me prestó el tiempo que le pertenecía.

A mis padres, Mirna y Franklin quienes me enseñaron desde pequeño a luchar para alcanzar mis metas. Mi triunfo es el de ustedes.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios creador del universo y dueño de mi vida que me permite construir otros mundos mentales posibles.

A mis hermanos, Tavy, Vanessa, Mario y José Luis, por el apoyo incondicional que me dieron a lo largo de la carrera.

A la Carrera de Derecho, por el soporte institucional dado para la realización de este trabajo.

Al Abg. Héctor Ramos por su asesoría y dirección en el trabajo de investigación.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

TRIBUNAL DE GRADO

Abg. Carlos San Andrés Restrepo
**DECANO DE LA FACULTAD
DE C.C SOCIALES Y DE LA SALUD**

Abg. Tito Ramos Viteri
**DIRECTOR DE LA CARRERA
DERECHO**

Abg. Héctor Ramos Ricardo
TUTOR

Abg. Francisco Celleri Lazcano
PROFESOR DEL ÁREA

Abg. Milton Zambrano Coronado MSc.
SECRETARIO GENERAL – PROCURADOR

INDICE GENERAL**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE DERECHO****“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UNA GUÍA DE LA VENTA CON
RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN: EN EL CANTÓN
LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA”****Autor:** Roberto Carlos Álava Peñarrieta**Tutor:** Abg. Héctor L. Ramos Ricardo**RESUMEN**

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo la elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, Cantón La Libertad, instrumento que permitirá informar a todas las personas que adquieren bienes muebles sobre las cláusulas estipuladas en las diferentes casas comerciales, con la finalidad de que conozcan la importancia de este tema hoy en día.

Para determinar algunos aspectos de investigación en este trabajo, se utilizaron ciertas metodologías que ayudaron a recabar información relevante para el desarrollo de la misma, en donde se trabajó mucho con un enfoque cuantitativo - cualitativo, en el tipo de investigación se utilizaron Investigación bibliográfica y de campo, la recolección de datos se efectuó a través de instrumentos de evaluación como: observación, encuestas, entrevistas a autoridades judiciales, usuarios y comunidad en general, para la obtención de la muestra, se basó en la población escogiendo a autoridades y usuarios del Cantón La Libertad, en donde se utilizó una muestra probabilística, aplicando fórmula de muestreo estratificado, y una muestra por criterio para determinar una muestra satisfactoria, acorde a los requerimientos de este trabajo. Con el diseño de una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en el Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena se pretende informar a las personas que de una u otra manera contratan la adquisición de sus bienes mediante la venta con reserva de dominio, y conocer su procedimiento y ejecución, para evitar acciones legales, que no le permitan cumplir con sus obligaciones.

Cabe resaltar la fundamentación legal, en donde las leyes contienen disposiciones dirigidas a las obligaciones que tiene el deudor, al cumplimiento de deberes y obligaciones.

	PÁG
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	iii
REVISIÓN GRAMATICAL Y ORTOGRÁFICA	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
TRIBUNAL DE GRADO	vii
RESÚMEN	viii
ÍNDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE CUADROS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
1. INTRODUCCIÓN	1
EL PROBLEMA	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	4
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
HIPÓTESIS	5
I. CAPITULO	
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	
1.1 ANTECEDENTES	6
1.2 SISTEMA CONTRACTUAL ROMANO	6
1.2.2 ACCIONES EN LOS CONTRATOS EN ROMA	7
1.2.3 CONTRATOS NOMINADOS EN EL DERECHO DE ROMA	8
1.3 DE LAS OBLIGACIONES EN GENERAL Y DE LOS CONTRATOS.	10
1.3.1 FUENTE DE LAS OBLIGACIONES	10
1.3.2 OBLIGACIONES DE INDEMNIZAR	10
1.3.3 DEFINICIÓN DE CONTRATO O CONVENCION	11
1.3.4 CONTRATO UNILATERAL Y BILATERAL	12
1.3.5 CONTRATO GRATUITO Y ONEROSO	12
1.3.6 CONTRATO CONMUTATIVO Y ALEATORIO	12
1.3.7 CONTRATO PRINCIPAL Y ACCESORIO	12
1.3.8 CONTRATO REAL, SOLEMNE Y CONSENSUAL	13
1.3.9 COSAS ESENCIALES, ACCIDENTALES Y DE LA	13

		NATURALEZA DE LOS CONTRATOS	
1.4		ELEMENTOS DE LOS CONTRATO	13
	1.4.1	ELEMENTOS PERSONALES	13
	1.4.2	ELEMENTOS REALES	14
	1.4.3	ELEMENTOS FORMALES	14
	1.4.4	ELEMENTOS ESENCIALES COMUNES	15
1.5		CONSENTIMIENTO	
	1.5.1	REQUISITOS DEL CONSENTIMIENTO	15
		1.5.1.1 DOS DECLARACIONES DE VOLUNTAD	15
		1.5.1.2 APTITUD JURÍDICA DE LAS PARTES	16
		1.5.1.3 AUSENCIAS DE VICIOS EN LA VOLUNTAD	16
1.6		DE LOS ACTOS Y DECLARACIONES DE VOLUNTAD	18
	1.6.1	REQUISITOS PARA OBLIGARSE	18
	1.6.2	PRESUNCIÓN DE CAPACIDAD	18
	1.6.3	EFFECTOS DE LA REPRESENTACIÓN	19
	1.6.4	ESTIPULACIÓN POR OTRO	19
	1.6.5	PROMESA POR OTRO	19
1.7		VICIOS DEL CONSENTIMIENTO	20
	1.7.1	ERROR	20
		1.7.1.1 ERROR SOBRE UN PUNTO DE DERECHO	20
		1.7.1.2 ERROR DE HECHO SOBRE LA ESPECIE DEL ACTO O EL OBJETO	20
		1.7.1.3 ERROR DE HECHO SOBRE LA CALIDAD DEL OBJETO	20
		1.7.1.4 ERROR SOBRE LA PERSONA	21
		FUERZA	21
		PERSONA QUE EJERCE LA FUERZA	21
		DOLO	21
		PRESUNCIÓN DE DOLO	22
1.8		OBJETO DE LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD	22
	1.8.1	REQUISITOS DE LOS OBJETOS DE LAS OBLIGACIONES	22
	1.8.2	ENAJENACIONES CON OBJETO ILICITO	23
	1.8.3	CONDONACIÓN	23
	1.8.4	OBJETO ILICITO POR CONTRATO PROHIBIDO	23
1.9		CAUSA LÍCITA	23
	1.9.1	CAUSA DE LAS OBLIGACIONES	23
	1.9.2	ACCIÓN DE REPETICIÓN POR OBJETO O CAUSA ILÍCITA	24
	1.9.3	INVALIDEZ LEGAL	24
1.10		LAS OBLIGACIONES CIVILES.- DE LAS OBLIGACIONES CON CLÁUSULA PENAL	24
	1.10.1	OBLIGACIONES CIVILES	24
	1.10.2	OBLIGACIONES NATURALES	25
	1.10.3	OBLIGACIONES CONDICIONALES	25

1.10.4	OBLIGACIONES MODALES	26
1.10.5	OBLIGACIÓN A PLAZO	26
1.10.6	OBLIGACIONES ALTERNATIVAS	26
1.10.7	OBLIGACIONES SOLIDARIAS	27
1.10.8	OBLIGACIONES DIVISIBLES E INDIVISIBLES	27
1.10.9	OBLIGACIONES CON CLÁUSULA PENAL	28
1.2	EFFECTOS DE LAS OBLIGACIONES	28
1.2.1	DEFINICIÓN	28
1.2.2	DISTINTOS MODOS DE CUMPLIMIENTO	29
1.2.3	MORA.	30
1.2.4	ELEMENTOS DE LAS OBLIGACIONES	31
1.2.4.1	SUJETO	31
1.2.4.2	OBJETO	32
1.2.4.3	CAUSA	33
1.2.4.4	FUENTES	33
1.2.4.5	EFFECTOS	35
1.2.4.6	EN GENERAL LOS EFFECTOS PUEDEN CLASIFICARSE:	36
1.2.4.7	EFFECTOS EN RELACIÓN AL ACREEDOR Y AL DEUDOR	38
1.3	LA INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS	40
1.3.1	CLASES DE INTERPRETACIÓN	32
1.3.1.1	INTERPRETACIÓN DOCTRINAL	42
1.3.1.2	INTERPRETACIÓN JUDICIAL	42
1.3.1.3	INTERPRETACIÓN AUNTÉNTICA	42
1.3.1.4	INTERPRETACIÓN COMÚN	43
1.3.1.5	INTERPRETACIÓN DECLARATIVA	43
1.3.1.6	INTERPRETACIÓN MODIFICATIVA	43
1.3.1.7	INTERPRETACIÓN DE LA LEY E INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO	44
1.3.1.8	REGLAS DE INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS	45
1.4	REGLAS DE INTERPRETACIÓN DE LAS CLÁUSULAS GENERALES	47
1.4.1	LA CLÁUSULA PREVALENTE	47
1.4.1.1	LA CLÁUSULA MAS BENEFICIOSA	48
1.4.1.2	LA CLÁUSULA MAS IMPORTANTE	49
1.4.1.3	LA INTERPRETACIÓN CONTRA STIPULATOREM	49
1.4.2	SISTEMAS DE INTERPRETACIÓN	50
1.4.2.1	SISTEMAS PUROS	50
1.4.2.2	SISTEMAS MIXTOS	51
1.4.2.3	SISTEMAS DE INTERPRETACIÓN EN LA LEGISLACIÓN COMPARADA	51
1.4.2.4	SISTEMA DE INTERPRETACIÓN ACOGIDO POR NUESTRO ORDENAMIENTO	52
1.5	LA BUENA FE CONTRACTUAL	52

1.5.1	GENERALIDADES	52
1.5.2	CONCEPTO DE BUENA FE	53
1.5.3	REGLA DE LA BUENA FE	54
1.6	LA CAPACIDAD DE LOS CONTRATANTES	55
1.6.1	LA CAPACIDAD EN LOS SUJETOS CONTRATANTES	56
1.7	EL RIESGO DE LA COSA	57
1.8	PARTES DE UN CONTRATO	58
1.9	DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	59
1.9.1	PLAZO	60
1.9.2	TIPOS DE PLAZO	60
II.	CAPÍTULO II METODOLOGÍA	
2.1	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	62
2.2	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	63
2.3	TIPO DE INVESTIGACIÓN	64
2.4	PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	65
2.5	POBLACIÓN Y MUESTRA	65
2.6	VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	70
2.7	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	72
2.8	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	73
2.9	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	74
2.10	RESÚMEN DE ENTREVISTAS	85
III.	CAPITULO PROPUESTA	
	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	86
	GUÍA DE PROCEDMIENTO Y EJECUCIÓN PARA LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO	88
3.1	DATOS INFORMATIVOS DEL JUZGADO DE LO CIVILDESANTA ELENA	89
	MISIÓN , VISIÓN Y OBJETIVOS	90
	ANTECEDENTES	91
	JUSTIFICACIÓN	92
	VIGENCIA	92
	CONCLUSIONES	96
	RECOMENDACIONES	97
	BILIOGRAFÍA	98
	ÍNDICE DE CUADROS	
	ÍNDICE DE GRÁFICOS	
	ÍNDICE DEANEXOS	

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1	POBLACIÓN
CUADRO N° 2	MUESTRA
CUADRO N° 3	MUESTRA ESTRATIFICADA
CUADRO N° 4	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES
CUADRO N° 5	¿EXISTE UNA PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UNA GUÍA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO: PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN EN LA PROVINCIA DE STA. ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD?
CUADRO N° 6	¿CONOCE ACERCA DE CLÁUSULAS PENALES DE RESERVA DE DOMINIO?
CUADRO N° 7	¿CONOCE LAS OBLIGACIONES QUE TIENE UN DEUDOR EN LA COMPRA CON RESERVA DE DOMINIO?
CUADRO N° 8	¿QUÉ SE NECESITA AUMENTAR PARA LA DISMINUCIÓN DE CONFLICTOS ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD?
CUADRO N° 9	¿CONOCE USTED CUÁL ES LA CAUSA DE LOS CONFLICTOS ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD?
CUADRO N° 10	¿QUÉ HACER PARA DISMINUIR LOS CONFLICTOS ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD?
CUADRO N° 11	¿SABE CUAL ES EL PROCEDIMIENTO LEGAL DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO?
CUADRO N° 12	¿HA ADQUIRIDO USTED UN BIEN CON RESERVA DE DOMINIO?
CUADRO N° 13	¿CONSIDERA IMPORTANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA GUIA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCION: EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTON LA LIBERTAD?
CUADRO N° 14	CREE USTED QUE APLICANDO UNA GUÍA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN: EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD AYUDARÁ A DISMINUIR LOS CONFLICTO ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO?

ANEXOS DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1	EXISTENCIA DE GUÍA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.
--------------	--

GRÁFICO N° 2	CLAÚSULAS PENALES DE RESERVA DE DOMINIO
GRÁFICO N° 3	OBLIGACIONES DEL DEUDOR EN LA COMPRA CON RESERVA DE DOMINIO
GRÁFICO N° 4	DISMINUCIÓN DE CONFLICTOS ENTRE DEUDOR Y ACREEDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO
GRÁFICO N° 5	CAUSA DE CONFLICTOS ENTRE DEUDOR Y ACREEDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO
GRÁFICO N° 6	DISMINUIR CONFLICTOS ENTRE DEUDOR Y ACREEDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO
GRÁFICO N° 7	PROCEDIMIENTO LEGAL DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO
GRÁFICO N° 8	ADQUISICIÓN DE BIEN CON RESERVA DE DOMINIO
GRÁFICO N° 9	IMPLEMENTACIÓN DE UNA GUÍA DE VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN
GRÁFICO N° 10	APLICACIÓN DE UNA GUÍA DE VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N°1	ENCUESTAS A AUTORIDADES JUDICIALES, USUARIOS Y COMUNIDAD
ANEXO N°2	ENTREVISTAS REALIZADA POR EL Sr. ROBERTO ALAVA P, A COMPRADORES EN CONTRATOS CON RESERVA DE DOMINIO, EN EL CANTÓN LA LIBERTAD
ANEXO N°3	ENCUESTAS REALIZADAS A LA COMUNIDAD LIBERTENSE, EN LA QUE LE PREGUNTABA SI CONOCE LA NORMA JURIDICA SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO
ANEXO N°4	ENTREVISTA REALIZADA A UN COMPRADOR MEDIANTE CONTRATO CON RESERVA DE DOMINIO

INTRODUCCIÓN

La actividad mercantil se ha convertido en una de las principales fuentes de ingreso en la Provincia de Santa Elena, existiendo empresas que se dedican a la venta de Bienes Muebles, de igual manera existen personas que realizan compras en estas casas comerciales sin antes informarse sobre las implicaciones que conllevan el adquirir determinado artículo por lo que se pretende diseñar un instrumento, que sea un verdadero aporte a la sociedad de manera especial a las personas que de una u otra manera contratan la adquisición de sus bienes mediante la venta con reserva de dominio, y conocer su procedimiento y ejecución, para evitar acciones legales, que no le permitan cumplir con sus obligaciones.

CAPÍTULO 1: El contenido de este capítulo hace referencia a la fundamentación teórica como conceptos, criterios, nociones sobre el tema investigado relacionado con la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución, en donde además contendrá aspectos con fundamentos legales, para hacer la relación entre lo existente y el objeto.

CAPÍTULO 2: Este capítulo contiene información referente al tipo de investigación aplicada en el trabajo de titulación, en el que se incluyen los diferentes métodos, técnicas e instrumentos de evaluación aplicados para la obtención de información y posteriormente el análisis de los resultados.

CAPÍTULO 3: Se refiere netamente al tema propuesto, el cual contendrá información referente a la Propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en el Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, en el que se incluirán aspectos como: elementos del contrato, contratos con cláusulas penales responsabilidades y obligaciones del deudor y acreedor, entre otras, con la finalidad de que se disminuya el alto índice de conflictos entre deudor y acreedor en la compra venta con reserva de dominio.

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El contrato de compraventa con reserva de dominio, es una figura jurídica, muy frecuente en nuestra legislación. No obstante de aquello en reiteradas ocasiones es motivo de abuso por parte del acreedor cuando la persona que adquiere un bien no cumple con sus obligaciones de acuerdo a lo pactado y pide, el interesado, la aplicación de la acción ejecutiva para su recuperación y resarcimiento en sus derechos.

Casi siempre el abuso se origina en el desconocimiento por parte del deudor, al no saber de las penalidades que pueden originar su falta de responsabilidad en los pagos convenidos y en la inmediata acción de recuperación que debe pretender el accionante al verse perjudicado en su patrimonio. Las páginas de los clasificados judiciales están abarrotadas de las notificaciones por la prensa, en esta clase de asuntos.

La intención es evidenciar con una explicación jurídica, cual es el verdadero proceder legal en la venta con reserva de dominio y que la comunidad sepa las condiciones jurídicas que deben presentarse en las condiciones del acreedor y deudor con sus garantías, derechos y obligaciones.

No está demás indicar, el papel que tiene el despacho del Registro de la Propiedad y/o Mercantil de cada cantón para convertirse en el garante de la acción coercitiva por parte del acreedor tanto en la inscripción del contrato, cuanto en la providencia judicial señalado por el Juez de lo Civil donde se limita la acción del deudor y se inicia formalmente la posibilidad de la recuperación del vehículo por parte del acreedor.

En nuestra provincia, ávidos de una unidad judicial y la implementación de juzgados que garanticen las garantías de los unos y de los otros, es menester que los procesos sean ágiles, transparentes y apegados a lo señalado estrictamente en la ley.

La mercantilidad del contrato de compraventa con reserva de dominio se desprende desde el instante en que consta en el Código de Comercio como una modalidad contractual de esta índole. Se entiende que las cosas materia de la compraventa son cosas no fungibles, que están dentro del comercio y que son susceptibles de identificarse. Si bien la ley no exige el requisito de que las partes contratantes sean comerciantes, en la práctica el vendedor casi siempre es comerciante, pues la venta está motivada por el afán de lucro y efectuada por personas naturales o jurídicas que habitualmente realizan estas operaciones y que adicionalmente cuentan con una estimable organización.

Es precisamente esta última incidencia la que me motiva a denunciar este trabajo de investigación, habida cuenta que siempre se presentan abusos (que se convierten en perjuicios) contra el tenedor de la cosa materia de la acción, a través de ciertos “procedimientos” que rompen la lógica contra toda norma jurídica; y, en algunos casos, especialmente cuando se procede de acuerdo a lo señalado en el artículo 926 del Código de Procedimiento Civil **“Alguaciles y/o policía judicial”.- Los apremios se ejecutarán por la policía judicial, sin el menor retardo y sin admitir solicitud alguna**”, el atropello se convierte en institucional.

De igual manera se tornan motivo de análisis los APREMIOS, que son medidas coercitivas de que se vale una jueza o juez o tribunal para que sean obedecidas sus providencias por las personas que no las cumplan dentro de los términos respectivos.

La Procedibilidad y la ejecución forman el eje de garantía cuando la causa perseguida se ajusta a los requerimientos, legalmente reconocidas por nuestra legislación, y no se convierten en arma de detrimento legal. Nuestra función es fomentar que el respeto al proceso legal se mantenga inalterable.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué forma beneficiará a los usuarios, la propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio: su Procedibilidad y ejecución: en la Provincia de Santa Elena, Cantón La Libertad?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Diagnosticar si existen trabajos realizados sobre conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el cantón la libertad?
- ¿Cuántos casos sobre conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el Cantón la Libertad?
- ¿Cuáles son las instituciones que atienden los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio?
- ¿Cuál sería la solución para los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el Cantón La Libertad?
- ¿Cuáles son las causas que originan los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta de reserva de dominio?

OBJETIVO GENERAL

Elaborar una guía de procedimiento y ejecución, para la venta con reserva de dominio, apreciando disposiciones legales, para lograr la disminución de los índices de conflictos entre el acreedor y deudor.

OBJETIVO ESPECÍFICO.

- 1.- Diagnosticar las causas de las demandas ejecutivas en casos de compraventas con reserva de dominio.
- 2.- Elaborar una guía de procedimiento y ejecución, para la venta con reserva de dominio, y evitar conflictos entre el acreedor y deudor
- 3.- Socializar una guía de procedimiento y ejecución, para las personas que contratan por medio de la venta con reserva de dominio.
- 4.- Evaluar los resultados obtenidos en la aplicación de la guía de procedimiento a las personas que contratan con reserva de dominio.

HIPÓTESIS

La propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio: Procedibilidad y ejecución permitirá disminuir los índices de conflictos entre el acreedor y deudor en el Cantón la Libertad.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1.- ANTECEDENTES

De entre los antecedentes remotos, sobre los que hay mayor grado de coincidencia en la doctrina, pueden citarse los siguientes:

1.2.- SISTEMA CONTRACTUAL ROMANO

En el Derecho romano el contrato aparece como una forma de acuerdo. La convención es el consentimiento de dos a más personas que se avienen sobre una cosa que deben dar o prestar. La con sensualidad era el prototipo dominante. La convención se divide en pacto y contrato siendo el pacto aquel que no tiene nombre ni causa y el contrato aquel que lo tiene. En este contexto se entiende por nombre la palabra que produce la acción (el pacto se refiere únicamente a relaciones que sólo engendran una excepción). La causa es alguna cosa presente de la cual se deriva la obligación. El pacto fue paulatinamente asimilándose al contrato al considerar las acciones el instrumento para exigir su cumplimiento. El contrato se aplica a todo acuerdo de voluntades dirigido a crear obligaciones civilmente exigibles y estaba siempre protegido por una acción que le atribuía plena eficacia jurídica. Los contratos se dividen en verdaderos y en cuasicontratos. Eran verdaderos los que se basaban en consentimiento expreso de las partes y eran cuasicontratos los basados en el consentimiento presunto. A su vez los contratos verdaderos se dividían en nominados e innominados. Eran nominados los que tenían nombre específico y particular confirmado por el derecho (ej. compraventa) e innominados los que aun teniendo causa no tenían nombre. Los contratos innominados eran cuatro: Doy para que des, Doy para que hagas, Hago para que des y Hago para que hagas. Lo característico de los contratos innominados es que

En ellos no intervenía el dinero contado. En el Derecho romano existían contratos unilaterales y bilaterales. Los contratos unilaterales obligaban solo a una de las partes (por ejemplo, el mutuo) y los bilaterales obligaban a ambas partes (como en el caso de la compraventa).

1.2.2.- ACCIONES EN LOS CONTRATOS EN ROMA

La acción era el otro elemento esencial de los contratos en Derecho romano. Las acciones relativas a los contratos son acciones in personam en las cuales el demandante basa su pretensión en una obligación contractual o penal, las cuales podían ser Directas y Contrarias. Ejemplos de ellas son:

Actio directa: Acciones directas eran aquellas con que contaba el acreedor, frente al deudor, desde el momento mismo de la celebración del contrato, tales como. la actio certi (que persigue un objeto específico, suma de dinero o cosa); la actio ex stipulatio (que tiene el acreedor cuando el objeto no era ni dinero, ni bienes genéricos sino que implicaba un hacer); la actio locati (que tiene el arrendador contra el arrendatario); la actio commodati directa (para lograr la restitución de la cosa dada en préstamo); la actio depositi directa (para exigir al depositario la restitución de la cosa depositada); la actio mandati directa (para exigir al mandatario cuentas del mandato); la actio pignoratitia directa (para que el dueño recupere la cosa dada en prenda); la actio negotiorum gestorum directa (para exigir rendición de cuentas al gestor de un negocio).

Actio contraria: Acciones por las cuales se pide siempre indemnización, o sea, nacen después de haberse realizado el contrato, como, la actio fiduciae (para la devolución de la propiedad transmitida en garantía); la actio redhibitoria» (para rescindir el contrato por encontrarse vicios ocultos en la cosa vendida); la actio quanti minoris (por la que el comprador exige una reducción en el precio de la cosa por no corresponder al precio real), esta última también llamada actio estimatoria; la actio conducti (para hacer cumplir las obligaciones al arrendador);

la actio commodati contraria (para lograr el resarcimiento de los posibles daños o gastos causados por la cosa dada en comodato le hubiere causado al comodatario; la actio depositi contraria (para que el depositante pague los gastos del depósito); la actio mandati contraria» (para exigir al mandante cuentas de los gastos realizados durante el mandato); la actio pignoratitia contraria» (para que el acreedor prendario exija recuperar los daños y gastos causados por la cosa pignorada); la actio aeviana (que permitía al pignorante quedarse en posesión de los invecita et illata que iban a servir de garantía); la actio quasiserviana (extensión de la actio Serviana a otros objetos dados en prenda, también llamada hypotecaria. La actio negotio rumgestorum contraria» (para que el gestor recupere los gastos); la actio depensi (para que el fiador cobre al deudor principal lo que no se le hubiera reembolsado); la actio poenae persecutoria (para la reparación del daño); la actio rei persecutoria (para recuperar la cosa perdida y sus pertenencias, la actual reiperse cutoriedad); la actio praescriptis verbis (en situaciones en que el actor había cumplido y el demandado no), llamada también actio civilisincerti o civilis in factum, típica de los contratos innominados; y la actio doli (acción penal que se ejercita contra quien daña con dolo).

1.2.3 CONTRATOS NOMINADOS EN EL DERECHO DE ROMA

Algunos tipos de contratos en el derecho romano eran: Aestimatum. Contrato en virtud del cual una parte recibe objetos tasados con la obligación de venderlos o devolverlos después de cierto tiempo. Chirographum. Forma de obligarse de los peregrinos, en virtud de la cual el deudor entregaba al acreedor un recibo. Syngraphae. Forma literal de obligarse los peregrinos, consistente en dos copias, una en poder del acreedor y la otra en poder del deudor. Conventio in manum: Contrato verbis en virtud del cual la mujer al contraer nupcias entra a la familia del marido, ocupando jurídicamente el lugar de una hija. Depositum: Depósito. Contrato que se perfecciona con la entrega de la cosa que el depositario ha de devolver cuando el depositante la requiera. Depositumirregulare: Depósito de

dinero o bienes fungibles. Dictiodotis. Contrato verbis en el que el padre, un tercero o la mujer se comprometen a constituir una dote. Iusiurandum liberti: Contrato verbis en virtud del cual el esclavo se compromete a prestar ciertos servicios al patrón. También llamado promissioiurata liberti. Locatio conductio: Arrendamiento. Una de las partes (locator) se obliga a procurara la otra (conductor) el uso y el disfrute temporal de una cosa o la prestación de determinado servicio (locatio conductio operarum) o la ejecución de una obra (locatio conductio operis), a cambio de una cantidad de dinero llamado merces. Mandatum: Mandato. Contrato en virtud del cual una persona (mandante) encarga a otra (mandatario) la realización gratuita de determinado acto, por cuenta o interés de aquella o tercero. Pignus: Prenda. El deudor, o un tercero, entregan al acreedor la posesión de una cosa, en garantía de una deuda. Precarium: Contrato inominado por el cual una de las partes concede el préstamo de una cosa a la otra parte, quien se lo ha solicitado especialmente (preces) la que está obligada a devolverlo a la primera solicitud. Societas: Sociedad. Contrato entre dos o más personas, con el fin de participar en ganancias y pérdidas. Stipulatio: Estipulación contrato verbal, solemne, unilateral que consiste en una pregunta seguida de una respuesta congruente. Transactio: Contrato inominado que consiste en un convenio extrajudicial en virtud del cual las partes se hacen concesiones para evitar los resultados del juicio posterior.

1.2.4 CONTRATOS TIPIFICADOS (NOMINADOS) EN LAS SIETE PARTIDAS

El Código de las Siete Partidas del Rey Alfonso X (1252-1284), de Castilla, ha ejercido, durante varios siglos, una enorme influencia jurídica en el derecho contractual de España y también de la mayoría de los países hispanohablantes de América. La Partida Quinta compuesta de 15 títulos y 374 leyes, se refiere a los actos y contratos que puede el ser humano realizar o celebrar en el curso de su

vida (derecho privado). Trata del contrato de mutuo, prohibiendo el cobro de intereses o "usura"; de comodato; de depósito; de donación; de compraventa, con la distinción entre título y modo de adquirir (proveniente del derecho romano); de permuta; de locación o arrendamiento; de compañía o sociedad; de estipulación o promesa; y de la fianza y los peños (hipotecas y prendas). Se refiere, también, al pago y a la cesión de bienes. Asimismo, incluye importantes normas de derecho mercantil, referidas a los comerciantes y contratos mercantiles.

1.3.- DE LAS OBLIGACIONES EN GENERAL Y DE LOS CONTRATOS.

1.3.1 FUENTE DE LAS OBLIGACIONES

Las obligaciones nacen, ya del concurso real de las voluntades de dos o más personas, como en los contratos o convenciones; ya de un hecho voluntario de la persona que se obliga, como en la aceptación de una herencia o legado y en todos los cuasicontratos; ya a consecuencia de un hecho que ha inferido injuria o daño a otra persona, como en los delitos; ya por disposición de la ley, como entre los padres y los hijos de familia.

1.3.2 OBLIGACIONES DE INDEMNIZAR

"Es cosa averiguada que las obligaciones nacen no sólo de los actos jurídicos, es decir de los ejecutados voluntariamente por el deudor con el propósito de obligarse, sino también de otros que ocurren sin su voluntad, y aún contra ella, cual sucede con las obligaciones que brotan de los delitos y los cuasidelitos, denominados por la doctrina moderna, hechos ilícitos.

Según lo estatuye el artículo 1494 del Código Civil, el hecho que ha inferido injuria o daño a otra persona, aunque se haya realizado con el deliberado propósito de no obligarse, ya se ejecute con la intención de obtener el resultado

dañoso, ya ocurra sin que el agente esté alentado por ese torcido designio, es fuente de obligaciones.

La obligación de indemnizar a la víctima el daño inferido está a cargo del autor del delito o culpa, o de sus herederos, como se establece en el título 34 del libro 4o. del Código Civil. Además, si son varios sus autores, cada uno será solidariamente responsable de todo perjuicio procedente del mismo delito o culpa, excepto si se trata de los casos contemplados en el Código Civil, hipótesis en las cuales la obligación de resarcimiento es divisible." (Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, sentencia de abril 27 de 1972).

Nos resulta viable analizar que la clasificación de las fuentes de las obligaciones en la doctrina moderna, es generalmente aceptada en el sentido de que las obligaciones nacen del acto jurídico, del enriquecimiento sin causa, de la ley y, según algunos autores, de la responsabilidad civil, precontractual, contractual, pos contractual, extracontractual, delictual cuasi delictual.

1.3.3 DEFINICIÓN DE CONTRATO O CONVENCION

Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas.

Resulta indispensable establecer la diferencia entre contrato y convención, que el código inapropiadamente adopta como sinónimos. La convención es genérica y el contrato específico. Todo contrato es convención, pero no toda convención es contrato. La convención es un acuerdo de voluntades sobre un hecho jurídico destinado o no a generar o extinguir obligaciones. En cambio el contrato tiene por objeto hacer nacer obligaciones. En otros términos, el contrato es una convención hecha con intención de obligarse plenamente.

1.3.4 CONTRATO UNILATERAL Y BILATERAL

El contrato es unilateral cuando una de las partes se obliga para con otra que no contrae obligación alguna; y bilateral, cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente. El contrato es unilateral cuando una de las partes se obliga para con otra que no contrae obligación alguna; y bilateral, cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente. Para la existencia de un contrato bilateral se requiere que las prestaciones sean recíprocas, no necesariamente equivalentes de una manera objetiva. La reciprocidad consiste en que cada parte vea en la prestación una compensación suficiente a su propia prestación. Lo importante en los contratos bilaterales es que ambas partes resulten obligadas.

1.3.5 CONTRATO GRATUITO Y ONEROSO

El contrato es gratuito o de beneficencia cuando sólo tiene por objeto la utilidad de una de las partes, sufriendo la otra el gravamen; y oneroso, cuando tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro.

1.3.6 CONTRATO CONMUTATIVO Y ALEATORIO

El contrato oneroso es conmutativo, cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez; y si el equivalente consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida, se llama aleatorio.

1.3.7 CONTRATO PRINCIPAL Y ACCESORIO

El contrato es principal cuando subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención, y accesorio, cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella.

1.3.8 CONTRATO REAL, SOLEMNE Y CONSENSUAL

El contrato es real cuando, para que sea perfecto, es necesaria la tradición de la cosa a que se refiere; es solemne cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no produce ningún efecto civil; y es consensual cuando se perfecciona por el solo consentimiento.

1.3.9 COSAS ESENCIALES, ACCIDENTALES Y DE LA NATURALEZA DE LOS CONTRATOS

Se distinguen en cada contrato las cosas que son de su esencia, las que son de su naturaleza, y las puramente accidentales. Son de la esencia de un contrato aquellas cosas sin las cuales, o no produce efecto alguno, o degeneran en otro contrato diferente; son de la naturaleza de un contrato las que no siendo esenciales en él, se entienden pertenecerle, sin necesidad de una cláusula especial; y son accidentales a un contrato aquellas que ni esencial ni naturalmente le pertenecen, y que se le agregan por medio de cláusulas especiales.

1.4.- ELEMENTOS DE LOS CONTRATO

El contrato tiene todos los elementos y requisitos propios de un acto jurídico cuales son los elementos personales, elementos reales y elementos formales

1.4.1 ELEMENTOS PERSONALES

Los sujetos del contrato pueden ser personas físicas o jurídicas con la capacidad jurídica, y de obrar, necesaria para obligarse. En este sentido pues, la capacidad en derecho se subdivide en capacidad de goce (la aptitud jurídica para ser titular de Derechos subjetivos, comúnmente denominada también como capacidad jurídica) y capacidad de ejercicio o de obrar activa o pasiva (aptitud jurídica para ejercer derechos y contraer obligaciones sin asistencia ni representación de terceros, denominada también como capacidad de actuar)

1.4.2 ELEMENTOS REALES

Integran la denominada prestación, o sea, la cosa u objeto del contrato, por un lado, y la contraprestación, por ejemplo, dar suma de dinero, u otro acuerdo.

1.4.3 ELEMENTOS FORMALES

La forma es el conjunto de signos mediante los cuales se manifiesta el consentimiento de las partes en la celebración de un contrato. En algunos contratos es posible que se exija una forma específica de celebración. Por ejemplo, puede ser necesaria la forma escrita, la firma ante notario o ante testigos, etc.

Los elementos son aquellos requisitos o ingredientes jurídicos que lo integran y constituyen a su formación y eficacia. Pueden ser:

- 1) Esenciales, aquellos sin los que el contrato no puede existir.
- 2) Naturales, aquellos que normalmente acompañan al contrato, pero que las partes pueden excluir mediante pacto.
- 3) Accidentales, solo existen cuando las partes los agregan expresamente al contrato.

A su vez los esenciales pueden ser:

- a) Comunes, son esenciales para todos los contratos.
- b) Especiales, para un grupo determinado de contratos.
- c) Especialísimos, solo para contratos determinados o concretos.

1.4.4 ELEMENTOS ESENCIALES COMUNES

No hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes:

- 1) Consentimiento de los contratantes.
- 2) Objeto cierto que sea materia del contrato.
- 3) Causa de la obligación que se establezca.

La forma aunque no se incluye, también se considera esencial, para aquellos que lo establezcan. Si falta algún elemento el contrato será inexistente.

1.5.- CONSENTIMIENTO

Ruggiero lo define como el encuentro de dos declaraciones de voluntad que partiendo de dos sujetos distintos se dirige a un fin común.

El consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que ha de construir el contrato.

1.5.1.- REQUISITOS DEL CONSENTIMIENTO

1.5.1.1.-DOS DECLARACIONES DE VOLUNTAD

Plantea el problema del auto contrato. Esta figura es la excepción al principio general de que el consentimiento supone al menos dos declaraciones de voluntad; pues en el auto contrato una sola persona tiene poder de disposición sobre dos patrimonios distintos y pone a estos en una relación de obligación mediante su sola declaración de voluntad. El problema se centra en determinar su admisibilidad. La jurisprudencia primero negó la validez del auto contrato, por ser necesaria la concurrencia de dos declaraciones de voluntad. Pero posteriormente

la ha admitido, siempre poniendo que no haya conflicto de intereses cuando el titular afectado da su consentimiento para el auto contrató.

1.5.1.2.- APTITUD JURÍDICA DE LAS PARTES

Existe cuando los contratantes tienen capacidad para prestar consentimiento y no está afectado de ninguna prohibición para celebrar el contrato del que se trate. El código regula la capacidad necesaria para prestar consentimiento.

Podrán prestar consentimiento los menores no emancipados ni los incapacitados. La incapacidad está sujeta a las modificaciones que la ley determine, sin perjuicio de las incapacidades especiales:

- 1) El hijo mayor de 16 años siempre que no exceda de la administración ordinaria.
- 2) Mayor emancipado, salvo enajenar o gravar bienes inmuebles.
- 3) No podrán aceptar donaciones.

Prohibiciones legales para contratar: Las especiales se relacionan con estado civil o con la capacidad, en cambio las prohibiciones se basan en circunstancias concretas que concurren en algún contratante, los que desempeñen algún cargo tutelar. Padres o tutores respecto de bienes del menor o incapacitado.

1.5.1.3.- AUSENCIAS DE VICIOS EN LA VOLUNTAD

a) En la declaración de la voluntad.

Por una divergencia consciente en la declaración.

- Declaración de voluntad falta de seriedad (causa).
- El declarante emite voluntariamente su declaración, pero sin una seria voluntad de obligarse, sobre la base de que será advertida por el destinatario de la declaración.

- No tiene efecto. Pero si el destinatario no advierte la falta de seriedad el autor está obligado a responder de los daños causados a la otra parte.

La reserva mental, supone una divergencia consciente entre el querer interno del objeto y la manifestación de ese querer. El declarante emite una voluntad que es su interior, no quiere o bien con unos efectos distintos de los propios de esa declaración con voluntad de restringir o anular la eficacia de lo declarado.

La declaración ha de estimarse nula aunque la otra parte no advierta la reserva mental.

b) Formación del consentimiento

Será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo.

- Error, es el falso conocimiento de una cosa, de un hecho o de la norma jurídica que lo rige.

Error de hecho puede ser:

- Error en negocio, recae sobre la naturaleza o causa del contrato, motivación de las partes al contratar.
- Error in re, error sobre el objeto del negocio, puede recaer este error sobre la identidad de la cosa, sobre las cualidades esenciales de la cosa, también sobre dualidades que no son esenciales sino secundarias y también sobre la cantidad.
- Error in persona, cuando hay equivocación en las personas que intervienen en el contrato.
- Error en los motivos, aquel que se produce sobre el móvil que ha movido a una persona para contratar.

C.- Violencia.

La diferencia entre violencia e intimidación o amenaza, es que ésta no es física frente a la violencia que si lo es. La violencia ha de ser irresistible para que

invalide el consentimiento, sin embargo, el código civil dice que para que invalide el consentimiento es necesario que el miedo sea racional y fundado.

La violencia o intimidación anularán la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato. Dolo contractual: Es la mala intención, actuar de mala fe. Hay dolo cuando con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato, que sin ellas, no hubiera hecho.

El código civil trata de proteger la buena fe de la persona que hace la declaración de voluntad por la actuación de mala fe de la otra persona. Este dolo, también llamado dolo determinante (nulidad del contrato). También existe otra clase de dolo llamado incidental (es el que no provoca la condición de nulidad del contrato, únicamente afecta a las condiciones del mismo haciéndolo más oneroso, obliga al que lo utilizó a indemnizar daños y perjuicios)

1.6.- DE LOS ACTOS Y DECLARACIONES DE VOLUNTAD

1.6.1.- REQUISITOS PARA OBLIGARSE

Para que una persona se obligue a otra por un acto o declaración de voluntad, es necesario:

- 1) que sea legalmente capaz.
- 2) que consienta en dicho acto o declaración y su consentimiento no adolezca de vicio.
- 3) que recaiga sobre un objeto lícito.
- 4) que tenga una causa lícita.

La capacidad legal de una persona consiste en poderse obligar por sí misma, sin el ministerio o la autorización de otra.

1.6.2.- PRESUNCIÓN DE CAPACIDAD

Toda persona es legalmente capaz, excepto aquéllas que la ley declara incapaces. **INCAPACIDAD ABSOLUTA Y RELATIVA.** Aparte tachado **INEXEQUIBLE** Son absolutamente incapaces los dementes, los impúberes y sordomudos, que no pueden darse a entender.

Sus actos no producen ni aún obligaciones naturales, y no admiten caución. Inciso 3o. modificado por el artículo 60 del Decreto 2820 de 1974. El nuevo texto es el siguiente: Son también incapaces los menores adultos que no han obtenido habilitación de edad y los disipadores que se hallen bajo interdicción. Pero la incapacidad de estas personas no es absoluta y sus actos pueden tener valor en ciertas circunstancias y bajo ciertos respectos determinados por las leyes.

Además de estas incapacidades hay otras particulares que consisten en la prohibición que la ley ha impuesto a ciertas personas para ejecutar ciertos actos.

1.6.3.- EFECTOS DE LA REPRESENTACIÓN

Lo que una persona ejecuta a nombre de otra, estando facultada por ella o por la ley para representarla, produce respecto del representado iguales efectos que si hubiese contratado él mismo.

1.6.4.- ESTIPULACIÓN POR OTRO

Cualquiera puede estipular a favor de una tercera persona, aunque no tenga derecho para representarla; pero sólo esta tercera persona podrá demandar lo estipulado; y mientras no intervenga su aceptación expresa o tácita, es revocable el contrato por la sola voluntad de las partes que concurrieron a él.

Constituyen aceptación tácita los actos que solo hubieran podido ejecutarse en virtud del contrato.

1.6.5.- PROMESA POR OTRO

Siempre que uno de los contratantes se compromete a que por una tercera persona, de quien no es legítimo representante, ha de darse, hacerse o no hacerse alguna cosa, esta tercera persona no contraerá obligación alguna, sino en virtud de su ratificación; y si ella no ratifica, el otro contratante tendrá acción de perjuicios contra el que hizo la promesa.

1.7.- VICIOS DEL CONSENTIMIENTO

Los vicios de que puede adolecer el consentimiento, son error, fuerza y dolo.

1.7.1.-ERROR.- falso juicio de buena fe.

1.7.1.1.- ERROR SOBRE UN PUNTO DE DERECHO

El error sobre un punto de derecho no vicia el consentimiento.

1.7.1.2.- ERROR DE HECHO SOBRE LA ESPECIE DEL ACTO O EL OBJETO

El error de hecho vicia el consentimiento cuando recae sobre la especie de acto o contrato que se ejecuta o celebra, como si una de las partes entendiese empréstito y la otra donación; o sobre la identidad de la cosa específica de que se trata, como si en el contrato de venta el vendedor entendiese vender cierta cosa determinada, y el comprador entendiese comprar otra.

1.7.1.3.-ERROR DE HECHO SOBRE LA CALIDAD DEL OBJETO

El error de hecho vicia asimismo el consentimiento cuando la sustancia o calidad esencial del objeto sobre que versa el acto o contrato, es diversa de lo que se cree; como si por alguna de las partes se supone que el objeto es una barra de plata, y realmente es una masa de algún otro metal semejante. El error acerca de otra cualquiera calidad de la cosa no vicia el consentimiento de los que contratan, sino

cuando esa calidad es el principal motivo de una de ellas para contratar, y este motivo ha sido conocido de la otra parte.

1.7.1.4.- ERROR SOBRE LA PERSONA

El error acerca de la persona con quien se tiene intención de contratar, no vicia el consentimiento, salvo que la consideración de esta persona sea la causa principal del contrato.

Pero en este caso la persona con quien erradamente se ha contratado tendrá derecho a ser indemnizada de los perjuicios en que de buena fe haya incurrido por la nulidad del contrato.

1.7.2.- FUERZA

La fuerza no vicia el consentimiento sino cuando es capaz de producir una impresión fuerte en una persona de sano juicio, tomando en cuenta su edad, sexo y condición. Se mira como una fuerza de este género todo acto que infunde a una persona un justo temor de verse expuesta ella, su consorte o alguno de sus ascendientes o descendientes a un mal irreparable y grave.

El temor reverencial, esto es, el solo temor de desagradar a las personas a quienes se debe sumisión y respeto, no basta para viciar el consentimiento.

1.7.2.1.- PERSONA QUE EJERCE LA FUERZA

Para que la fuerza vicie el consentimiento no es necesario que la ejerza aquél que es beneficiado por ella; basta que se haya empleado la fuerza por cualquiera persona con el objeto de obtener el consentimiento.

1.7.3.-DOLO

El dolo no vicia el consentimiento sino cuando es obra de una de las partes, y cuando además aparece claramente que sin él no hubiera contratado.

En los demás casos el dolo da lugar solamente a la acción de perjuicios contra la persona o personas que lo han fraguado o que se han aprovechado de él; contra las primeras por el total valor de los perjuicios y contra las segundas hasta concurrencia del provecho que han reportado del dolo.

1.7.3.1.- PRESUNCIÓN DE DOLO

El dolo no se presume sino en los casos especialmente previsto por la ley. En los demás debe probarse.

1.8.- OBJETO DE LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD

Toda declaración de voluntad debe tener por objeto una o más cosas, que se trata de dar, hacer o no hacer. El mero uso de la cosa o su tenencia puede ser objeto de la declaración.

1.8.1.- REQUISITOS DE LOS OBJETOS DE LAS OBLIGACIONES.

No sólo las cosas que existen pueden ser objeto de una declaración de voluntad, sino las que se espera que existan; pero es menester que las unas y las otras sean comerciales y que estén determinadas, a lo menos, en cuanto a su género.

La cantidad puede ser incierta con tal que el acto o contrato fije reglas o contenga datos que sirvan para determinarla.

Si el objeto es un hecho, es necesario que sea física y moralmente posible. Es físicamente imposible el que es contrario a la naturaleza, y moralmente imposible el prohibido por las leyes, o contrario a las buenas costumbres o al orden público.

OBJETO ILÍCITO. Hay un objeto ilícito en todo lo que contraviene al derecho público de la nación. Así, la promesa de someterse en la república a una jurisdicción no reconocida por las leyes de ella, es nula por el vicio del objeto.

1.8.2.- ENAJENACIONES CON OBJETO ILICITO

Hay un objeto ilícito en la enajenación:

- 1) De las cosas que no están en el comercio.
- 2) De los derechos o privilegios que no pueden transferirse a otra persona.
- 3) De las cosas embargadas por decreto judicial, a menos que el juez lo autorice o el acreedor consienta en ello.
- 4) Ordinal derogado por el artículo 698 del C. P. C.

1.8.3.- CONDONACIÓN

El pacto de no pedir más en razón de una cuenta aprobada, no vale en cuanto al dolo contenido en ella, si no se ha condonado expresamente. La condonación del dolo futuro no vale.

1.8.4.- OBJETO ILICITO POR CONTRATO PROHIBIDO

Hay así mismo objeto ilícito en todo contrato prohibido por las leyes.

1.9.- CAUSA LÍCITA

1.9.1 CAUSA DE LAS OBLIGACIONES

No puede haber obligación sin una causa real y lícita; pero no es necesario expresarla. La pura liberalidad o beneficencia es causa suficiente. Se entiende por causa el motivo que induce al acto o contrato; y por causa ilícita la prohibida por la ley, o contraria a las buenas costumbres o al orden público.

Así, la promesa de dar algo en pago de una deuda que no existe, carece de causa; y la promesa de dar algo en recompensa de un crimen o de un hecho inmoral, tiene una causa ilícita.

1.9.2 ACCIÓN DE REPETICIÓN POR OBJETO O CAUSA ILÍCITA

Ver Notas del Editor No podrá repetirse lo que se haya dado o pagado por un objeto o causa ilícita a sabiendas.

1.9.3 INVALIDEZ LEGAL

Los actos o contratos que la ley declara inválidos, no dejarán de serlo por las cláusulas que en ellos se introduzcan y en que se renuncie a la acción de nulidad.

1.10.- LAS OBLIGACIONES CIVILES.- DE LAS OBLIGACIONES CON CLÁUSULA PENAL.

1.10.1.- OBLIGACIONES CIVILES

1.10.1.1.Obligaciones Civiles según el Código Civil Ecuatoriano.- Son las que dan derecho para exigir su cumplimiento.

1.10.1.2.Obligaciones Civiles según el Derecho Romano.- Era la obligación cuya validez estaba reconocida y se encontraba sancionada por una acción a favor del acreedor.

1.10.1.3.Obligaciones Civiles en la Época Justiniana.- Era la obligación sancionada por el Derecho Civil en oposición del Derecho Pretorio.

1.10.1.4.Obligaciones Civiles según otros Autores.- Es aquella que da derecho para exigir su cumplimiento; la que permite ejercer una acción en caso de incumplimiento, ya para establecer la situación o para obtener el reconocimiento

consiguiente. La exigible legalmente pero no valedera en el fuero de la conciencia.

1.10.2.- OBLIGACIONES NATURALES

1.10.2.1.- Obligaciones Naturales según el Código Civil Ecuatoriano.- Las que no confieren derechos para exigir su cumplimiento; pero que, cumplidas, autorizan para retener lo que se ha dado o pagado en razón de ellas...

1.10.2.2.- Obligaciones Naturales según Bonnecase.- Dice ingeniosamente que la obligación natural es una obligación civil, bajo condición potestativa, es decir, que el deudor puede cumplirla o no, pero, de hacerlo, no cabe arrepentimiento eficaz. Se afirma también que en ella no existe acreedor sino un beneficiario eventual, pero no tiene el carácter de donatario, o por lo menos habría que considerarlo como remunerado con causa justa.

1.10.2.3.- Obligaciones Naturales según otros Autores.- Es aquella que refiriéndose a relaciones jurídicas, lícitas en conciencia, no es exigible legalmente, por carecer de acción que la ampare, sin que ello excluya la producción de determinados efectos en derecho. Tales son las obligaciones contraídas por la mujer casada, allí donde su capacidad está disminuida, la de los menores de edad, las de los juegos de azar, todas las prescritas.

1.10.3 OBLIGACIONES CONDICIONALES

1.10.3.1.- Obligaciones Condicionales según el Código Civil.- Es la que depende de una condición, esto es, de un acontecimiento futuro que puede suceder o no.

1.10.3.2.- Obligaciones Condicionales según otros Autores.- Es aquella que depende de un acontecimiento futuro e incierto que puede producir la adquisición

de un derecho o la resolución del ya adquirido. En las obligaciones condicionales, la adquisición de los derechos, así como la resolución o pérdida de los ya adquiridos, dependerá del acontecimiento que constituya la condición.

1.10.4.- OBLIGACIONES MODALES

1.10.4.1.- Obligaciones Modales según el Código Civil.- Las disposiciones del Título IV del libro III sobre asignaciones testamentarias condicionales o modales, se aplican a las convenciones en lo que pugne con lo dispuesto en los artículos precedentes.

1.10.4.2.- Obligaciones Modales según otros Autores.- Es aquella en que el deudor entrega una cosa con determinada carga para quien la recibe; o también la prestación que entraña un servicio para un tercero o para un grupo social.

1.10.5.- OBLIGACIÓN A PLAZO

1.10.5.1.-Obligación a Plazo según el Código Civil.- Es aquella donde el plazo es la época que se fija para el cumplimiento de la obligación y puede ser expreso y tácito. Es tácito el indispensable para cumplirla...

1.10.5.2.- Obligaciones a Plazo según otros Autores.- Es aquella cuyo cumplimiento depende de un día, determinado o indeterminado, pero cierto.

1.10.6.- OBLIGACIONES ALTERNATIVAS

1.10.6.1 Obligaciones Alternativas según el Código Civil.- Es aquella por la cual se deben varias cosas, de tal manera que la ejecución de una de ellas exonera de la ejecución de las otras.

1.10.6.2.Obligaciones Alternativas según las Partidas.- Son aquellas que nos compelen a dar o hacer una de dos cosas, en que convivimos, libertándonos del compromiso por el cumplimiento de cualquiera de ellas.

1.10.6.3.Obligaciones Alternativas según otros Autores.- Es aquella que teniendo por objeto una sola prestación, da al deudor la facultad de subsistirla por otra, expresamente determinadas.

Esta especie obligatoria se aproxima a la obligación alternativa.

Obligaciones de Género

Obligaciones de Género según el Código Civil.- Son aquellas en que se debe indeterminadamente un individuo de una clase o género determinado.

Obligación de Género según otros Autores.- Son aquellas en que manifiestan que lo que la obligación da resultado, es decir cualquiera establecida.

1.10.7.- OBLIGACIONES SOLIDARIAS

1.10.7.1.Obligaciones Solidarias según el Código Civil.- Es aquella cuando se ha contraído por muchas personas o para con muchas la obligación de una cosa divisible, cada uno de los deudores en el primer caso está obligado solamente a su parte o cuota en la deuda; y cada uno de los acreedores en el segundo, solo tiene derecho para demandar su parte o cuota en el crédito.

1.10.7.2.Obligaciones Solidarias según otros Autores.- Es aquella en que cada uno de los acreedores puede reclamar por sí la totalidad del crédito, o en que cada uno de los deudores está obligado a satisfacer la deuda entera, sin perjuicio del posterior abono o resarcimiento que el cobro o el pago determinen entre el que lo realiza y sus cointeresados.

1.10.8.- OBLIGACIONES DIVISIBLES E INDIVISIBLES

1.10.8.1.Obligaciones Divisibles e Indivisibles según el Código Civil.- La Obligación es divisible e indivisible según tenga o no por objeto una cosa susceptible de división, sea física, intelectual o de cuota...

1.10.8.2.- Obligaciones Divisibles o Indivisibles según otros Autores.- Son las que tienen por objeto una prestación, un hecho, una abstención o una cosa que no puede ser cumplida sino por entero, por no admitir división material ni intelectual.

1.10.9 OBLIGACIONES CON CLÁUSULA PENAL

1.10.9.1 Obligaciones con Cláusula Penal según el Código Civil.- Es aquella en que una persona, para asegurar el cumplimiento de una obligación, se sujeta a una pena, que consiste en dar, o hacer algo en caso de no cumplir la obligación principal, o de retardar su cumplimiento.

1.10.9.2 Obligaciones con Cláusula Penal según otros Autores.- Es la indemnización que por la acción u omisión delictiva se debe.

Comprende la restitución de improcedentemente adquirido, la reparación del mal y el resarcimiento de los perjuicios.

1.2.- EFECTOS DE LAS OBLIGACIONES.

Los efectos de las obligaciones son las consecuencias de orden jurídico provenientes de la existencia y virtualidad de la obligación. Los efectos de las obligaciones se refieren al cumplimiento, o no, del deudor, y son acciones legales de las que dispone el acreedor. Los efectos son normales o anormales. Los normales son las obligaciones en natura. Los anormales se corresponden con el daño resarcitorio.

- Mora del acreedor.
- Liberación del deudor.
- Pago por consignación.

1.2.1.- DEFINICIÓN

La obligación es un vínculo establecido entre dos personas por el cual una de ellas puede exigir de la otra la entrega de una cosa, o el cumplimiento de un servicio.

Las obligaciones son contrapartidas de los derechos porque cuando existe una obligación generalmente existe un derecho.

Es un vínculo jurídico que liga a dos personas en virtud del cual una de ellas llamada deudor se encuentra en la necesidad de cumplir una prestación favor de otra persona a la que se llama acreedor.

1.2.2.- DISTINTOS MODOS DE CUMPLIMIENTO.

1.2.2.1. Cumplimiento voluntario: Por lo general las obligaciones son cumplidas espontáneamente: el deudor cumple la prestación debida, ya sea por convencimiento o por temor. El fenómeno de la ejecución voluntaria pasa inadvertido. El CCA no se ocupa.

1.2.2.2. Cumplimiento forzado: Ante el incumplimiento del deudor, el acreedor dispone de “los medios legales a fin de que el deudor le procure aquello a lo que sea ha obligado”. En primer término los recursos se canalizan por intermedio de la autoridad judicial, nunca puede hacerse justicia por mano propia, son recursos judiciales. En segundo lugar, tales acciones tienden a la ejecución directa de la obligación, es decir a la concreción de la prestación que el acreedor espera recibir del deudor. Finalmente este recurso está respaldado por la fuerza pública.

1.2.2.3. Cumplimiento por otro. El tercer modo de cumplimiento específico de la obligación es el que se obtiene el acreedor mediante la intervención de un tercero que satisface la prestación a cargo del deudor. Acerca de la naturaleza de esta virtualidad de la obligación se desdobra según se examine desde el lado del acreedor o del deudor. Del lado del acreedor se trata de un cumplimiento específico de la prestación debida. Del lado del deudor el cumplimiento por otro aparece como un modo subsidiario de practicar el hecho debido por el obligado. Este derecho no podrá ser ejercido cuando la prestación debida solo pueda practicarse por el mismo deudor, si se trata de una obligación de dar una cosa cierta. El campo propio de esta facultad se presenta en las obligaciones de dar cosas inciertas. Si se trata de una obligación de hacer, para que sea factible ha de tratarse de un hecho subrogable, es decir, realizable por otra persona distinta del

deudor (no las “*intuitupersonae*”, es decir, en vista de las aptitudes especiales del deudor).

Si se trata de una obligación de no hacer, no es factible el cumplimiento por otro, pues no se comprende cómo puede beneficiar al acreedor que un tercero se abstenga de realizar en lugar del deudor. Para que la responsabilidad del deudor quede comprometida deben conjugarse los siguientes presupuestos:

1. Incumplimiento del deudor.
2. Imputabilidad del incumplimiento al deudor en razón de su culpa o dolo.
3. Daño sufrido por el acreedor.
4. Relación de causalidad entre el incumplimiento del deudor y del daño experimentado por el acreedor. Basta que alguno de estos presupuestos falte para que el deudor quede exento de responsabilidad civil por las consecuencias de su actividad.

1.2.3.- MORA.

El principio general de las obligaciones es que nacen para ser cumplidas. Pero obviamente no siempre se cumple. El incumplimiento material del deudor constituye el primer presupuesto de su responsabilidad. Consiste en una disconformidad entre la conducta obrada por el deudor y la conducta debida por ésta, según los términos de la obligación. A esta infracción a lo debido se la denomina incumplimiento material de la obligación, porque aparece como una materia de conducta en contravención a la exigida por la existencia de la obligación. Todavía no se sabe si esa conducta indebida comprometerá la responsabilidad del deudor, pues para ello se deben dar los supuestos mencionados, si concurren habrá responsabilidad del deudor.

Supuestos en los que se da el incumplimiento. (Es decir cuando no se han producido ninguno de los efectos -medio- para llegar a hacer cumplir la obligación).

1. Incumplimiento definitivo: daños y perjuicios.
2. Incumplimiento parcial: el principio general indica que el acreedor no puede ser obligado a recibir pagos parciales.
3. Incumplimiento defectuoso. En necesario ante todo saber como se determina el pago. Para ello debemos saber que el pago debe cumplir con una serie de requisitos o principios. La interpelación. Es el acto por el cual se intima al deudor bajo apercibimiento de considerarlo en mora. No se le comunica que cayo en mora, sino que en un plazo determinado caerá en mora. No es un acto formal, pero a los efectos de la prueba se recomienda cierta formalidad: que se haga por medio fehaciente que facilite la prueba, sea carta documento, telegrama, acta notarial, etc. Es discutible aún el fax como medio fehaciente de prueba, aunque en algunos casos ha sido aceptado. Se usa fundamentalmente en Derecho Internacional Privado.

La interpelación debe ser categórica, es decir, de exigencia categórica. Deber ser bajo la misma naturaleza de la obligación. Debe ser factible de cumplimiento. El acreedor que intima no puede estar en mora, y debe cooperar con el deudor.

1.2.4.- ELEMENTOS DE LAS OBLIGACIONES

Los elementos de las obligaciones son el sujeto activo o acreedor, el sujeto pasivo o deudor, el objeto y la causa.

1.2. 4.1. SUJETO

Toda obligación tiene un sujeto activo o acreedor y un sujeto pasivo o deudor. Pueden ser únicos o múltiples.

El sujeto debe ser determinado o determinable. Una obligación en la cual no se pudiera determinar quién es el deudor o quién es el acreedor, deja de ser

obligación.

Deben ser capaces de derecho. La ausencia de la capacidad de derecho produce la nulidad de la obligación, que según las situaciones puede ser absoluta.

Los sujetos serán personal físicas o jurídicas.

SUJETO ACTIVO = ACREEDOR = TITULAR DE UN DERECHO

SUJETO PASIVO = DEUDOR = TITULAR DE UNA OBLIGACIÓN

Obligaciones especiales

Obligaciones propter rem o ambulatorias: son originadas con motivo de propiedad sobre una cosa. No existe el sujeto pasivo, deudor, de manera visible. Los sujetos son recíprocamente deudores y acreedores por lo que tendrán que contribuir con los gastos comunes, y en caso de venta, la obligación de contribuir queda transmitida a quien sucede en el dominio. Se las denomina ambulatorias porque el sujeto cambia, según se transmita la propiedad.

Estas obligaciones están vinculadas a un derecho real, y se transmite junto con ese derecho. El enajenante queda liberado de la obligación que pasa al adquirente. (Ambulatoria)

1.2.4.2. OBJETO

Es la cosa o hecho sobre el cual recae la obligación contraída. Es la prestación prometida por el deudor.

Según art. 953 (CC): El objeto de los actos jurídicos deben ser cosas que estén en el comercio o que por u motivo especial no se hubiese prohibido que sean objeto de algún acto jurídico o hechos que no sean imposibles, ilícitos, contrarios a las buenas costumbres o prohibidos por las leyes o que se opongan a la libertad de las

acciones o de la conciencia o perjudiquen los derechos de un tercero. Los actos que se opongan a esta disposición son nulos como si no tuviese objeto.

Entonces:

- Debe ser determinado, se debe precisar cuál es la cosa o hecho debido.
- Debe ser posible, nadie puede ser obligado a pagar o hacer algo imposible. Para que se anule la obligación la imposibilidad debe ser absoluta, ya sea física o jurídica.
- Debe ser lícito, todo hecho contrario a la ley anula la obligación.
- Debe estar en el comercio.
- Debe ser conforme a la moral y a las buenas costumbres.

1.2.4.3. CAUSA

La palabra causa en el derecho admite dos acepciones, por un lado, designa a la fuente de las obligaciones, los contratos, hechos ilícitos, etc.; por otro lado también es empleada en el sentido de causa final; significa el fin que las partes se propusieron al contratar.

Según el CC: No hay obligación sin causa aunque no esté expresada en la obligación, se presume que existe, mientras el deudor no pruebe lo contrario. La obligación será válida aunque la causa expresada en ella sea falsa, si se funda en otra causa verdadera. La obligación fundada en una causa ilícita es de ningún efecto. La causa es lícita cuando es contraria a las leyes o al orden público.

La causa nada tiene que ver con la subjetividad que llevó a la persona a celebrar un contrato. Esta última no tiene influencia alguna sobre su validez jurídica. La causa debe ser lícita para tener efecto.

1.2.4.4.- FUENTES

Se llama fuente al hecho, acto o disposición legal en que se origina la obligación.

Contrato: es el acuerdo de voluntades de dos o más personas, destinado a reglar sus derechos, es decir, a crear, modificar o extinguir obligaciones; se vinculan jurídicamente en relación a derechos patrimoniales.

1.2.4.4.1. Cuasicontrato: Son ciertos hechos lícitos voluntarios que producen efectos análogos a los contratos, aunque no hay acuerdo de voluntad. Por ejemplo la gestión de negocios. Esta fuente ha sido absorbida por otra como la voluntad unilateral.

1.2.4.4.2. Delito: Es toda aserción u omisión prohibida por la ley, ejecutada con voluntad de producir un daño deliberadamente.

1.2.4.4.3. Cuasidelito: Es toda acción u omisión provocada sin la intención deliberada de dañar. Obrando con negligencia, imprudencia o impericia.

1.2.4.4.4. Enriquecimiento sin causa: Se produce cuando una persona experimenta un aumento patrimonial y otra sufre un empobrecimiento correlativo, sin que medie causa jurídica legítima. En este caso, la persona perjudicada patrimonialmente tiene la facultad de accionar judicialmente para restituir las cosas a la situación anterior al acto jurídico que dio origen al cambio patrimonial.

1.2.4.4.5. Abuso de derecho: Es el ejercicio abusivo de un derecho que se ejecuta irregularmente.

Voluntad unilateral: se produce cuando un sujeto se convierte por sí en deudor de otro sujeto. Por ejemplo si el dueño hubiere ofrecido recompensa por el hallazgo de una cosa, el que la halló puede elegir el premio.

Existe una divergencia para determinar si la causa finalidad es o no un elemento

de la obligación. Los juristas casualistas consideran que toda obligación debe poseer una causa. En cambio, los anticausalistas sostienen que la causa fin es irrelevante para la juridicidad del acto, admitiendo que la noción de causa queda sometida al objeto de las obligaciones. Para nuestro código la causa debe estar Comprendida en un comportamiento de índole patrimonial y conocida por la otra parte celebrante del acto jurídico.

Para nuestro sistema el acto es válido mientras posea causa, y no lo será si esta es ilícita o falsa.

1.2.4.5.- EFECTOS

1.2.4.5.1. Efectos normales y anormales o subsidiarios de las obligaciones:

Las obligaciones tienen como efecto principal o normal darle al acreedor derecho para emplear los medios legales a fin de que el deudor le procure aquello a que está obligado o para hacérselo procurar por un tercero a costa del deudor.

En el caso de que aquello no fuera posible, el acreedor podrá exigir el pago de las indemnizaciones correspondientes; es lo que se llama efecto anormal o subsidiario, puesto que se trata de un remedio sucedáneo, reconocido por la ley al acreedor en vista de que no le ha sido posible lograr el cumplimiento de la prestación.

Los medios legales a que alude el artículo 505 son la demanda judicial, y los consiguientes recursos destinados a presionar sobre el deudor para que cumpla: embargos, inhibiciones, intervención judicial, astringes o condenaciones conminatorias, multas.

1.2.4.5.2 Efectos indirectos o auxiliares:

La ley pone en manos del acreedor diversas acciones tendientes a asegurar su crédito y a evitar las maniobras del deudor destinadas a burlarlo: tales son las

medidas precautorias (embargos inhibiciones, etc.) y las acciones destinadas a conservar incólume esa garantía común de los acreedores que es su patrimonio: la subrogatoria, revocatoria y se simulación. Estos son los llamados efectos indirectos.

1.2.4.5.3 Efectos respecto del deudor:

El deudor que ha dado cumplimiento exacto a su obligación tiene los siguientes derechos:

El de obtener la liberación correspondiente.

El de repeler las acciones del acreedor, si la obligación se hallase extinguida o modificada por una causa legal.

Las obligaciones no producen efectos sino entre acreedor y deudor, y sus sucesores a quienes se transmitiesen.

Este principio tiene algunas excepciones:

- **Seguro de vida:** Cuando se designa beneficiario, la aseguradora deberá pagar la indemnización a éste en caso de fallecimiento de quien hubiere tomado el seguro.
- **Acreedores comunes:** Se ven afectados por los actos de disposición que realice su deudor.

En conjunto se pueden llamar efectos de las obligaciones a aquellas realidades, de distinto tipo, que pretenden hacer desaparecer la obligación del mundo jurídico o lograr su cumplimiento.

1.2.4.6.- EN GENERAL LOS EFECTOS PUEDEN CLASIFICARSE:

1.2.4.6.1. Efectos preventivos: Tienen como fin persuadir al obligado a cumplir, ya que en caso de no hacerlo su situación de deudor se agravaría.

1.2.4.6.2. Efectos normales: Producen espontáneamente el cumplimiento; el deudor realiza aquello a lo que se comprometió, dar, hacer o no hacer, en la forma

y en el tiempo que se debía cumplir.

Tal proceder produce la desaparición de la obligación y por lo tanto del derecho recíproco del acreedor, que ya satisfecho, nada más puede pedir.

1.2.4.6.3. Efectos anormales: Son aquellos que aparecen ante la falta de cumplimiento normal, por ello si hay incumplimiento existen medios legales y convencionales para provocar la desaparición de la obligación en forma subsidiaria.

1.2.4.6.4.- EXCEPCIÓN DE INCUMPLIMIENTO

PREVENTIVOS.- Cláusula penal

EFFECTOS NORMALES.- Cumplimiento normal Indemnización

ANORMALES.- Ejecución forzosa

Los efectos o las condiciones de las obligaciones pueden ser:

INMEDIATOS: Cuando la obligación es pura y simple.

MEDIATOS: cuando la obligación se encuentra sometida a alguna modalidad, como la condición suspensiva o resolutoria.

Las obligaciones no producen efectos sino entre acreedor y deudor, y sus sucesores a quienes se transmitiesen.

Sin embargo en algunos casos los terceros pueden admitir los efectos:

Si hay más de un acreedor y el deudor se hubiera comprometido a entregar una cosa mueble, se entregará al acreedor cuyo título tenga fecha anterior.

Si en la obligación se hubiese estipulado alguna ventaja a favor de tercero, éste

podrá exigir el cumplimiento de la obligación, si la hubiese aceptado, hacérselo saber al obligado antes de ser revocada.

1.2.4.7.- EFECTOS EN RELACIÓN AL ACREEDOR Y AL DEUDOR

1.2.4.7.1 CON RELACIÓN AL ACREEDOR

Tiene que ver con las facultades que nacen de la obligación de las cuales es titular activo. La razón es que el titular de un crédito sea satisfecho íntegramente de lo que es debido.

La normalidad ocurre cuando el deudor cumple en forma natural su obligación, y en caso contrario, el acreedor podrá recurrir a todos los medios legales para procurarse lo que se le debe, esto se denomina EJECUCIÓN FORZADA.

También podrá procurárselo por otro a cargo del deudor salvo que la misma persona del deudor hubiese sido considerada para cumplir con la prestación.

Asimismo el acreedor podrá ejercer todas las medidas precautorias necesarias para garantizar el cobro de su crédito. Entre ellas podemos citar el embargo, la inhibición general de bienes, las acciones revocatoria, subrogatoria, de simulación, etc.

1.2.4.7.2. CON RELACIÓN AL DEUDOR

Tienen que ver con los derechos que éste tiene respecto a su acreedor. Así como el derecho de exigir al acreedor el documento acreditativo de su liberación.

Los efectos de las obligaciones respecto del acreedor son:

- Darle derecho para emplear los medios legales a fin de que el deudor le procure aquello a lo que se ha obligado.

- Para hacérselo procurar a otro a costa del deudor.
- Para obtener del deudor las indemnizaciones correspondientes.

Respecto del deudor:

- El cumplimiento exacto de la obligación, le confiere el derecho de obtener la liberación correspondiente.
- Derecho de repeler las acciones del acreedor si la obligación se hallase extinguida o modificada por una causa legal.

1.2.4.7.3. EJECUCIÓN DIRECTA E INDIRECTA:

DIRECTA:

Se denomina ejecución directa cuando el cumplimiento específico de la obligación se produce, fuere que el mismo lo realice el deudor, voluntaria o forzadamente o que lo realice un tercero a costa del deudor.

Este tipo de ejecución procura que al acreedor se le satisfaga específica e integralmente su crédito.

INDIRECTA:

Se denomina ejecución indirecta cuando el acreedor se le proporciona una prestación diferente a la adecuada aunque su valor sea equivalente.

El deudor deberá abonarle al acreedor una suma de dinero equivalente en valor de los daños y perjuicios que el incumplimiento le ocasionó. En todos los casos la ejecución indirecta está vinculada con los efectos anormales de las obligaciones, siendo la idea central que el acreedor que no ha recibido la prestación a la que tenía derecho quede en la misma situación patrimonial, como si ésta se hubiese

cumplido.

Éste tipo de condición requiere como condiciones necesarias:

- La mora del obligado.
- Que el cumplimiento fuera imputable al deudor.
- Que el acreedor hubiese sufrido perjuicio.
- Que exista causalidad entre el cumplimiento y el daño producido.

El deudor de la obligación es también responsable de los daños e intereses cuando por culpa propia ha dejado de cumplirla.

1.3.- LA INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS

Un contrato, es un acuerdo de voluntades, verbal o escrito, manifestado en común entre dos o más personas con capacidad (partes del contrato), que se obligan en virtud del mismo, regulando sus relaciones relativas a una determinada finalidad o cosa, y a cuyo cumplimiento pueden compelerse de manera recíproca, si el contrato es bilateral, o compelerse una parte a la otra, si el contrato es unilateral.

Es en suma el contrato un acuerdo de voluntades que genera derechos y obligaciones relativos, es decir, sólo para las partes contratantes y sus causahabientes. Además del acuerdo de voluntades, algunos contratos exigen, para su perfección, otros actos de alcance jurídico, tales como efectuar una determinada entrega (contratos reales), o exigen ser formalizados en documento especial (contratos formales), de modo que, en esos casos especiales, con la sola voluntad, no basta. De todos modos, el contrato, en general, tiene una connotación patrimonial, incluso parcialmente en aquellos celebrados en el marco del derecho de familia, y es parte de la categoría más amplia de los negocios jurídicos. Es función elemental del contrato originar efectos jurídicos (es decir, obligaciones exigibles), de modo que a aquella relación de sujetos que no derive en efectos jurídicos no se le puede atribuir cualidad contractual.

Cabe mencionar que, como nos referimos a la interpretación de los contratos, tomaremos definiciones de la interpretación de actos jurídicos y de interpretación de negocios jurídicos, pues estos dos últimos conceptos tienen gran relación con el tema de los contratos; toda vez que consideramos que el acto jurídico y el contrato guardan una relación de género a especie.

Para Juan Carlos Gariboto, en su obra "Teoría General del Acto Jurídico", la interpretación consiste en "la captación del sentido de las manifestaciones de voluntad que constituyen el contenido del acto jurídico. Con la misma orientación se ha dicho que la interpretación de los negocios jurídicos es una actividad lógica encaminada a buscar y fijar el significado de las manifestaciones de voluntad, a fin de establecer su contenido".

Como señala el autor citado, con la interpretación se persigue encontrar el sentido del acto jurídico (en nuestro caso del contrato), y dicho contenido está conformado por las cláusulas que contiene: "interpretar un negocio es determinar el sentido y alcance de las cláusulas que contiene".

Para Fernando Vidal Ramírez, "la finalidad de la interpretación, aplicada a la manifestación de la voluntad que genera y da contenido normativo al acto jurídico, es establecer su significado y determinar su sentido", en este sentido "la interpretación viene, así, a reparar el defecto en la manifestación de la voluntad, a fin de que ésta alcance el fin que se ha propuesto, pues consiste, en suma, en establecer lo que la parte o partes del acto jurídico han manifestado y asegurar, por este medio, la preservación de lo que cada sujeto ha querido y expresado".

Pero de todos los autores que hemos consultado, el que más enfatiza la importancia de la interpretación de los contratos (o de los negocios jurídicos en sus palabras) es el Dr. Dans. Este autor afirma que "de todas las normas que el

juez tiene que aplicar en la práctica de su profesión para dirimir los litigios de Derecho, las más importantes son las reglas de interpretación de los negocios jurídicos. Todo aquel que ejerza el Derecho o se haya asomado a las colecciones de jurisprudencia, sabe que hay un sin número de litigios que sólo versan sobre el modo de interpretar el negocio jurídico o el contrato litigioso: interpretado el negocio jurídico".

1.3.1. CLASES DE INTERPRETACIÓN

De acuerdo con el Dr. Aníbal Torres la interpretación puede clasificarse de la siguiente manera:

1.3.1.1. INTERPRETACIÓN DOCTRINAL

La interpretación doctrinal, llamada también científica, es la efectuada por los juristas con fines científicos, didácticos y prácticos. Facilita el trabajo de los jueces, al mostrar las posibles vías de solución a los problemas de interpretación, pero los jueces someten a prueba los resultados del trabajo de los juristas confrontándolos con la problemática del caso particular, por lo cual es indispensable que, a su vez, la jurisprudencia sea verificada por la actividad de los juristas.

1.3.1.2 INTERPRETACIÓN JUDICIAL

La interpretación judicial es la efectúa el Poder Judicial, ejerciendo la función jurisdiccional que específicamente le corresponde. Es obligatoria para las partes, puede constituir doctrina jurisprudencial cuando proviene de la Sala Plena de la Corte Suprema, o ser reiterada en diversas sentencias y sirve de pauta de conducta de todos los miembros de la comunidad.

1.3.1.3. INTERPRETACIÓN AUNTÉNTICA

La interpretación auténtica solo puede hacerla el órgano o persona que creó la norma con otra del mismo rango. En otros términos, solamente el poder constituyente y nadie más puede interpretar auténticamente las normas constitucionales; el poder legislativo, las normas legales creadas por él; el ejecutivo los decretos; las municipalidades, las ordenanzas municipales que han expedido dentro de su competencia; los contratantes, los contratos en los cuales son partes.

1.3.1.4. INTERPRETACIÓN COMÚN

Llamamos interpretación común (o particular o privada), a la efectuada por el común de las gentes. Claro está que esta interpretación común está sujeta a corrección por los operadores jurídicos, especialmente por el juez.

1.3.1.5. INTERPRETACIÓN DECLARATIVA

En la interpretación declarativa el sentido debe apreciarse con estricta referencia al texto literal, sin ampliar ni restringir su alcance. La interpretación declarativa en sentido lato es cuando se interpreta a la palabra en toda su amplitud de su posible significado.

1.3.1.6. INTERPRETACIÓN MODIFICATIVA

La interpretación modificativa puede ser extensiva o restrictiva:

Interpretación extensiva

Aquí el intérprete amplía el significado del texto a supuestos que, de este modo, resultan incluidos en su sentido.

Interpretación restrictiva

El sentido hallado por la interpretación es más reducido que la expresión usada. Con la interpretación restrictiva se reduce el alcance del texto.

1.3.1.7. INTERPRETACIÓN DE LA LEY E INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO

En este punto cabe realizarnos una gran pregunta: ¿las reglas de interpretación de las leyes son similares a las reglas de interpretación de los contratos? La respuesta no puede ser otra que negativa; aún cuando tengan análoga función, no debe dejarse de reconocer que cada una de ellas tiene sus propios objetivos.

Las normas sobre la interpretación de la ley disciplinan la interpretación de textos homogéneos, puestos en el mismo grado por el ordenamiento jurídico; las normas sobre la interpretación y las normas interpretadas pertenecen a la misma categoría jurídica, aunque las primeras, diversamente a las segundas, no disponen efectos inmediatos para la verificación de una situación de hecho.

El Código Civil peruano, a través de sus artículos 1361 y ss., regula la interpretación del contrato; es decir, de un texto que el Derecho no puede producir per se y dentro de sí. Si bien es verdad que el Código Civil prevé y regula el contrato de compraventa, sin embargo, la interpretación de las normas sobre la compraventa es interpretación de la ley, no interpretación del contrato. Las normas sobre la interpretación del contrato postulan la verificación de una situación de hecho, previstas por otras normas legales.

La interpretación de la ley recae sobre textos que describen situaciones y efectos jurídicos; por el contrario la interpretación del contrato observa lo sucedido

conforme a la situación de hecho. Restringiendo el contrato a fuente de relaciones jurídicas, la interpretación de él es interpretación de un hecho conforme a la situación jurídica. Los efectos estatuidos por la norma, que precisamente diseña el presupuesto de hecho a verificarse, ya que la comprobación de ellos deriva, en línea inmediata o mediata, de la interpretación de la ley, no de la interpretación del contrato.

Como ya dejamos escrito líneas arriba, reiteramos que en la interpretación del contrato se trata de reconstruir el pensamiento y la voluntad de las partes, considerado en su combinación, y de atribuir sentido a las declaraciones realizadas por los contratantes.

1.3.1.8.- REGLAS DE INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS

Un aspecto sobre el cual no existe coincidencia en la legislación comparada y en la doctrina es el relativo a la conveniencia de que existan normas de interpretación.

MOSSET ITURRASPE manifiesta que teniendo como antecedente el Digesto y las famosas reglas de interpretación de Pothier, el Código Civil francés hace una enumeración que sirve como "hilos conductores para el juez en el cumplimiento de su misión" y que se refiere, en este orden de ideas, a los artículos 1156 a 1164 de dicho cuerpo de leyes.

Frente a esta posición se yergue la contraria, según la cual la vastedad del problema hace inútil encerrarlo en preceptos, por lo que el juez debe tener libertad para encararlo, sin que su capacidad de decisión esté canalizada o dirigida.

Atendiendo a nuestra codificación civil, señalaremos que el Código Civil de 1936 no contenía ninguna regla sobre interpretación contractual. El legislador justifica este silencio en los siguientes términos: "Se omite igualmente fijar reglas para la interpretación. Los problemas de este orden tienen una gran variedad y se hallan

subordinados por su naturaleza a la práctica jurisprudencial. El arbitrio del juez es indispensable tratándose de procesos de lógica y de hechos de la vida apreciables en su momento, en su medio y en sus circunstancias. Las normas pre constituidas conducirían en muchos casos a aplicaciones contrarias a la justicia"

Muy por el contrario nuestro Código Civil vigente de 1984 siguiendo la orientación que viene desde el Digesto y teniendo en cuenta nuestra realidad y la conveniencia de orientar al intérprete y evitar que éste sustituya la voluntad de las partes, el Proyecto de nuestro Código Civil de 1984 contenía ocho dispositivos, ubicados en el Libro I sobre Acto Jurídico (arts. 23 al 30). Sin embargo el Código en definitiva los ha dejado reducidos a tres (arts. 168 al 170), lo que a nuestro parecer no debió hacerse porque si bien es imposible pretender cubrir normativamente todas las posibilidades en cuanto a los problemas que se presentan en la interpretación contractual, hubiera sido más conveniente un sistema normativo más amplio que redujese los márgenes de riesgo en materia hermenéutica.

Todos los dispositivos concernientes a la interpretación tienen carácter imperativo y no constituyen simples consejos para el intérprete. Las reglas de interpretación que contempla nuestro Código Civil se encuentran en los arts. 168 a 170 del Título IV del Libro Segundo del Código, relativo a la interpretación del acto jurídico, que a la letra dicen:

El acto jurídico debe ser interpretado de acuerdo con lo que se haya expresado en él y según el principio de la buena fe.

Las cláusulas de los actos jurídicos se interpretan las unas por medio de las otras, atribuyéndose a las dudosas el sentido que resulte del conjunto de todas.

Las expresiones que tengan varios sentidos deben entenderse en el más adecuado a la naturaleza y al objeto del acto.

Al desarrollar estos principios en su específica aplicación a los contratos, el art. 1361 del Código Civil dice: "Los contratos son obligatorios en cuanto se haya expresado en ellos. Se presume que la declaración expresada en el contrato responde a la voluntad común de las partes y quien niegue esta coincidencia debe probarla"; o sea que, el legislador peruano, ha acogido plenamente la teoría de la declaración.

A continuación pasaremos a hacer un comentario de cada uno de los tres artículos que contempla nuestro C. C referidos a la interpretación de los actos jurídicos, por supuesto que llevado al campo de aplicación de la interpretación de los contratos.

El acto jurídico debe ser interpretado de acuerdo con lo que se haya expresado en él y según el principio de la buena fe.

1.4.- REGLAS DE INTERPRETACIÓN DE LAS CLÁUSULAS GENERALES

Paralelamente al esquema tradicional del contrato, conocido como paritario o negociado porque su contenido contractual es elaborado por las partes contratantes haciendo uso de su libertad contractual; en las últimas décadas se han desarrollado contratos en masa o en serie, cuyos destacados exponentes son los contratos de adhesión y los celebrados a cláusulas generales

Por responder a un formato distinto de celebración, los citados contratos hicieron necesario que la doctrina y la legislación comparada elaboraran pronto un conjunto de reglas de interpretación complementarias a las pensadas para los contratos negociados. Las reglas hermenéuticas de aplicación específica a las cláusulas generales con básicamente las siguientes: La cláusula prevalente, la cláusula más beneficiosa, la cláusula más importante y la interpretación contra stipulatorem.

1.4.1. LA CLÁUSULA PREVALENTE.

Según esta regla de interpretación, cuando exista discrepancia entre el contenido de una cláusula general y el de una cláusula particular habrá de estarse a lo que disponga ésta última.

El fundamento de esta regla se encuentra en la idea de que las cláusulas particulares reflejan mejor la voluntad común de las partes contratantes que las cláusulas generales. En la doctrina se discute acerca de la naturaleza de esta regla, es decir, si es una regla de interpretación o por el contrario es una regla de inclusión. La mayoría de legislaciones se inclina por considerarla una regla interpretativa.

"La solución ofrecida por ésta regla es acertada, toda vez que la cláusula particular es el reflejo de la voluntad común de las partes contratantes por ende cualquier cláusula general que se le oponga debe ser sustituida por ella.

1.4.1.2. LA CLÁUSULA MÁS BENEFICIOSA

Según esta regla, que para algunos traduce una cierta limitación a la regla de la prevalencia, cuando una cláusula general sea más beneficiosa para el adherente que el particular, será aquella la que prevalezca. Según esto, en caso de divergencia entre una cláusula general y una cláusula particular, se aplicará la que resulte más beneficiosa para el adherente, ahora, cuando no se puede determinar cuál es la más beneficiosa, prevalecerá la cláusula particular sobre la general.

A simple vista, puede parecer que esta regla contradice la regla de la prevalencia ya que permite que el acuerdo que representa la cláusula particular pueda verse desplazado por una cláusula general, que probablemente no ha sido considerada al contratar de manera tan específica como aquella, con lo que sufre la autonomía de la voluntad, no obstante, introduce una eficaz medida de protección al

adherente contra prácticas de mala fe del oferente, que pueden llegar al fraude de la ley.

1.4.1.3. LA CLÁUSULA MÁS IMPORTANTE

A diferencia de las reglas antes indicadas, que tienen formulación legislativa, la regla de la cláusula más importante es de construcción doctrinal y jurisprudencial.

Así como la regla de la prevalencia y la de la condición más beneficiosa tratan de resolver conflictos entre la parte del contrato pre redactada y la establecida de modo específico para el mismo, la regla de la cláusula más importante trata de resolver las controversias que puedan producirse por el conflicto dentro de las cláusulas generales. Se trata con ellas, en definitiva, de otorgar importancia decisiva a las cláusulas de mayor trascendencia en la economía del contrato o a aquellas que establecen el núcleo central de las prestaciones asumida por las partes contractuales. Esto tiene asidero práctico puesto que la parte adherente acostumbrada siempre a prestar más atención a las cláusulas que fijan el contenido y la naturaleza del contrato.

1.4.1.4. LA INTERPRETACIÓN CONTRA STIPULATOREM

Una consecuencia de la aplicación del principio de buena fe en sede interpretativa es la regla de la interpretación contra stipulatorem, contenida en la casi totalidad de Códigos Civiles vigentes. Según esta regla, llamada en sede del Derecho del Consumointerpretatio contra proferentem, "las estipulaciones insertas en las cláusulas generales de contratación o en formularios redactados por una de las partes, se interpretan en caso de duda a favor de la otra. Así enunciada la regla parece una sanción a la parte redactora de las cláusulas, sanción que consiste en no ser favorecido con la interpretación del contrato. Aquí además, se observa una clara finalidad de protección de intereses impuesto por la buena fe: se protege a la

parte adherente contra el posible abuso de la parte causante de la oscuridad de la cláusula. La razón de esta solución debe buscarse no solo en la usual exigencia que en esta materia prevalece, de la tutela del adherente sino también y quizá esto se a lo principal en la consideración que la parte predisponente debe redactar las cláusulas utilizando un lenguaje claro. Y si no lo hace hay que entender que a la cláusula se le ha querido dar otro significado.

1.4.2.- SISTEMAS DE INTERPRETACIÓN

1.4.2.1. SISTEMAS PUROS

Los sistemas puros tienen como característica común sobre valorar uno de los elementos de la estructura del contrato, y como característica diferencial buscar el sentido ya sea en la voluntad (sistema subjetivo) o en la declaración (sistema objetivo).

El sistema subjetivo de origen francés proporciona un conjunto de reglas elásticas para averiguar la común intención (voluntad) de las partes, esto es siendo la voluntad en el contrato fuente y medida del derecho, a ella ha de dirigirse para saber los efectos jurídicos del contrato así también la doctrina clásica del contrato establece como canon fundamental en esta materia indagar "cuál ha sido la verdadera intención de las partes, en lugar de detenerse en el sentido literal de las palabras" de acuerdo a esto el juez debe interpretar individualmente lo que han querido expresar las partes en un determinado contrato, es decir buscar la intención o la voluntad misma.

El contrato no comprende más que las cosas por las cuales las partes contratantes han entendido contratar, y no aquellas en las que no han pensado.

El sistema objetivo de origen alemán la interpretación se dirige a buscar el significado de la declaración de voluntad (es decir la declaración como manifestación externa y objetiva de la voluntad); este significado es apreciado a la Luz de los usos sociales, como cualquier hombre entiende normalmente esa declaración y con un sistema conceptual de principios y criterios interpretativos definidas detalladamente.

En ambos sistemas la valoración extrema de un factor sobre el otro (la voluntad en el sistema subjetivo y la declaración en el objetivo) ocasiona una perspectiva unilateral que conduce a perder de vista la composición estructural y unitaria del contrato.

1.4.2.2. SISTEMAS MIXTOS

Existen otros sistemas o métodos de interpretación que son los llamados sistemas mixtos que se caracterizan por vincular los 2 planos del contrato, el subjetivo y el objetivo: el contrato como unidad estructural está constituido por una voluntad jurígena que para ser interpretada necesita ser reconocida externamente bajo la forma de una declaración verbal o escrita o alguna manifestación conductual.

Se trata de la armonización adecuada de los intereses del declarante (prevalencia de voluntad real) y del aceptante de la declaración (voluntad declarada), con lo cual se trata de investigar la voluntad real de las partes y entender la parte literal del contrato. [24]Inspirándose en la equidad y en el interés social, "cuando la voluntad subjetiva no existe o es dudosa, dice Gounot, el juez busca lo justo objetivo".

1.4.2.3. SISTEMAS DE INTERPRETACIÓN EN LA LEGISLACIÓN COMPARADA

El ordenamiento italiano en sus artículos 1362 al 1371 recoge el sistema mixto, al integrar criterios subjetivos y objetivos.

El ordenamiento argentino en sus artículos 897 al 913 recoge el sistema mixto, al integrar criterios subjetivos y objetivos.

El ordenamiento mexicano en sus artículos 1851, 1852 y 1857 presenta un criterio subjetivo fundamental al tener como base para interpretar los contratos a la intención entre las partes.

1.4.2.4. SISTEMA DE INTERPRETACIÓN ACOGIDO POR NUESTRO ORDENAMIENTO

La interpretación de los contratos podemos recogerla en 3 artículos del Título IV del Código Civil (168 al 170), sin embargo nuestro Código Civil no recoge una postura clara sobre el sistema de interpretación imperante, aunque de acuerdo al significado de cada uno de los artículos ya mencionados, se puede llegar a la conclusión que nuestro código asume una posición objetiva, con lo cual se daría preferencia a los datos objetivos frente a las cuestiones subjetivas.

1.5.- LA BUENA FE CONTRACTUAL

1.5.1. GENERALIDADES

El contrato debe ser interpretado según la buena fe, desde su negociación hasta su ejecución, como se puede observar la buena fe a que hacemos referencia aquí es la llamada buena fe objetiva, "que es aquella buena fe desde su vista objetiva más que una simple expresión bella, que un mensaje ilusionado o que una manifestación de deseos.

Uno de los principios rectores del law in action es el principio de la Buena Fe.

1.5.1.2. CONCEPTO DE BUENA FE

La buena fe: en sí misma es una conducta que la conciencia social exige, conforme a un inoperativo ético dado. Se contradice o falta a la buena fe cuando, con la finalidad de lo convenido, se finge ignorar lo que se sabe, se oculta a la verdad a quien no puede conocerla, se va contra la resultancia de los propios actos, se realiza un acto equívoco para beneficiarse intencionadamente de su dudosa significación, o se cree una apariencia jurídica para contradecirla después en quine puso su confianza en ella.

La Buena Fe es una de las más fecundas vías por medio de la cual se deslizaba y desplaza, hacia nuestro sistema jurídico, el contenido ético social que se actuará por la mediación de aquellos comportamientos éticos que reclama nuestro ordenamiento jurídico, cuales son los deberes de diligencia, corrección es mero, cooperación ajena, etc.

La buena fe realiza en todo el ámbito de nuestro ordenamiento jurídico, y en mayor medida, estrujar el papel que juega en la esfera del derecho privado. En un primer plano y en base al elemento moral, protege la errónea creencia engendrada por la ignorancia legítima del derecho ajeno, a la apariencia de una relación cualificarte, imprimiendo a aquella conducta de un sujeto determinado, en relación con otro individuo, un carácter de colección que de otra forma no lo tendría. En un segundo estadio, conforma un módulo de conducta que amén de funciona rizar las posiciones activa y pasiva de la relación, con la finalidad de que estás se actúen bajo un criterio armónico.

La buena fe lo encontramos en nuestro actual código civil que los contratos deben

negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes.

Además al respecto transcribimos una citatoria que nos pareció interesante: Los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes. La común intención de las partes a que se refiere éste artículo no puede ser interpretada en forma distinta a la efectiva declaración de voluntad expresada por las partes en el contrato respectivo, toda vez que ello significaría prescindir de la interpretación objetiva que todo magistrado debe observar de conformidad con nuestro ordenamiento jurídico.

1.5.1.3.- REGLA DE LA BUENA FE

La regla general de buena fe tiene la función de colmar las inevitables lagunas contractuales del acuerdo celebrado. Es absurdo pensar que las partes contratantes lo declaran todo, de donde es preciso enriquecer la exteriorización negociar con las consecuencias virtuales, con lo presupuesto, pero no puesto expresamente con las bases negociables, subjetivas y objetivas. El principio de buena fe permite, además de las previstas en el contrato y en la ley, identificar otras prohibiciones y otras obligaciones; como suele decirse, cierra el sistema legislativo, es decir ofrece criterios para colmar aquellas lagunas que se pueden manifestar en las múltiples y variadas situaciones de la vida económica social. La buena fe igualmente viene siendo utilizada, con algunas objeciones como límite a la autonomía privada ya en la fase de ejecución del contrato, particularmente condicionando su validez.

De lo mencionado líneas arriba se desprende 3 conclusiones, a saber

a) Que los contratos han de ser interpretados presuponiendo una lealtad y una corrección en su misma elaboración.

b) Que los contratos deben ser interpretados de manera que el sentido se les atribuya, sea el más recomendable para llegar a un desenvolvimiento leal de las relaciones contractuales y para llegar a las consecuencias contractuales exigidas conforme a las normas éticas:

c) Que las declaraciones de voluntad de las partes deban interpretarse en el sentido más conforme con la confianza que hayan podido suscitar de acuerdo con la buena fe.

Cabe señalar finalmente que el tema de la buena fe ha tomado nuevos brillos en los últimos años, debido fundamentalmente a que se ha pasado de una exposición general de la buena fe, para todos los contratos, a otra exposición especializada, contrato por contrato, sea atendiendo a un determinado sector económico o social- como el crédito, seguros y transportes- sea prestando atención a cada contrato en particular.

En suma, pensamos que todos los institutos contractuales, en mayor o menor medida vienen siendo tocados por el halo de la buena fe en sentido objetivo. De allí que, en este siglo, se divise al contrato más comprometido con la justicia contractual y con la protección de los adherentes, particularmente de los usuarios y consumidores.

1.6.- LA CAPACIDAD DE LOS CONTRATANTES

El contrato tiene en nuestro Código Civil Federal una regulación minuciosa y preferente debido a que el contrato es la principal fuente de las obligaciones por su constante celebración en la vida cotidiana de la sociedad mexicana.

Uno de los requisitos para que un contrato sea válido es preciso que se efectúe entre personas con capacidad legal. Para este efecto nuestro Código Civil nos señala en su artículo 1462 que son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley, y en su artículo 1463 nos indica quiénes entran en esta

excepción. La capacidad de los contratantes puede dividirse en capacidad de goce y en capacidad de ejercicio. Por capacidad de goce se entiende la aptitud que la ley reconoce a una persona para ser titular de derechos y obligaciones. En tanto que la capacidad de ejercicio es la facultad para usar o poner en práctica esos derechos y obligaciones. La capacidad de ejercicio en principio es reconocida a toda persona; sin embargo, por razones de interés social, la ley impone restricciones para su ejercicio a fin de proteger a cierta clase de personas, como nos lo señala el artículo 1463: 1) Menores de edad, 2) mayores de edad disminuidos o perturbados en su inteligencia, aunque tengan intervalos lúcidos; y aquellos que padezcan, alguna afección originada por enfermedad o deficiencia persistente de carácter físico, psicológico o sensorial o por la adicción a sustancias tóxicas como el alcohol, los psicotrópicos o los estupefacientes; siempre que debido a la limitación, o a la alteración en la inteligencia que esto les provoque no puedan gobernarse y obligarse por sí mismos, o manifestar su voluntad por algún medio.

Se nos señala en el Código Civil que el que es hábil para contratar, puede hacerlo por sí mismo o por medio de otro legalmente autorizado; y que ninguno puede contratar a nombre de otro sin estar autorizado por él o por la ley. Los contratos celebrados a nombre de otro por quien no...

1.6.1.- LA CAPACIDAD EN LOS SUJETOS CONTRATANTES

Las partes de un Contrato de Compra-Venta deben tener capacidad para celebrar actos jurídicos, esto implica que las personas que legalmente se encuentran impedidas de celebrar este tipo de Contratos, no podrán celebrar una Compra-Venta.

En este sentido, están impedidos de celebrar Contratos de Compra-Venta las siguientes personas:

- A los padres, de los bienes de sus hijos que están bajo su patripotestad.
- A los tutores y curadores, de los bienes de las personas que estén a su cargo, y comprar bienes para éstas, sino en los casos y por el modo ordenado por las leyes.
- A los albaceas, de los bienes de las testamentarias que estuviesen a su cargo.
- A los mandatarios, de los bienes que están encargados de vender por cuenta de sus comitentes.
- A los empleados públicos, de los bienes del Estado o de las municipalidades, de cuya administración o venta estuviesen encargados.
- A los jueces, abogados, fiscales, defensores de menores, procuradores, escribanos y tasadores, de los bienes que estuviesen en litigio en el juzgado o tribunal ante el cual ejerciesen, o hubiesen ejercido su respectivo ministerio.
- A los ministros de gobierno, de los bienes nacionales o de cualquier establecimiento público, o corporación civil o religiosa, y a los ministros secretarios de los gobiernos de provincia, de los bienes provinciales o municipales o de las corporaciones civiles religiosas de las provincias.

1.7.- EL RIESGO DE LA COSA

En los supuestos de daños causados con las cosas, el dueño o guardián, para eximirse de responsabilidad, deberá demostrar que de su parte no hubo culpa; pero si el daño hubiere sido causado por el riesgo o vicio de la cosa, sólo se eximirá total o parcialmente de responsabilidad acreditando la culpa de la víctima o de un tercero por quien no debe responder”.

Existen dos tipos de responsabilidades:

- a) la subjetiva, que viene del dolo o de la culpa,
- b) la objetiva, lo cual responsabiliza por las hipótesis de ser dueño o guardián de una “cosa peligrosa”.

El problema fundamental es la falta de interpretación adecuada del “riesgo” o del “vicio”.

1.8.- PARTES DE UN CONTRATO

La libertad formal suele caracterizar casi todos los tipos de contratos aunque la mayoría siguen modelos bastante parecidos con las siguientes partes:

1.- Título.-

Indica el tipo de contrato

2.- Cuerpo Sustantivo.-

Que identifica el las partes. Estas pueden ser, según el tipo de contrato, tanto personas físicas como jurídicas. Consta de las siguientes partes:

Lugar y fecha de contrato

Identificación de quienes van a suscribirlo.

Representaciones de los intervinientes indicando si suscriben el contrato en su propio nombre o en representación de un tercero o sociedad

Identificación, si son aplicables, de los objetos y servicios objeto del contrato.

Identificación, si son aplicables, de otros elementos como ámbito geográfico.

3.- Exposición.-

Relacionan los hechos y antecedentes que pueden ser relevantes pero que carecen de valor normativo.

También pueden incluir cláusulas que establezcan el significado de determinados conceptos para el contrato en cuestión.

4.- Cuerpo Normativo.-

Pactos o acuerdos objeto del contrato. Son las cláusulas normativas.

5.- Cierre.-

Fórmula de cierre donde se indica la forma de realizar el acuerdo.

6.- Anexos.-

Desarrollan algunos aspectos complejos del contrato para simplificar su lectura.

1.9.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

1.9.1.- Plazo

El plazo, jurídicamente es el tiempo legal o contractualmente establecido que ha de transcurrir para que se produzca un efecto jurídico, usualmente el nacimiento o la extinción de un derecho subjetivo el tiempo durante el que un contrato tendrá vigencia. Por ejemplo: Te doy un plazo de seis meses para que me devuelvas el dinero que te presto (plazo que ha de transcurrir para que sea exigible o "venza" una obligación); o bien el contrato de arriendo se pacta por un plazo de un año (plazo de vigencia de un contrato); o al adquirir un derecho de "time sharing" el adquirente tiene un plazo de diez días para resolver unilateralmente el contrato (plazo tras el cual se extingue un derecho): o contra la sentencia se podrá recurrir en apelación en el plazo de cinco días.

El plazo siempre es "cierto", en el sentido de que es un tiempo que llegará en algún momento dado y sin posibilidad de que no llegue a ocurrir (en ello se diferencia de la "condición"). Este momento del vencimiento del plazo puede estar determinado de antemano como, por ejemplo, cuando se fija una fecha determinada, o puede no ser aún conocido, como, por ejemplo, el momento de la muerte de alguien.

En la concepción clásica del Derecho romano, el plazo de vencimiento de una obligación se presumía concedido en beneficio del deudor, por lo que el mismo podía renunciar al mismo y cumplir la obligación anticipadamente, si no se establecía otra cosa en la Ley o en el contrato. En el Derecho español actual se presume por el contrario que el plazo ha sido puesto en beneficio de ambas partes (por lo que el deudor no puede cumplir anticipadamente su obligación si el acreedor se opone), "a no ser que del tenor de las obligaciones o de otras circunstancias resultara haberse puesto en favor del acreedor o del deudor por lo

que el acreedor puede negarse a que el deudor cumpla antes del vencimiento de la obligación.

Si no se indica en un contrato el plazo en el que ha de cumplirse una obligación, en principio ha de cumplirse sin demora; sin embargo, si de su naturaleza y circunstancias se dedujera que ha de entenderse concedido un plazo al deudor, o si se ha dicho que sea el mismo deudor el que decida cuándo ha de cumplirse la obligación, a falta de acuerdo cualquiera de las partes podrá solicitar al juzgado que fije un plazo (art. 1128 Código Civil español).

Si el deudor cumple con su obligación antes de que ésta fuera exigible, conociendo que existía el plazo, y el acreedor lo acepta, no podrá solicitar que se le devuelva lo entregado, pues se entiende que renuncia al plazo; sin embargo, si tal pago anticipado se hace por error (al ignorar la existencia del plazo), si bien no puede reclamar la devolución, sí puede reclamar intereses o frutos de lo entregado anticipadamente (art. 1126 del Código Civil español)

Las obligaciones sometidas a plazo están reguladas en el Código Civil español en los arts. 1125 y siguientes.

1.9. 1.1. Diferencia entre Plazo y Término

El plazo se refiere a un período de tiempo, mientras que término se refiere a un día o momento determinado. Ejemplo de plazo: El préstamo ha de ser devuelto antes del día 6 de julio. Ejemplo de término: El préstamo ha de ser devuelto el día 6 de julio. Pese a que ambos vocablos designan conceptos distintos, es habitual confundirlos, e incluso en la legislación se utilizan ambos indistintamente en ocasiones.

1.9.2.- TIPOS DE PLAZO:

- Plazo para la extinción de un derecho o la pérdida de vigencia de un contrato(plazo final)/plazo para el surgimiento de un derecho (plazo inicial)
- Plazo con fecha previamente conocida/plazo con fecha a determinar

- Plazo procesal: El que concede la ley procesal para realizar actos jurídicos procesales (por ejemplo: plazo para contestar a una demanda desde la notificación de la misma al demandado) plazos prorrogables o improrrogables (son prorrogables si la Ley prevé algún tipo de posibilidad de ampliación del plazo, a petición de parte o no)
- Plazo establecido a favor del deudor/plazo establecido a favor del acreedor/plazo establecido en interés de ambas partes.
- Plazo contractual: el pactado en un contrato. Plazo legal: el que es impuesto por la Ley. El plazo generalmente se incorpora a los contratos como cláusula más: Los contratos "de tracto sucesivo" (= los que no se agotan instantáneamente con su cumplimiento como sí sucede por ejemplo con una compraventa con pago al contado) pueden tener un plazo de vigencia determinado o ser indefinido.
- Plazo contractual esencial/plazo contractual no esencial: Si el plazo es esencial, el incumplimiento del plazo supone un incumplimiento del contrato; si el plazo no es esencial, cabe el cumplimiento retrasado del contrato (con las consecuencias legales que se hayan pactado o procedan por el retraso). El carácter esencial o no del plazo se puede derivar de la expresa consideración en el contrato de tal plazo como esencial, o de la misma naturaleza de la obligación, que hace que el cumplimiento tardío ya no tenga interés para el acreedor. Ejemplo de plazo esencial: Se pacta en un contrato de compra de un edificio en construcción que el edificio que se va a adquirir deba estar terminado y ser entregado el día 6 de julio, y si no es así, el comprador puede resolver el contrato y reclamar la devolución de su dinero. Ejemplo de plazo no esencial: Debo devolver 6.000 € antes del día 6 de julio (al acreedor le interesa que le devuelva el dinero también tras esa fecha, sin perjuicio de que reclamará en su caso intereses de demora: Ejemplo de plazo esencial por la naturaleza de la prestación: La modista ha de terminar el traje de la novia antes del día de la boda; pasado tal día,

la novia ya no necesita tal traje, por lo que una entrega tardía no es cumplimiento tardío, sino incumplimiento del contrato.

CAPÍTULO II METODOLOGÍA

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se desarrolló considerando la investigación cuantitativa, observando cada una de las características que posee y que nos permitió el estudio de nuestro objeto de investigación. El paradigma cualitativo describió las cualidades del fenómeno, su objetivo fue la base del estudio de los significados de esta investigación donde se catalogó lo experimental.

Entre las características del paradigma cuantitativo se analizó:

- ✓ Parte de la teoría positivista
- ✓ Utilizó el método hipotético – deductivo
- ✓ Utilizó pruebas objetivas (encuesta, entrevistas)
- ✓ Se utilizó en muestras grandes y representativas
- ✓ Utilizó la medición objetiva de variables
- ✓ Utilizó las técnicas estadísticas

Los estudios son descriptivos, exploratorios, holísticos, experimentales, analíticos, forman parte de la investigación cuantitativa.

- ✓ El paradigma cualitativo tenemos:
- ✓ Es holístico estudia variables en su conjunto.
- ✓ Es subjetivo, considera muestras pequeñas determinadas por el

investigador.

- ✓ No prueba teorías más bien genera teorías e hipótesis
- ✓ No utiliza hipótesis sino interrogantes
- ✓ Interpretación del fenómeno de estudio
- ✓ Las evidencias constituyen un trabajo de campo

De todas estas características de paradigmas solo se utilizó las que se ajustaron a la realidad del objeto de este trabajo, considerando una fusión entre los dos paradigmas mencionado anteriormente denominado cuantitativo – cualitativo, en este trabajo se refiere a la solución de un problema derivado de la relación acreedor y deudor, en la venta con reserva de dominio en el Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad a utilizarse en esta investigación, es el de proyecto factible o de intervención. Comprende la elaboración y desarrollo de una guía de la venta con reserva de dominio, su procedimiento y ejecución: en el Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena” ésta propuesta es viable, para solucionar problemas entre acreedores y deudores. Para su formulación y ejecución debe apoyarse en investigaciones de tipo documental, de campo o de un diseño que incluya ambas modalidades.

En la estructura del proyecto factible, debe constar las siguientes etapas: diagnóstico, planteamiento y fundamentación teórica de la propuesta, procedimiento metodológico, actividades y recursos necesarios para su ejecución; análisis y conclusiones sobre la viabilidad y realización del Proyecto; y en caso de su desarrollo, la ejecución de la propuesta y evaluación tanto del proceso como de sus resultados.

El proyecto factible, como requisito para graduación, tiene dos posibilidades de

expresarse:

- 1.- Llegar hasta la etapa de las conclusiones sobre su viabilidad.
- 2.- Ejecutar y evaluar el propuesto aplicada a los usuarios que contratan con ventas con reserva de dominio.

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

En esta investigación se utilizó varios tipos:

Investigación Bibliográfica. Se desarrolló esta investigación mediante la utilización de fuentes primarias y secundarias, fue el punto de partida para la realización de la investigación, respecto al problema determinado cuyo propósito consistió en ampliar, profundizar y analizar su conocimiento producido, utilizando fuentes primarias en el caso de documentos y secundarios en el caso de libros, revistas, periódicos y otras publicaciones.

Investigación de Campo: Considerada como uno de los tipos de investigación, que permite el estudio sistemático del problema en el lugar de los acontecimientos, con el propósito de descubrir, explicar sus causas y efectos, entender su naturaleza e implicaciones, establecer los factores que lo motivan y predecir su ocurrencia.

Esto se realizó por medio de métodos y técnicas como la entrevista, la observación, encuestas, entre las más esenciales sin dejar de destacar aquellas técnicas que permita el mejoramiento de la propuesta.

- ✓ **Entrevistas:** Mediante el diálogo planificado permitió obtener información y profundizar en temas que no se puede abarcar con la encuesta, se debe considerar que existen situaciones tangibles e intangibles que únicamente con la encuesta no se logra determinar, generalmente en la

práctica se aplica a aquellas personas que por su alto rango de jerarquía, pueden aportar datos que en la encuesta no puede registrarse.

- ✓ **Observación:** Permitió obtener información directa, descriptiva y documental (bibliografías, libros, textos, revistas y otros)
- ✓ **Encuesta:** Fue importante para poder hacer un diagnóstico de cómo estaba en realidad el problema cuantificarlo y cualificarlo, mediante la encuesta a los usuarios que se acogían a esta forma de contratación mercantil.

2.4 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se desarrolló tomando en cuenta el siguiente procedimiento, que contó con un conjunto de estrategias, técnicas y habilidades, su objetivo es comunicar a las personas inmersas los resultados de una manera clara y específica, así mismo garantizar una investigación veraz.

- ✓ Planteamiento del problema
- ✓ Revisión bibliográfica
- ✓ Definición de la población, selección de la muestra
- ✓ Consecución del sistema de variables
- ✓ Campañas publicitarias
- ✓ Elaboración de instrumentos y ensayo
- ✓ Estudio de campo
- ✓ Análisis de procesos
- ✓ Conclusiones y recomendaciones

2.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: Tomando en cuenta este concepto de población, en el caso que nos ocupa de los usuarios que contrataban la compra de sus bienes mediante la reserva

de dominio en el Cantón La Libertad y otras personas que se encuentran inmersas en el proceso, que se detalla a continuación:

POBLACIÓN

CUADRO # 1

POBLACIÓN	N
Juzgados	1
Fiscalías	1
Usuarios	700
Profesionales en Derecho	5
TOTAL	707

Fuente:

Elaboración: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

Muestra: Tomamos una parte representativa de la población, considerado el subconjunto del conjunto población. Existen dos tipos de muestra, la muestra probabilística y la no probabilística.

La muestra probabilística.- Los métodos de muestreo probabilísticos son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño n tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables. Dentro de los métodos de muestreo probabilísticos encontramos los siguientes tipos:

Muestreo estratificado:

El muestreo estratificado es un diseño de muestreo probabilístico en el que dividimos a la población en subgrupos o estratos. La estratificación puede basarse en una amplia variedad de atributos o características de la población como edad, género, nivel socioeconómico, ocupación, etc.

En un diseño de muestreo estratificado, los pasos que daremos serán, en primer lugar, establecer en base a que atributo vamos a estratificar¹; en segundo lugar, definiremos cuantas variables de ese atributo se dan en la población y, por tanto, en cuantos estratos dividimos a la población.

La muestra no probabilística.- Se caracteriza no por la probabilidad sino más bien por las características de la investigación, existen tres tipos de muestra no probabilística:

Muestreo por criterio.- Es aquella que a juicio del investigador selecciona los elementos de la población para los fines pertinentes de la investigación.

La muestra utilizada en la presente investigación, es la muestra probabilística en donde se aplicó el muestreo estratificado y la muestra no probabilística de muestreo por criterio.

El muestreo estratifica se aplicó a los usuarios debido a que la población a encuestar era demasiada grande y el muestreo por criterio se la utilizó debido a que la población era muy pequeña y solo se va a calcular observando el número de personas.

CUADRO # 2

MUESTRA

Estratos	Total Población	Muestra con la que se va a trabajar
Juzgados	1	1
Fiscalías	1	1
Usuarios	700	255
Profesionales del derecho	5	5
TOTAL	707	262

Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

La muestra con la que se trabajará para la aplicación de encuestas durante el desarrollo de este proyecto será de **262** informantes.

CUADRO # 3

MUESTRA ESTRATIFICADA

Estratos	Total	f=n/N	Muestra
Usuarios	700	0.3642	255
TOTAL	700		255

Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

Muestra Poblacional

Simbología:

N= Población

s^2 =Grado de confiabilidad (90%)

σ = Error Estándar (0.015)

El tamaño de la muestra será calculada con el 0.015 de error estándar, y un grado de confiabilidad de 90% lo que significa que la muestra será representativa. ¿Cuál será el tamaño de la muestra?

Muestra Poblacional.

N= 593

s^2 = 90%

σ = 0.015

Grado de confiabilidad

$$s^2 = p \ 1 - p$$

$$s^2 = 0.9 \ 1 - 0.9$$

$$s^2 = 0.09$$

Relación entre grado de confiabilidad y error estándar

$$n' = \frac{s^2}{\sigma^2}$$

$$n' = \frac{0.09}{0.015^2}$$

$$n' = \frac{0.09}{0.000225}$$

$$n' = 400$$

Donde la muestra poblacional es la siguiente:

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{n}}$$

$$n = \frac{400}{1 + \frac{400}{700}}$$

$$n = \frac{400}{\frac{700+400}{700}}$$

$$n = 255$$

2.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Las variables son aquellas propiedades que poseen ciertas características o particularidades y son susceptibles de medirse u observarse, las variables indican los aspectos relevantes del fenómeno en estudio y que está en relación directa con el planteamiento del problema.

A partir de ello se selecciona las técnicas e instrumentos mediante los cuales se levantará la información del estudio con su respectiva propuesta.

El tema de la investigación es: “Propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, Cantón La Libertad”.

VARIABLE DEPENDIENTE:Alto índice de conflictos en la venta con reserva de dominio entre el acreedor y deudor en el Cantón la libertad.

VARIABLE INDEPENDIENTE:Elaboración de una guía de procedimiento para la venta con reserva de dominio:

2.7 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

CUADRO #4

HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS
La propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio: Procedibilidad y ejecución permitirá disminuir los índices de conflictos entre el acreedor y deudor en el Cantón la Libertad.	<p>V. I. Elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio: Procedibilidad y ejecución</p>	<p>La reserva de dominio es una cláusula fundamental en todo contrato mercantil de compraventa, a su vez la reserva de dominio es la salvaguarda del vendedor sobre los derechos de propiedad de la mercancía que ha vendido.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar el nivel de contratación... Ilustra jurídicamente al lector Evaluación y control constante. Asignación de responsabilidades 	<ul style="list-style-type: none"> Dirección Conocimiento Responsabilidades 	<p>1.- ¿Existe una propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio: Procedibilidad y ejecución en la provincia de Sta. Elena, cantón la libertad? Si ___ No ___ No se ___</p> <p>2.- ¿Conoce acerca de cláusulas penales de reserva de dominio? Si ___ No ___ No se ___</p> <p>3.- ¿Conoce las obligaciones que tiene un deudor en la compra con reserva de dominio? Si ___ No ___ No se ___</p> <p>4.- ¿Qué se necesita aumentar para la disminución de conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el cantón la libertad? Personal ___ Programas ___ No se ___</p> <p>5.- ¿Conoce usted cuál es la causa de los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el cantón la libertad? Si ___ No ___ No se ___</p> <p>6.- ¿Qué hacer para disminuir los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el cantón la libertad? Campana ___ Aplicar la ley ___ No se ___</p> <p>7.- ¿Sabe cuál es el proceder legal de la reserva de dominio? Si ___ No ___ No se ___</p> <p>8.- ¿Adquirido usted un contrato con reserva de dominio? Si ___ No ___ No se ___</p> <p>9.- ¿Considera importante la implementación una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, Cantón la libertad? Si ___ No ___ No se ___</p> <p>10.- ¿Cree usted que aplicando una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, cantón la libertad ayudara a disminuir los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio? Si ___ No ___ No se ___</p>
	<p>V. D. Alto índice de conflictos entre el acreedor y deudor en el Cantón la Libertad</p>	<p>Son aquellos que se ocasionan por el desconocimiento del parte del deudor al no saber de sus responsabilidades en los pagos convenidos y el abuso por parte del acreedor cuando el deudor no cumple con sus obligaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Adquirir mayor rentabilidad. Existirá mayor planificación Debido control de las actividades. Soluciones a tiempo. Cumplimiento de los objetivos. 	<ul style="list-style-type: none"> Acciones Planificación Organización Evaluación Control 	

2.8 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Encuesta

Con la finalidad de dar respuestas a los objetivos planteados en la investigación, se diseñó ítems en encuestas como instrumento que permitió recoger información de los usuarios que adquieren sus bienes mediante la contratación con reserva de dominio en el Cantón La Libertad, para ello se utilizó la técnica de la encuesta, y se diseñó un cuestionario, el mismo que contenía 10 preguntas objetivas, mediante la cual se solicitan opiniones referentes al objeto de estudio.

Dicho instrumento fue aplicado a autoridades judiciales, profesionales del derecho, y usuarios, previo a la aplicación se efectuó la validación de resultados que constan como anexo.

Entrevistas

De la misma manera se elaboró una entrevista, la cual fue aplicada a un profesional en derecho del Cantón L Libertad, esta fue dirigida a analizar y diagnosticar la percepción de la persona entrevistada entorno a la aplicación de la guía, que es el objeto del estudio.

Tanto la encuesta como la entrevista fueron elaborados en una plena relación con los objetivos del estudio, considerando la operacionalización de las variables, se trató en lo posible, que el número de preguntas absorbiera las diferentes respuestas para establecer un diagnóstico confiable y que las personas investigadas respondan de manera integral en función de los requerimientos de la investigación.

2.9 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los instrumentos de investigación diseñados, fueron sometidos a la revisión de expertos y a una prueba piloto, luego de aquello se procedió al proceso de recopilación de datos, Se resolvió en forma progresiva el problema, en el cual los métodos de muestreo, la formulación de la hipótesis y el análisis de resultados sirvió de interacción permanente.

Para recoger la información se realizaron encuestas alas autoridades judiciales, profesionales en derecho, usuarios, no hubo ningún tipo de problema e inconveniente suscitado a lo largo del desarrollo del cuestionario, el cuál fue completado en el tiempo estimado en lo que se refiere la prueba piloto, la cual fue de cinco a diez minutos.

Toda la información fue contabilizada y tabulada de acuerdo a las opciones que contenía el instrumento elaborado, que nos permitieron establecer la incidencia en todas las respuestas de las interrogantes del problema.

Con todos los datos de las tablas de estadísticas, se crean gráficos de barras que muestran todos los resultados obtenidos en números reales, se resumen en base de los resultados, en conclusión que aporte la elaboración de la propuesta.

De la misma manera el análisis de los resultados es el resumen de las entrevistas, las cuales se extrajo la información que se resume más adelante para el diseño del manual.

TABULACIÓN DE ENCUESTAS

1.- ¿EXISTE UNAPROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UNA GUÍA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDADY EJECUCIÓN: EN LA PROVINCIA DE STA. ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD?

CUADRO # 5

	SI	NO	NO SE
Juzgados	1		
Fiscalías	1		
Usuarios	58	122	75
Profesionales del derecho	2		3

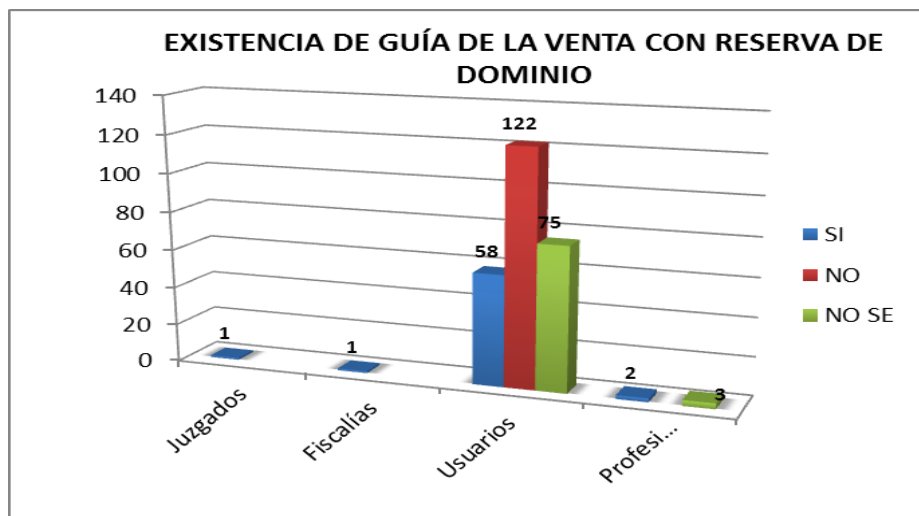


GRÁFICO # 1

Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

Esta pregunta va dirigida a determinar si los usuarios delCantón La Libertad, ¿conocen si se ha implementado una Propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena Cantón La Libertad?

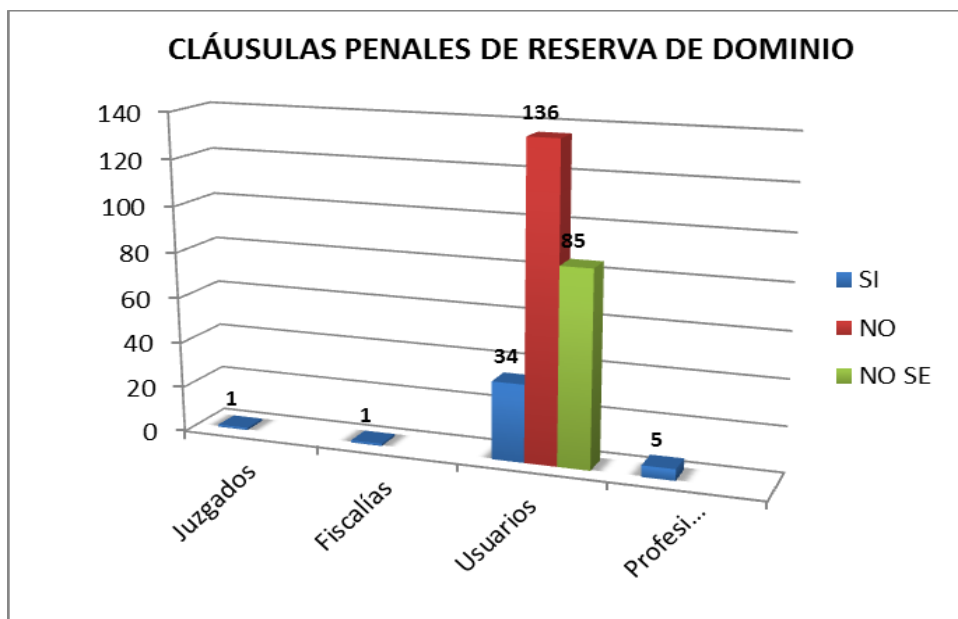
De las encuestas realizadas a los 255usuarios manifestaron: 58 consideran que si, 122 que no y 75 no sé.

2.- ¿CONOCE ACERCA DE CLÁUSULAS PENALES DE RESERVA DE DOMINIO?

CUADRO # 6

	SI	NO	NO SE
Juzgados	1		
Fiscalías	1		
Usuarios	34	136	85
Profesionales del derecho	5		

GRÀFICO # 2



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

Se determinó que los usuarios no conoce a cabalidad lo que es la clausulas penales de reserva de dominio, por lo cual esto nos da más motivos para la creación de la guía con reserva de dominio.

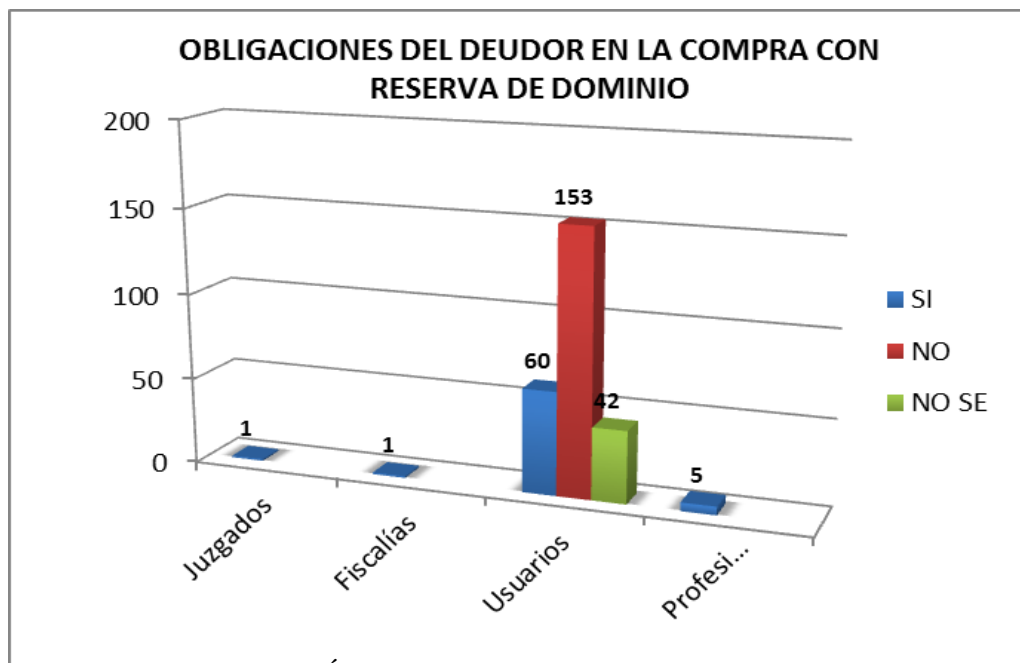
De las encuestas realizadas a los 255 usuarios manifestaron: 34 Si, 136 No y 85 No sé.

3.- ¿CONOCE LAS OBLIGACIONES QUE TIENE UN DEUDOR EN LA COMPRA CON RESERVA DE DOMINIO?

CUADRO # 7

	SI	NO	NO SE
Juzgados	1		
Fiscalías	1		
Usuarios	60	153	42
Profesionales del derecho	5		

GRÀFICO # 3



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

Los resultados que arroja la muestra en esta pregunta nos permite conocer que los usuarios, no conoce cuáles son las obligaciones que tiene un deudor en la compra de reserva de dominio, lo cual causara conflictos entre deudor y acreedor.

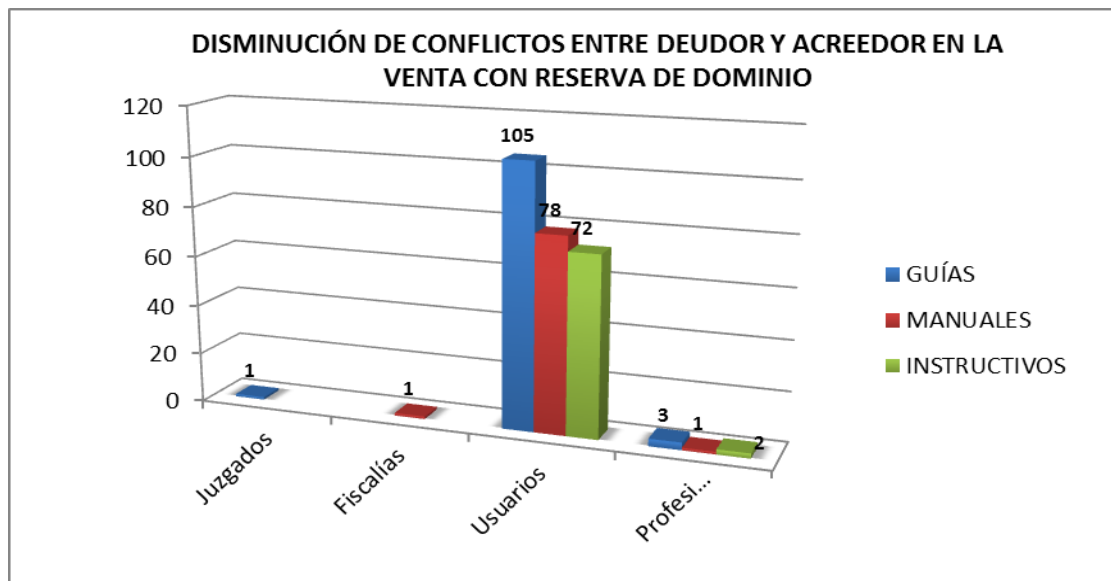
De las encuestas realizadas a los 255 usuarios manifestaron: 60 Si, 153 Noy 42 que no sabe.

4.- ¿QUÉ SE NECESITA AUMENTAR PARA LA DISMINUCIÓN DE CONFLICTOS ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD?

CUADRO # 8

	GUÍAS	MANUALES	INSTRUCTIVOS
Juzgados	1		
Fiscalías		1	
Usuarios	105	78	72
Profesionales del derecho	3	1	2

GRÁFICO # 4



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

A lo largo de nuestra encuesta se ha determinado que la guía para la venta con reserva de dominio ayudaría mucho a los acreedores y deudores para sus negociaciones.

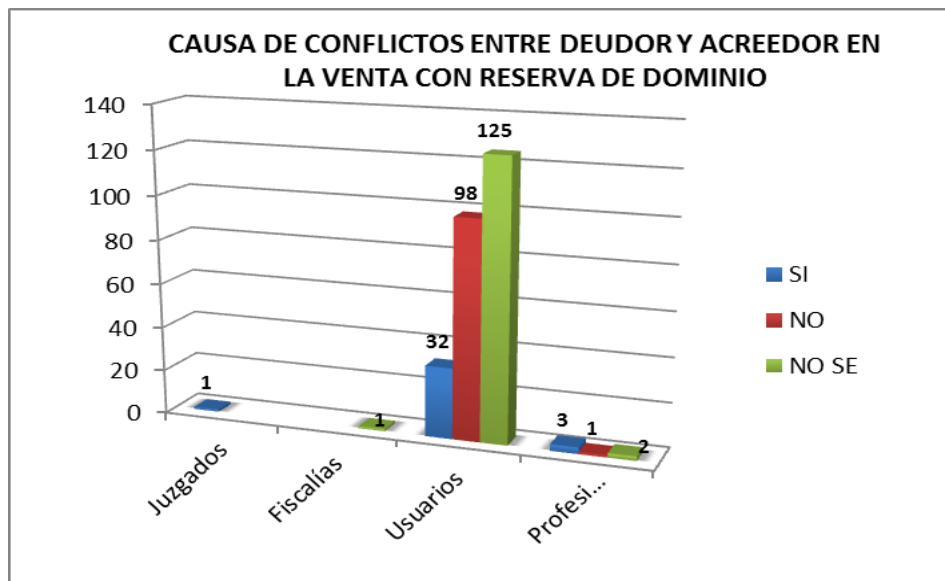
De las encuestas realizadas a los 255 usuarios manifestaron: 105 que hace falta una Guía, 78 un Manual y 72 un instructivo.

5.- ¿CONOCE USTED CUÁL ES LA CAUSA DE LOS CONFLICTOS ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD?

CUADRO # 9

	SI	NO	NO SE
Juzgados	1		
Fiscalías			1
Usuarios	32	98	125
Profesionales del derecho	3	1	2

GRÀFICO # 5



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

Esta pregunta se la realizó debido a que muchas personas que adquieren algún bien desconocen las causas del porque se ocasionan los conflictos entre deudor y acreedor.

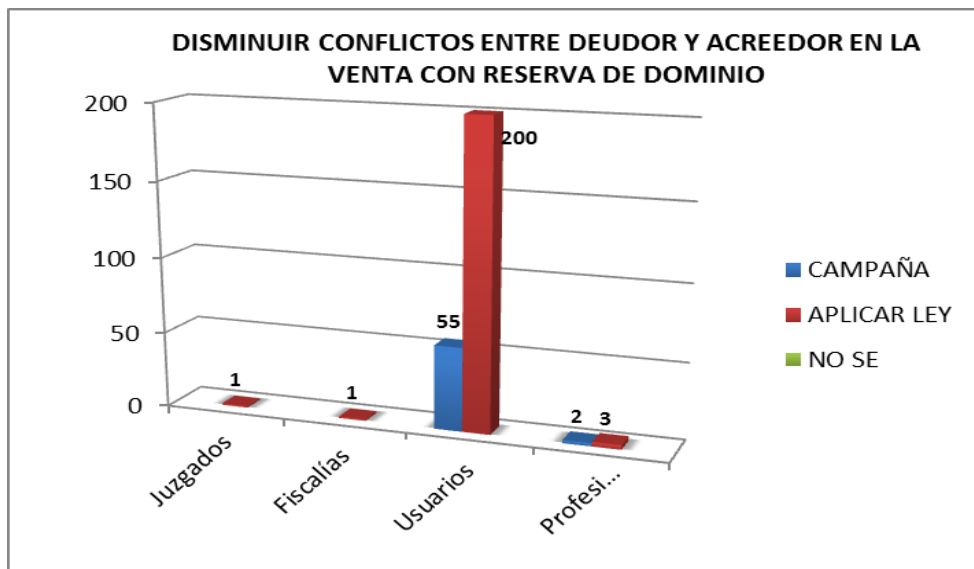
De las encuestas realizadas a los 255 usuarios manifestaron: 32 que sí, 98 que no y 125 no sé.

6.-¿QUÉ HACER PARA DISMINUIR LOS CONFLICTOS ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD?

CUADRO # 10

	CAMPAÑA	APLICAR LEY	NO SE
Juzgados		1	
Fiscalías		1	
Usuarios	55	200	
Profesionales del derecho	2	3	

GRÁFICO # 6



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

Los resultados fueron una clara perspectiva de que se debe aplicar la Ley, debiendo realizarse estrategias a través de un nuevo instrumento como la guía de venta con reserva de dominio.

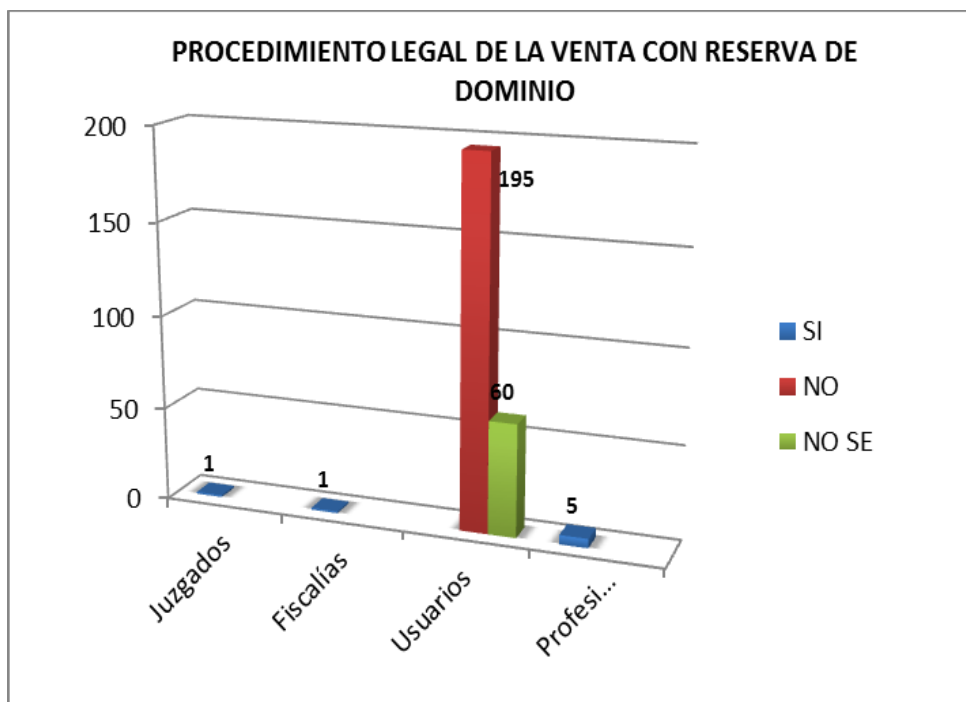
De las encuestas realizadas a los 255 usuarios manifestaron: 55, y 200 aplicar la ley.

7.-¿SABE CUAL ES EL PROCEDIMIENTO LEGAL DE LAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO?

CUADRO # 11

	SI	NO	NO SE
Juzgados	1		
Fiscalías	1		
Usuarios		195	60
Profesionales del derecho	5		

GRÀFICO # 7



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

La pregunta surge como parte del diagnóstico que requiere la implementación de una guía con reserva de dominio, Para saber silos usuarios conocencuál es el proceder legar le la reserva de dominio.

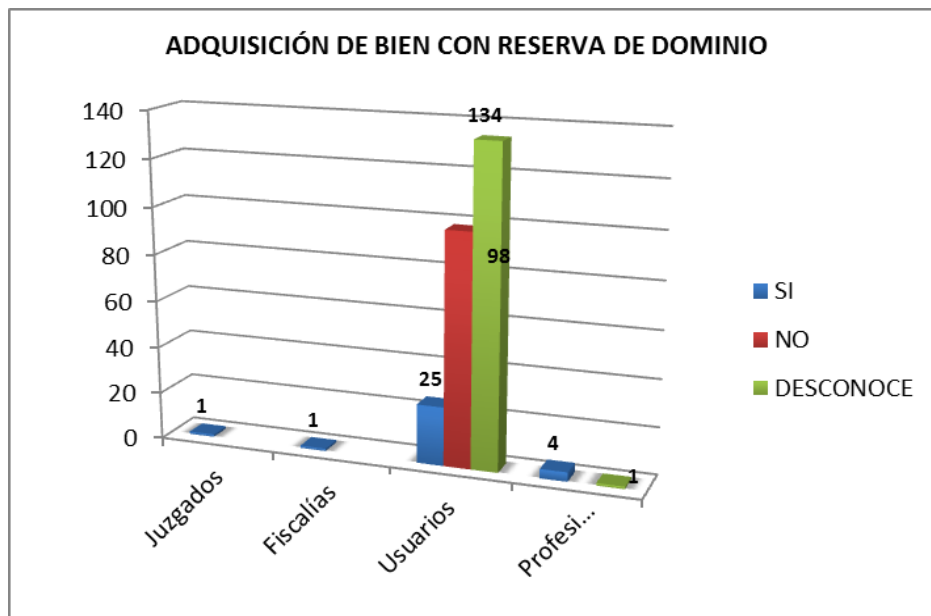
De las encuestas realizadas a los 100 usuarios manifestaron: 20 que sí; 50 que no y 30 no sé.

8.- ¿HA ADQUIRIDO USTED UN BIEN CON RESERVA DE DOMINIO?

CUADRO # 12

	SI	NO	DESCONOCE
Juzgados	1		
Fiscalías	1		
Usuarios	25	98	134
Profesionales del derecho	4		1

GRÁFICO # 8



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

En esta pregunta existe una gran cantidad de personas en su mayoría no tiene conocimiento de lo que es la adquisición de la compra de bienes con reserva de dominio, e ignora los términos deudor y acreedor.

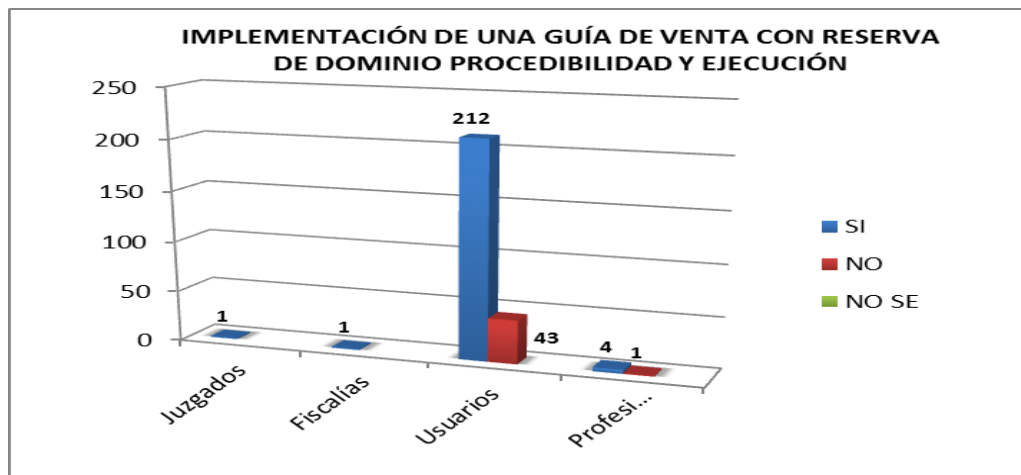
De las encuestas realizadas a los 255 usuarios manifestaron: 25 que desconocen parcialmente, 134 con desconocimiento total y 98 que si conocen su procedimiento.

9.- ¿CONSIDERA IMPORTANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA GUIA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCION: EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTON LA LIBERTAD?

CUADRO # 13

	SI	NO	NO SE
Juzgados	1		
Fiscalías	1		
Usuarios	212	43	
Profesionales del derecho	4	1	

GRÀFICO # 9



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

En esta pregunta nos referimos a la importancia de la implementación una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, Cantón La Libertad dentro de la comunidad, ya que servirá como una guía y una forma de educar a las familias de La Libertad, que incluirá programas, derechos deberes y obligaciones que ayudará a disminuir los índices de conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio.

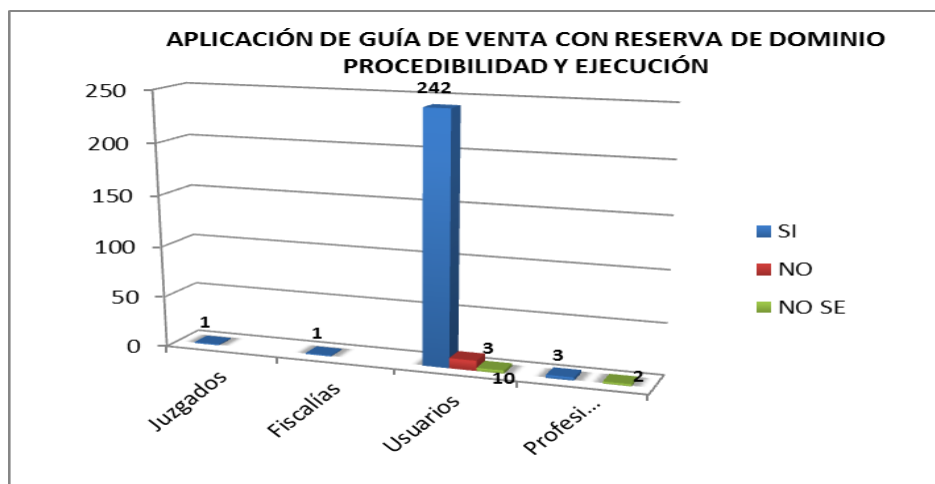
De las encuestas realizadas a los 255 usuarios, manifestaron: 43 no era importante, y 212 si era importante su aplicabilidad.

10.- ¿CREE USTED QUE APLICANDO UNA GUÍA DE LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN: EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, CANTÓN LA LIBERTAD AYUDARÁ A DISMINUIR LOS CONFLICTO ENTRE EL ACREEDOR Y DEUDOR EN LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO?

CUADRO # 14

	SI	NO	NO SE
Juzgados	1		
Fiscalías	1		
Usuarios	242	10	3
Profesionales del derecho	3		2

GRÁFICO # 10



Elaborado por: Roberto Carlos Álava Peñarrieta.

De las encuestas realizadas a 255 usuarios manifestaron: 242 que sí; 3 que no y 10 no sé.

El resultado obtenido en las encuestas realizadas nos arroja la aceptación de la propuesta, que busca reducir los índices de conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio.

2.10 RESÚMEN DE ENTREVISTA

La entrevista se realizó con un banco de preguntas que fueron planificadas, considerando las formas más sencillas y entendibles para la persona entrevistada que cuenta con un 90% de conocimiento del tema, lo que se puede deducir que el diseño de la guía, materia de la presente investigación, será manejada con mayor facilidad y ayudará a disminuir los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

El objetivo de esta guía práctica es evitar y disminuir los conflictos entre el acreedor y el deudor en los contratos de ventas con reserva de dominio

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Cuando estudiamos los actos jurídicos, expresamos que son los actos realizados por la voluntad de una o más personas con el objeto de producir un efecto jurídico, el que puede consistir en crear, modificar, transmitir o extinguir un derecho. La expresión acto jurídico tiene dos acepciones en el derecho; en su más amplia acepción significa toda declaración de voluntad destinada a producir un efecto jurídico, y comprende tanto los actos unilaterales como los bilaterales, y una acepción más restringida sirve para designar los actos jurídicos unilaterales.

Los actos bilaterales que nacen del concurso de las voluntades de dos o más personas toman el nombre de convenciones, de manera que puede definirse la convención como “el acuerdo de las voluntades de dos o más personas con el objeto de producir un efecto jurídico” y quedan comprendidos dentro de esta definición todos los contratos, la novación, el pago, la tradición, etc.

Si la convención, esto es, el acuerdo de las voluntades de dos o más personas, destinado a producir un efecto jurídico, tiene por objeto crear obligaciones, toma

el nombre de CONTRATO, por lo que puede definirse éste como el acuerdo voluntades destinadas a crear obligaciones.

Para comprender la esencia del contrato de venta con reserva de dominio hay que distinguir lo que significa e implica la entrega material y la tradición del bien, que son figuras jurídicas distintas y tener presente que tiene lugar en las ventas a plazo.

Es por eso que para llegar a cumplir los objetivos propuestos en la presente investigación, es necesario emplear técnicas de investigación de fuentes secundarias que nos permitan obtener la información básica pertinente para un buen desarrollo de la investigación como es la información que existe en los libros de las bibliotecas, revistas, folletos y demás documentos que sirven para la obtención de la información.

En el contrato de venta con reserva de dominio existen reglas especiales respecto a la cosa, precio y plazo que es necesario revisar con atención.

El contrato de venta con reserva de dominio debe cumplir las formalidades establecidas por la Ley

Debemos destacar las acciones a que tiene derecho el vendedor con reserva de dominio, que son:

- 1) la acción de aprehensión y restitución;
- 2) la acción de embargo y remate;
- 3) la acción penal, que tienen importantes diferencias y efectos.

Así mismo las posibilidades ciertas del deudor, que en nuestro medio queda en la más absoluta indefensión, por falta de notificación o por la casi nunca presentación de excepciones dentro del juicio.

GUÍA DE PROCEDIMIENTO Y EJECUCIÓN PARA LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.

Elaborar una guía de procedimiento y ejecución, para la venta con reserva de dominio, apreciando disposiciones legales, para lograr la disminución de los índices de conflictos entre el acreedor y deudor.

HIPÓTESIS

Con la aplicación de una guía para los usuarios que contratan la venta con reserva de dominio: Procedibilidad y ejecución, permitirá disminuir los índices de conflictos entre el acreedor y deudor en el cantón la Libertad.

Este instrumento, es un verdadero aporte a la sociedad de manera especial a las personas que de una u otra manera contratan la adquisición de sus bienes mediante la venta con reserva de dominio, y conocer su procedimiento y ejecución, para evitar acciones legales, que no le permitan cumplir con sus obligaciones.

El presente Instructivo ilustrará a los usuarios del Cantón La Libertad, de cómo se debe proceder a una venta con reserva de dominio, explicándola de una manera más sencilla e ilustrativa, para que sea un instrumento de realización mercantil y legal, por su entendimiento y factibilidad.

**3.1 DATOS INFORMATIVOS DEL JUZGADO PRIMERO DE LO CIVIL
DE SANTA ELENA
CUADRO # 14**

DATOS INFORMATIVOS

DATOS DEL JUZGADO 17° DE LO CIVIL DE SANTA ELENA	
NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	JUZGADO 1°. DE LO CIVIL DE SANTA ELENA
DIRECCIÓN	SANTA ELENA
COMUNIDAD	SANTA ELENA
CANTÓN	SANTA ELENA
PROVINCIA	SANTA ELENA
NÚMERO DE SECRETARIO	1 ABG. RENE SUAREZ.
NUMERO DE PERSONAL AUXILIAR	2

Fuente: Juzgado 1° de lo Civil.de Santa Elena

Elaboración: Roberto Álava Peñarrieta.

3.2 MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS

Misión

La guía para la venta con reserva de dominio tiene como misión hacer conocer y aplicar su procedimiento, para precautelar los derechos de los sujetos de este contrato y sancionar a los que aprovechándose de la ignorando de la ley actúan de mala fe, perjudicando de ésta manera a los habitantes del Cantón La Libertad, jurisdicción de la Provincia de Santa Elena.

Visión

La aplicación de la guía para la venta con reserva de dominio tiene como visión combatir la corrupción de aquellos vendedores que abusando del desconocimiento de los compradores de buena fe se aprovechan de la oportunidad y le aplican la ley en perjuicio de sus intereses y violentando claras disposiciones tipificadas en Leyes, Tratados, Pactos, Convenios Internacionales, etc., ratificados por la Constitución de la República del Ecuador, de la misma manera a través de esta herramienta se informara de una manera sencilla para un ágil procedimiento en esta clase de contratos.

OBJETIVOS

Objetivo General

Aplicar una guía de procedimiento a los usuarios que contratan en ventas con reserva de dominio para proteger y prevenir acciones legales entre las partes contratantes.

Objetivos Específicos

- ✓ Desarrollar nuevas estrategias para proteger a los usuarios que contratan ventas con reserva de dominio.
- ✓ Actualizar la orientación legal para hacer conocer los derechos de los usuarios en esta clase de contratos.
- ✓ Fortalecer al diálogo entre los sujetos del contrato, como único medio posible para resolver los problemas de la misma.
- ✓ Promover y socializar a los acreedores y deudores que desconocen la ley, esta guía de procedimiento que permita recibir el Instructivo para una buena orientación sobre el tema.
- ✓ Concientizar a los usuarios, para que busquen la mejor alternativa en caso de incumplimiento de sus obligaciones.
- ✓ Reducir el número de demandas que semanalmente se presentan en las dependencias del Juzgado Décimo Séptimo de lo Civil del Cantón Santa Elena.

3.3 ANTECEDENTES

El Juzgado Primero de lo Civil de Santa Elena hasta la fecha no ha contado con una guía de procedimiento que permita la orientación legal a las personas que intervienen en la compraventa de bienes con reserva de dominio, sin embargo ha hecho prevalecer la Ley para velar por la intangibilidad de derechos y de la norma jurídica buscando equilibrar la interrelación positiva de las partes contratantes.

Dentro del juzgado se ha venido aplicando la ley con acciones dirigidas al cumplimiento de las obligaciones pero empleando la coercibilidad, así como acciones extra judiciales, que favorezcan a las partes litigantes.

Esta propuesta responde a una serie de factores, entre ellos están la falta de difusión sobre las obligaciones de comprador y vendedor, escaso conocimiento de su procedimiento, y la manera como se debe ejecutar las acciones en casos de incumplimiento.

En cuanto a las acciones del Juzgado Primero de lo Civil del Cantón Santa Elena, el mismo tiene un buen funcionamiento pero presenta una serie de escenarios, que hace urgente la difusión y aplicación de una guía de procedimiento y ejecución, que encamine a los usuarios una solución a los conflictos legales que se le presentan. A lo largo del desarrollo de nuestra propuesta de aplicación de una guía de procedimiento se ha trabajado en diferentes temas de mayor relevancia entre los más importantes está el difundir los derechos y obligaciones, así mismo dar a conocer los deberes y obligaciones, saber el procedimiento, donde acudir y que acciones tomar ante un proceso ejecutivo materia de la presente investigación. Todos estos y más temas son los que se encuentran desglosados a lo largo del proceso de investigación previo a la aplicación de la guía de procedimiento y ejecución en los contratos de compra venta con reserva de dominio.

3.4 JUSTIFICACIÓN

Existen un promedio de 30 demandas ejecutivas mensuales por incumplimiento de obligaciones contractuales de ventas con reserva de dominio que se presentan en el Juzgado Primero de lo Civil del Cantón Santa Elena. La mayoría por parte de los acreedores que, atropellando procedimientos legales y constitucionales abusan de sus condiciones y desdican de las garantías que acompañan a los compromisos contractuales existentes.

Este elevado porcentaje, afecta sobremanera los derechos del comprador y del vendedor ya que sería imposible que este último ceda sus derechos sobre el bien adquirido por no haber cancelado la totalidad de sus cuotas y por la expectativa de ser propietario una vez cancelado la totalidad del precio pactado.

3.5 VIGENCIA

Este instrumento, es un verdadero aporte a la sociedad de manera especial a las personas que de una u otra manera contratan la adquisición de sus bienes mediante la venta con reserva de dominio, y conocer su procedimiento y ejecución, para evitar acciones legales, que no le permitan cumplir con sus obligaciones.

El presente Instructivo tendrá una duración de 60 días de socialización y su aplicación será inmediata ya que permitirá ilustrar a los usuarios del Cantón La Libertad, como se debe proceder a una venta con reserva de dominio, explicándola de una manera más sencilla e ilustrativa para que sea un instrumento de realización mercantil y legal por su entendimiento y factibilidad.

PROPUESTA

Lugar: Club social “Puerto Rico “del cantón La Libertad, ubicado en la avenida principal frente a la estación de despacho de gasolina de Petroecuador de la ciudadela Las Acacias barrio de esta localidad.

Fecha: Agosto 5, 12, 19, 26, de 2011

Expositor: Roberto Álava Peñarrieta.

Costo: sin costo para los empresarios y usuarios

TEMAS Y METODOLOGÍA

1.- Mercantilidad de los contratos.-

Se tratará sobre la norma jurídica aplicada en el Código de Comercio, Código Civil, Procedimiento Civil y las garantías normativas y constitucionales que amparan a los acreedores y deudores y a cada uno de las personas que intervienen en los contratos de compraventa con reserva de dominio, en lo pertinente.

La capacidad de los contratantes; las obligaciones del vendedor, las obligaciones de comprador, las sanciones aplicables, las formas coactivas a través de los procesos ejecutivos. La aplicabilidad de las obligaciones contractuales y las inaplicabilidades de condiciones tanto para el acreedor como para el deudor. El fomento productivo y la microempresa. Los emprendimientos y las obligaciones y derechos que se generan

2.- Las solemnidades.-

El decreto supremo No 548. CH, limita la autonomía de la voluntad de los contratantes para la celebración de la compraventa con reserva de dominio, de tal manera que deberá surtir efecto entre las partes y respecto de terceros, obligándolos a que cumplan con los requisitos de ley.

3.- Figuras Penales introducidas en la Compraventa con Reserva de Dominio.-

El comprador no podrá verificar contrato alguno de venta, permuta, arrendamiento o prenda sobre lo que hubiere adquirido con reserva de dominio, sin haber pagado la totalidad del precio, salvo el caso que el vendedor le autorice expresamente. En caso de que el comprador violare las presentes disposiciones quedará sujeto a la pena de dos meses a tres años de prisión, que se le aplicará mediante enjuiciamiento penal.

4.- Obligaciones del vendedor.-

Son obligaciones relevantes del vendedor en la compraventa con reserva de dominio las siguientes. Entregar la cosa, responder del riesgo, obligado al saneamiento por evicción y por vicios redhibitorios, recibir el precio y cancelar la reserva.

5.- Derechos del comprador.-

Entre los principales tenemos los siguientes:

No responder del riesgo, exigir la entrega de la cosa, recuperar la tenencia de la cosa, cobrar diferencias del remate, pedir la cancelación de la reserva, al saneamiento por evicción o vicios redhibitorios.

6.- Obligaciones del comprador.-

Sus principales obligaciones son:

Pagar las cuotas del precio, conservar la cosa en el lugar convenido, notificar el cambio de domicilio o residencia, no disponer de la cosa, pagar el saldo de la deuda si el remate no cubre su valor

7.- Prescripción y aspectos procesales.-

Las acciones previstas en estas ventas prescriben en tres años, contados a partir de la fecha del vencimiento del pago del precio, se interrumpe con la presentación de la demanda.

CONCLUSIONES

- 1.-El comprador salvo contadas excepciones desconoce sus derechos, tal es el caso de que ignora que él no debe responder de los riesgos por pérdida o destrucción de la cosa objeto del contrato de compraventa con reserva de dominio, mientras no reciba la cosa de manos del vendedor.
- 2.- En las ventas de cosas muebles que se efectúen a plazos, cuyo valor individualizado por cada objeto, exceda del precio de quinientos sucres, el vendedor podrá reservarse el dominio de los objetos vendidos hasta que el comprador haya pagado la totalidad del precio, pero asumirá el riesgo de la misma desde el momento en que la reciba de poder del vendedor.
- 3.-Existe desconocimiento de las de que el contrato se debe inscribir en el Registro de la Propiedad o Mercantil en los cantones en que exista esta dependencia; pero además de esta obligación, le compete a dicha autoridad inscribir en el libro del registro del indicado contrato archivará el tercer ejemplar que le entreguen los contratantes y sentará en las copias de éstos la correspondiente razón.
- 4.- La inobservancia de las solemnidades deviene en la nulidad o inexistencia del contrato, según el caso.
- 5.- El incumplimiento de la obligación de pagar el precio conlleva el retorno de la cosa a manos del vendedor.
- 6.- El comprador asume el riesgo de la misma desde el momento en que la recibe de poder del vendedor, desde luego sin perjuicio de la acción de saneamiento por evicción, que puede incoarla en contra del vendedor mediante juicio.

7.- Sera sancionado con prisión de tres meses a tres años, al comprador que dolosamente hiciere desaparecer las cosas adquiridas con reserva de dominio, que las deteriorare o destruyere, que altere las marcas, números, señales o que por cualquier medio impidiere su identificación.

RECOMENDACIONES

1.- Que se socialice las disposiciones constitucionales, niveles de las normativas Civil, Procedimiento Civil y Mercantil en el espacio de los contratantes, como en el de los vendedores o acreedores y compradores o deudores para que exista un clima de respeto y cumplimiento de las obligaciones recíprocas. Este clima de confianza y respeto redundará de manera eficiente y directa sobre los sujetos de la relación contractual.

2.- Que el Juzgado Primero de lo Civil ubicado en el Cantón Santa Elena en coordinación con todo el personal del despacho, mejoren sus actividades (implementación de personal, actuar de oficio, aceptar y agilizar los procesos ejecutivos, etc.), con la finalidad de que tanto el comprador como el vendedor conozcan cuáles son compromisos legales y las acciones judiciales que las partes puedan ejercer para hacer valer sus derechos.

3.- Dado el elevado nivel de juicios ejecutivos, es menester que la Academia implemente en los profesionales del Derecho, seminarios de actualización constante para que los abogados o especialistas en el área mercantil estén al día con las innovaciones tanto jurídicas como administrativas que se presenten.

4.- Que la policía judicial sea más ágil, en el cumplimiento de las providencias dictadas por el juez competente cuando se trate de juicios ejecutivos derivados de los contratos de compraventa con reservas de dominio.

5.- Las revisiones contractuales en el campo laboral son otras de las causas que atentan a la estabilidad del trabajador. Se recomienda campañas de aplicabilidad y esclarecimiento en la firma de un contrato laboral.

6.- Desarrollar y socializar la guía de procedimiento y ejecutabilidad, con los contenidos propuesto en esta investigación, en los contratos de compraventa con reserva de dominio, en el Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena.

BIBLIOGRAFÍA

10.- BIBLIOGRAFÍA.-

- Constitución de la República del Ecuador.
- Código Civil.
- Código de Procedimiento Civil.
- Código de Comercio
- Ley de Compañías.
- Ley de Cámaras de Comercio.
- Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de Letras de Cambio, Pagarés y Facturas.
- Normas relativas al arrendamiento de bienes muebles e inmuebles (RO 745 5-ene-1979).
- Código Orgánico de la Función Judicial.
- Código Tributario.
- Tratado de las obligaciones y Contratos. Libro IV del Código Civil. Dr. Carlos Valdivieso Bermeo. Editorial GRAFIMUNDO. Loja. 2005.
- Diccionario de Derecho Usual. Dr. Guillermo Cabanellas de las Torres.
- Manual Elemental de Derecho Mercantil Ecuatoriano. Dr. José Alvear Icaza. Editorial EDINO. Tercera edición. Guayaquil. 2006.
- Santiago Andrade Ubidia. Los Títulos: valores en el derecho ecuatoriano.
- Contratos Civiles y Mercantiles. Tomos I, II. Víctor Cevallos Vásquez. Editorial Jurídica del Ecuador. Quito. 2008

- Manual de Derecho Mercantil. Víctor Cevallos Vásquez. Editorial Jurídica del Ecuador. Quito. 2002.
- Derecho Civil de los Contratos. Arturo Alessandri Rodríguez. Editorial Zaperano y Caperan.
- León Bolaffio. Derecho Mercantil
- Apuntes sobre neo constitucionalismo. Dr. Jorge Zavala Egas. 2009. Guayaquil

ANEXOS

Anexo N° 1

ENCUESTA

Institución: Habitantes del Cantón La Libertad.

Número de Cuestionario: 0001

Sujeto del Estudio: Autoridades judiciales, usuarios, y comunidad.

Lugar y Fecha: La Libertad, 10 de Mayo del 2010.

Tema del Proyecto:

**“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UNA GUÍA DE LA VENTA CON
RESERVA DE DOMINIO PROCEDIBILIDAD Y EJECUCIÓN: EN EL
CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA”**

Instrucciones: Señale la opción más adecuada de acuerdo a su percepción.

1.- ¿Existe una propuesta de elaboración de una guía de la venta con reserva de dominio: Procedibilidad y ejecución en la provincia de Sta. Elena, Cantón la Libertad?

Si ___ No ___ No se _____

2.- ¿Conoce acerca de cláusulas penales de reserva de dominio?

Si ___ No ___ No se _____

3.- ¿Conoce las obligaciones que tiene un deudor en la compra con reserva de dominio?

Si ___ No ___ No se _____

4.- ¿Qué se necesita aumentar para la disminución de conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el Cantón la Libertad?

Personal___ Programas___ No se_____

5.- ¿Conoce usted cuál es la causa de los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el Cantón la Libertad?

Si ___ No___ No se_____

6.- ¿Qué hacer para disminuir los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio en el Cantón la Libertad?

Campaña___ Aplicar la ley_____ No se_____

7.- ¿Sabecuál es el proceder legal de la reserva de dominio?

Si ___ No___ No se_____

8.- ¿Adquirido usted un contrato con reserva de dominio?

Si ___ No___ No se_____

9.- ¿Considera importante la implementación una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, cantón la Libertad?

Si ___ No___ No se_____

10.- ¿Cree usted que aplicando una guía de la venta con reserva de dominio Procedibilidad y ejecución: en la provincia de Santa Elena, Cantón la Libertad ayudara a disminuir los conflictos entre el acreedor y deudor en la venta con reserva de dominio?

Si __ No__ No se_____

ANEXO.2

ENTREVISTAS REALIZADA POR EL Sr. ROBERTO ALAVA P. A COMPRADORES EN CONTRATOS CON RESERVA DE DOMINIO, EN EL CANTÓN LA LIBERTAD.



ANEXO.3.

ENCUENTAS REALIZADAS A LA COMUNIDAD LIBERTENSE, EN LA QUE LE PREGUNTABA SI CONOCE LA NORMA JURIDICA SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA CON RESERVA DE DOMINIO.



ANEXO. 4.

**ENTREVISTA REALIZADA A UN COMPRADOR MEDIANTE
CONTRATO CON RESERVA DE DOMINIO.**



La Libertad, Agosto del 2011
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN