

# Revista de CIENCIAS JURIDICAS

Publicada por el Departamento de Ciencias Jurídicas  
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra  
Santiago, República Dominicana

## Comite de Redacción:

Prof. Adriano Miguel Tejada  
Br. María S. Fernández  
Br. María Thomen C.  
Br. Leonel Melo G.  
Br. Abraham Mustafá B.  
Br. José Miguel de la Cruz

ISSN 0379-8526

Segunda Epoca

AÑO IV

MARZO 1988

NO. 43

## CONTENIDO

### Doctrina:

La Negociación Colectiva  
Julio César Vargas Guzmán.

Comentario de la Sentencia del 29 de Enero de 1986 No. 24  
de la Suprema Corte de Justicia  
Américo Moreta Castillo.

### Legislación:

Orden Ejecutiva 480/1920  
Ley de Dominio Eminente.

25 AÑOS DE EXCELENCIA Y DESARROLLO

# Doctrina

## LA NEGOCIACION COLECTIVA

Julio César Vargas Guzmán\*

La Negociación Colectiva, es el conjunto de gestiones que culminan con la concertación, firma y ejecución del Convenio Colectivo<sup>1</sup>.

Hoy día la negociación colectiva tiene un carácter preventivo. Ella logra no sólo la paz laboral durante determinado tiempo sino que también evita la ocurrencia del conflicto.

La negociación fundamental, es una forma de zanjar diferencias con un mínimo de disputa. Esta es una actividad exclusivamente humana. Cuando las demás criaturas de la tierra se encuentran en conflicto, deben pelear o huir. Nuestra habilidad para comunicar ideas nos brinda otra opción.

La negociación ha estado estrechamente unida a la historia del sindicalismo<sup>2</sup>. Las luchas sociales que caracterizaron los comienzos de la revolución industrial dan origen a la coalición de los trabajadores, y, posteriormente, al reconocimiento del sindicalismo, marcando el origen de los convenios colectivos.

La génesis de las convenciones colectivas, está en Europa. Estas se celebraron en Inglaterra, Alemania, etc. entre los años 1825 y 1826. La sustitución del principio de la libertad individual por el de la solidaridad profesional marca el origen de los convenios colectivos de trabajo.

El contrato colectivo obedece a las mismas razones que la asociación profesional. Cuando la pugna entre el individualismo y el libera-

\* Licenciado en Derecho, Universidad Nordesteña, 1986.

lismo se decidió en favor del primero nacieron la asociación profesional y el contrato colectivo de trabajo. El liberalismo proclama la libertad de la economía a costa de las libertades del hombre; el individualismo reclamó la libertad humana no importando el sacrificio de la libertad de la economía. El hombre es libre, luego puede coaligarse y asociarse y los grupos humanos pueden pedir la celebración de un contrato para todos los miembros de la Asociación.

El estado se abstuvo en la lucha entre cada trabajador y su patrono y ahora también se abstendrá en la lucha entre los obreros y sus patronos; el contrato colectivo de trabajo será libre<sup>3</sup>.

La negociación colectiva adquiere más vigencia y se generaliza después de las Primera y Segunda Guerra Mundial.

## EL PROCESO EVOLUTIVO DE LA NEGOCIACION COLECTIVA

Puede resumirse en los siguientes períodos:

- a) Etapa previa, la prohibición,
- b) Tolerancia, luego de levantadas las prohibiciones de coalición y asociaciones profesionales.
- c) Explicación por medio del Derecho Civil,
- d) Reconocimiento de las Leyes Civiles,
- e) Reglamentación en leyes especiales, y
- f) Elevación a garantía constitucional.

a) Etapa Previa, marcada por la acción violenta y la consecuente reacción motiva que a fines del siglo XVII se declare punible toda clase de coalición.

b) La Tolerancia, entre los años 1825—1826 se levanta la prohibi-

ción en Gran Bretaña a la coalición de trabajadores y éstos participan en las negociaciones colectivas.

c) Explicación por medio del Derecho Civil; dentro de esta teoría cabe señalar las doctrinas del mandato, del antecontrato, del mandato complejo, de la estipulación en favor de terceros, de la doctrina de la personalidad ficticia, del contrato de adhesión, del contrato innominado, del mixto, etc.

d) Reconocimiento de las Leyes Civiles; estas teorías, algunas de las cuales tuvieron gran desarrollo doctrinal, descansan fundamentalmente en la autonomía de la voluntad y en los preceptos del derecho tradicional. Pero el convenio colectivo es un fenómeno particular y propio del derecho de trabajo que se distingue por los sujetos o las partes y por sus efectos y objetivos de los contratos tradicionales del derecho común.

e) Reglamentación en leyes específicas; para Camerlynck y Lyon-Caen<sup>4</sup>, el convenio colectivo es un contrato "fruto de la discusión entre partes sociales antagónicas. El acuerdo no es más que la expresión de un momento dado la relación de fuerzas".

f) Elevación a categoría constitucional, es un cuerpo de normas de carácter subordinado que debe respetar las condiciones mínimas de trabajo establecido por una norma superior. Su contenido está limitado por disposiciones de orden público.

### CONCEPTO DEL CONVENIO COLECTIVO

Es el contrato escrito con primacía sobre los contratos individuales de trabajo que regula por determinado tiempo las condiciones de trabajo de una o varias empresas.

De lo anteriormente expuesto se desprenden las siguientes características:

a) Es un contrato, convención o acuerdo de carácter legal. La

doctrina está dividida en cuanto a su denominación y naturaleza. La legislación vernácula lo llama Pacto Colectivo de Condiciones de Trabajo, y lo considera un contrato<sup>5</sup>.

b) El pacto colectivo, en un convenio típico del derecho laboral distinto a los contratos tradicionales de derecho común. Es un contrato solemne, sujeto a determinados requisitos para su existencia (requisitos de fondo, forma y publicidad).

c) Debe redactarse por escrito, "de lo contrario no produciría ningún efecto (Art. 102 C. T.); además debe hacerse en tantos originales como partes hayan intervenido, con interés distinto, más dos (2) originales para el Departamento de Trabajo (Art. 103, C. T.).

d) Es un convenio propio del Derecho Laboral, típico de esta disciplina jurídica. Porque las partes contratantes son sujetos del derecho colectivo de condiciones de trabajo. Para que el pacto pueda ejecutarse debe ser previamente aprobado por los órganos más representativos de patronos y trabajadores.

e) Tiene primacía sobre los contratos individuales de trabajo. El objetivo del pacto colectivo es establecer las condiciones a que deben sujetarse los contratos individuales de trabajo en una o varias empresas.

f) Tiene una duración limitada, siendo su período más corto de un (1) año y su más largo de tres (3) años.

g) Establece disposiciones que interesan al trabajo humano y a las partes, tal es el caso de las llamadas cláusulas sociales, de reconocimiento, protección a la libertad sindical, el fuero sindical, inamovilidad sindical de los dirigentes sindicales, etc.

En el sentido más amplio, la negociación colectiva comprende la discusión y concertación del contrato colectivo, como su interpretación y administración.

Seguindo a la OIT<sup>6</sup>, definimos como “negociaciones colectivas” las que se efectúan “entre un empleador, un grupo de empleadores o una o varias organizaciones de empleadores, de una parte, y una o varias organizaciones de trabajadores, por otra parte, con objeto de llegar a un acuerdo sobre las condiciones de trabajo y de contratación”.

### FUNCION SOCIAL DE LA NEGOCIACION Y DEL CONTRATO COLECTIVO

La negociación colectiva y su resultado, el contrato colectivo de trabajo, cumplen una importante función social que puede resumirse en las siguientes características:

a) Es un medio de conciliación de conflictos sociales, a través de la armonización y equilibrio entre los dos factores principales de la producción.

Empleadores y trabajadores tienen intereses diferentes. El libre juego de esos intereses y su acción controversial desatarían conflictos agudos e incontrolables. Si sólo fuera la fuerza contra la fuerza el resultado sería necesariamente uno solo: la violencia, que es la negación del derecho.

A nivel social la negociación colectiva es un vínculo del debate, del diálogo y la razón; un medio de paz social. Es llevar el conflicto social al terreno del derecho que es la esencia de la libertad y, a la vez, de la protección del trabajo en la persona humana. Pero a veces nuestra percepción del proceso de la negociación se ve empañado por la preocupación cultural del ganar o perder.

b) Iguala a las partes y, por esa vía, es una forma de interrelación entre ellas y de la participación de los trabajadores. Es bastante natural parcializarse en un principio, pero se debe tener en mente que el propósito de toda conversación es llevar a las partes a un mismo lado, esto es consentir un arreglo. Si la gente rehúsa moverse alrededor de la mesa, en sentido figurado, se queda con la opción de la jungla: perder o huir.

La negociación colectiva exige buena fe de las partes, requiriendo que éstas se comuniquen y negocien, que sus propuestas sean compatibles con las contrapropuestas y que ambas se desarrollen todo el esfuerzo razonable para llegar a un acuerdo.

c) Es una fuente del derecho laboral. La legislación se limita, en general, a cubrir aquellas condiciones o normas básicas que aseguran el respeto a la dignidad humana en el trabajo, pero dejan para los contratos colectivos el desarrollo y ampliación de dichas normas. Mientras la legislación limita su campo de acción al establecimiento de derechos mínimos aplicables a todos los trabajadores, la contratación amplía o establece nuevos derechos con las condiciones que prevalecen en cada empresa. El derecho laboral, así, alcanza una enorme fuerza expansiva, no se fosiliza en los códigos sino que adquiere renovado vigor al responder de modo actual y adecuado, a las legítimas expectativas de los empleados.

d) Evita o aminora la competencia desleal entre las empresas, imponiéndoles costos sociales similares. Los acuerdos repercuten tanto en lo económico como en lo administrativo en el seno de la organización.

La negociación de un contrato colectivo comienza el mismo día en que queda firmado el anterior. Aunque se inicia formalmente con la presentación del pliego, la negociación es un proceso continuo y permanente que conviene analizar en cuatro etapas: 1) anterior al pliego; 2) al presentarse el pliego; 3) durante la negociación propiamente dicha, y 4) una vez culminada la negociación.

## 1.— TAREAS ANTERIORES A LA NEGOCIACION DEL PLIEGO

1—A. Comité de Negociaciones.— La negociación no es tarea exclusiva del gerente personal. El es el eje de todas las acciones que involucran al personal y, más concretamente aún, de las relaciones laborales con los sindicatos. Pero la tarea compete a todos los que, de

la alta dirección a los supervisores, asumen cargos que implican autoridad de representación.

Los trabajadores, por su parte, acostumbran a escoger sus representantes autorizados en una asamblea general, legitimada por un notario público o un representante de las autoridades de Trabajo, ocasión en que es aprobado el proyecto de pliego de condiciones o anteproyecto a presentar al patrono.

1-B. Preparación Constante.— La preparación de la negociación no se improvisa. A lo largo de la vida de un contrato colectivo, debe prestarse atención a los reportes que sugieren defectos en el contrato. Las quejas y reclamos constituyen un buen test acerca del funcionamiento operativo del contrato, por lo que es necesario llevar un registro de estos casos.

En los meses precedentes a la negociación, el Comité debe copiar, organizar y preparar toda información de apoyo.

1-C. Recopilación de información.— Nada más importante para el negociar que contar con información adecuada, exhaustiva y confiable acerca de todos y cada uno de los elementos que influyen en la contratación, incluyendo factores externos a la empresa sobre los que ésta no ejerce control.

Información sobre las tendencias contractuales más frecuentes en la industria, en la zona geográfica y, muy especialmente, en otras empresas competitivas, el nivel de sueldos y salarios; la relación comparativa de mano de obra y volumen de producción con otras empresas. Los cambios que puedan haberse producido en la legislación; las condiciones del mercado, las condiciones económicas generales.

1-D. Comunicaciones.— Debe buscarse un manejo eficaz de interlocución en doble vía: Transmitir a los trabajadores el máximo de información sobre la empresa, su situación, su posición relativa frente a otras empresas competitivas, etc. Así las posiciones que la empresa

adopte durante las negociaciones no deben llamar a sorpresa a sus trabajadores, éstos deben estar psicológicamente preparados para recibir las.

Inversamente la empresa debe tener receptividad para las expectativas de su personal, no sólo las que se reflejan en problemas y conflictos producidos, sino las que traduzcan necesidades y apremios, así como las que consideran de mayor justicia en sus aspiraciones.

## 2.— PRESENTADO EL PLIEGO:

La presentación del pliego da inicio a la negociación y permite fijar los términos en que ésta se desenvolverá.

2—A. Evaluación del Pliego.— Esto implica examinarlo desde una triple perspectiva: legal, económico—financiera y política.

— Desde el punto de vista legal: el pliego debe ser analizado para definir con exactitud los puntos que puedan estar en implicancia con disposiciones legales; lo que importa, modificaciones o supresiones de las normas existentes; y los que carecen de significación legal. Aquellos puntos que están en conflicto con normas prohibitivas deben ser excluidos de la negociación y no tomados en cuenta para ésta.

— La evaluación económico—financiera: valoriza el compromiso involucrado en cada petición, tanto en lo que representa como costos directos cuanto en indirectos, diferidos y financieros.

Por ejemplo, si simultáneamente se pide un aumento salarial y un incremento en el número de días feriados (no laborables pero sí remunerados), es claro que no podría establecerse el costo de este último pedido en función de los salarios antiguos, sino considerando los nuevos salarios que resultarán a consecuencia precisamente del pliego en discusión.

— La evaluación política: vale decir, confrontando con los principios y postulados que definen la política laboral de la empresa. Ca-

da empresa pues, define los lineamientos generales que presiden las relaciones con su personal y busca someter el contrato colectivo a esos principios, evitando en lo posible cualquier eventual desviación.

Por ejemplo, todo aquello que implique restricción o limitación a su capacidad administrativa debe ser considerado como inaceptable.

### 3.— DURANTE LA NEGOCIACION:

La preparación metodológica que precede al inicio de las tratativas, no tiene otra finalidad que proveer al negociador de los elementos de apoyo indispensables para una buena negociación. Los mismos hechos llevan a conclusiones diferentes según quién y cómo los interprete.

El sindicato llega a la mesa de negociaciones con peticiones exageradas, pero ello no autoriza para considerarlas como mera fantasía; hay que asumirlas con seriedad, como hechos que habrán de pesar en la negociación.

En la vida real, las negociaciones son a menudo duras y desagradables porque no se piensa por anticipado en los objetivos que los oponentes pueden tener en común. La gente tiene la tendencia automática a asumir una actitud beligerante cuando se producen enfrentamientos. Esto no significa que uno deba dar la tienda entera en la negociación.

### 3.— EL ARTE DE LA NEGOCIACION:

De acuerdo a una publicación de la ASPA<sup>7</sup>, las cualidades que tipifican al buen negociador son las siguientes:

1).— “Sensibilidad”: Igual que un maestro músico desarrolla una fina sensibilidad para el sonido, el modo y el tono, la destreza y trato exitosos desarrollan sensibilidad al matiz, los signos y la personalidad en el trato en la mesa de negociaciones.

2).— “Sentido del Tiempo”: Como un campeón de carreras desarrolla un delicado sentido del tiempo para saber cuándo refrenar y cuándo hacer el esfuerzo final, así el éxito del negociador depende de saber cuándo, cómo y dónde dar los pasos decisivos.

3).— “Análisis y Previsión”: Como un maestro en el ajedrez, el negociador experto necesita de habilidad no sólo para hacer el movimiento inmediato más apropiado para responder al de su oponente, sino también para hacerlo con la debida ponderación de su relación con los movimientos futuros que él debe hacer durante la negociación.

En ese orden de ideas, Mario Pasco<sup>8</sup> atribuye al buen negociador las siguientes características:

a).— “Racionalidad—Objetividad”: El negociador debe actuar en base a criterios objetivos, apreciar honestamente lo que es una petición fundada y una oferta justa;

b).— “Ecuanimidad”: Debe estar personal y profesionalmente apto para no irritarse frente a los reclamos “descabellados” y evitar que la empresa reaccione negativamente;

c).— “Persuasión”: Ejercida no sólo para inducir a los dirigentes sindicales a apreciar los planteamientos de la empresa, sino para fomentar una mentalidad conciliadora de la alta dirección y obtener de ésta el cambio de una actitud hostil hacia otra más accesible. Es una función de cuasi mediación aún cuando quien la ejerce no sea estrictamente neutral;

d).— “Flexibilidad”: Para no aferrarse a posiciones y distinguir las posturas aparentes o tácticas de las auténticas. Al buscar el delicado equilibrio en que descansa una relación laboral satisfactoria;

e).— “Honestidad”: El negociador debe alcanzar frente al sindicato y a los trabajadores la reputación de “Justo, pero firme”.

Por su parte, John Illich<sup>9</sup> apunta: "los negociadores que han tenido éxitos, generalmente escuchan más que lo que hablan. La única vez que ellos pueden decir más que sus oponentes es cuando hacen un resumen de lo que ha ocurrido, a fin de rastrear las concesiones que se han hecho y confirmar que han sido entendidas mutuamente".

Una de las faltas más serias de un negociador puede ser hablar demasiado. Ello puede estropear la estrategia propia, revelando prematuramente las intenciones y el sentir de esa parte.

### 3-B.— ES MAS FACIL CAMBIAR "NO" A "SI" QUE VICEVERSA

El momento más crítico para mantenerse tranquilo es cuando no hay más nada que decir. ¿Cuántas veces ha estado usted discutiendo algo que parece haberse solucionado, pero que surge de nuevo porque alguien insiste en decir la última palabra?

La negociación no está, por supuesto, bajo el control de una sola parte. A menudo la parte más ardua de la negociación es el cierre. Una sencilla palabra clave es decir: creemos que sabemos todo lo necesario para estar de acuerdo, ¿no es así?

Para antes de iniciarse una negociación no es posible saber (ninguna de las partes) cuál es la mejor forma de resolver los problemas, hechos y riesgos. Antes de verse obligado a cerrar un trato, usted debe señalar primero lo que él puede perder de llegarse a un impase.

### 3-C.— CONTACTO CON LA ALTA GERENCIA:

El comité dispone durante la negociación de cierto grado de autonomía relativa: adopta decisiones y suscribe acuerdos dentro de los límites autorizados. La consulta oportuna en cuestiones delicadas o riesgosas no menoscaba sino que refuerza la posición del negociador, al dar a éste un respaldo específico.

#### 4.— TERMINADA LA NEGOCIACION:

Al concluir las conversaciones y suscribirse el contrato, debe procederse a la inmediata implementación de los acuerdos y evaluar resultados.

4—A.— Evaluación de Resultados: Interesa no sólo comparar los resultados con las previsiones que sobre ellos hicieron los negociadores, sino sobre todo encontrar una explicación a por qué las cosas se han desenvuelto en una forma determinada, que puede no coincidir con lo planteado al inicio del trato.

4—B.— Difusión: Es importante la apropiada divulgación del contrato. Así los trabajadores y supervisores quedan informados de los nuevos derechos y los nuevos condicionamientos a que se sujetarán en lo sucesivo. Es práctica recomendable imprimir el nuevo contrato y proporcionar ejemplares a todos y cada uno de los integrantes de la empresa.

4—C.— Vigencia Inmediata: Poco desacredita tanto a una empresa y a sus representantes como la dilación injustificada en ejecutar las cláusulas del contrato. La empresa debe estar preparada para ejecutar instantáneamente, sin esperar una petición ni menos un reclamo del sindicato.

#### ADMINISTRACION DEL CONTRATO COLECTIVO:

Administrar el contrato colectivo, esto es, interpretarlo y aplicarlo, puede tener tanta o mayor incidencia sobre las relaciones de trabajo que la propia redacción de los acuerdos, pues éstos por precisos y detallados que sean, nunca podrán predecir en forma absoluta todos los problemas, ni las dudas sobre su significado que puedan presentarse.

Los objetivos de una adecuada administración de los contratos, principalmente a través de los procedimientos de quejas y reclamos, pueden centrarse en lo siguiente:

a).— Proveer bases para una rápida y adecuada revisión y resolución de las diferencias de interpretación de los términos del contrato y de su aplicación en cada caso particular;

b).— Proporcionar a los empleados seguridad y garantía frente a arbitrariedades o decisiones caprichosas de los supervisores;

c).— Establecer un mecanismo para identificar y resolver problemas administrativos y laborales no cubiertos o inadecuadamente resueltos por el contrato, y ayudar así en el desarrollo de futuras negociaciones;

d).— Proporcionar a la organización información acerca de las áreas más sensitivas de la relación obrero—patronal, y

e).— Dar a la organización un mecanismo para ajustar, virtualmente, día a día, las diferencias entre la administración y los trabajadores, y permitirle consolidar buenas relaciones con los sindicatos.

#### VENTAJAS DE LA NEGOCIACION COLECTIVA:

El convenio colectivo concreta en determinado momento las aspiraciones de las parte y traduce el equilibrio de fuerzas entre las mismas, sustituyendo la voluntad unilateral del patrono en la fijación de esas condiciones por el acuerdo firmado por éste y el sindicato de trabajadores.

Para los patronos ofrece la ventaja de facilitar una real competencia en materia de salario y condiciones de trabajo. Para Russomano<sup>10</sup>, éstas son las ventajas del convenio:

a) Para el Estado, es un instrumento de paz social;

b) Para el empresario, es un medio de negociación pacífica, sin campañas políticas y sin riesgos de que estallen huelgas, y

c) Para el trabajador, la conquista de derechos sin sufrimien-

tos inherentes a las luchas de clase con el reconocimiento por el empresario de la legitimidad de la actuación del sindicato y su representatividad.

## REGLAS DE JUEGO:

Existen diversas tácticas de negociación, a las que recurren tanto los patronos como los trabajadores. En nuestro país la negociación es ruda y violenta de palabras. Ultimamente se ha logrado cierta madurez, acordándose como cuestión previa a la negociación, lo que se acostumbra llamar "Reglas del Juego", en la que se estipula:

- a) Días y horas de la negociación,
- b) Local de reuniones;
- c) Proyecto base de las negociaciones;
- d) Papel de los observadores, si los hubiere;
- e) Información a los trabajadores, a la prensa o a los terceros, sobre el curso de las negociaciones. Nunca es aconsejable darle información a la prensa, sino hasta que se haya concertado el acuerdo;
- f) Acordar o no la retroactividad del pacto, o de parte de éste;
- g) El establecimiento de un moderador;
- h) La supresión de toda frase o palabra ofensiva o injuriosa o que entrañe menosprecio, burla o ironía, ataque a la persona o dignidad humana;
- i) La exclusión de la política en el curso de las negociaciones.

## NOTAS

1. Mario PASCO COSMOPOLIS, *Negociación Colectiva*, Opúsculo editado por la Asociación Dominicana de Relaciones Industriales, Sto. Dgo. Rep. Dom., 1976, pág. 13.
2. ALFREDO J. RUPRECHT, *Derecho Colectivo de Trabajo*, Madrid, 1979, pág. 17.
3. MARIO DE LA CUEVA, *Derecho Mexicano de Trabajo*, 2da. edición, México, 1959, T. II, pág. 474.
4. G. H. CAMERLYNCK y LYON—CAEN, *Derecho del Trabajo*, Aguilar, Madrid, 1974, pág. 18.
5. CODIGO DOMINICANO DE TRABAJO, Arts. 92 y siguientes, Edición preparada por el Dr. Almánzor González Canahuate, Sto. Dgo., Rep. Dom. 1986.
6. ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO, *Recomendación sobre Contratos Colectivos*, 1951.
7. The American Society for Personnel Administration, *Employee and Labor Relations*, items 7.5 (traducción libre).
8. MARIO PASCO COSMOPOLIS, ob. cit. pág. 30.
9. JOHN J. ILLICH, *El Poder de la Negociación*, Toronto, 1986, pág. 472.
10. MOZART VICTOR RUSSOMANO, *Principios Generales de Derecho Sindical*, Madrid, 1977, págs. 49—50.

# Doctrina

COMENTARIO DE LA SENTENCIA DEL 29 DE ENERO DE 1986 NO. 24 DE LA SUPREMA CORTE DE JUSTICIA (B.J. 902, PAG. 27 Y SIGUIENTES).

Américo Moreta Castillo\*

Con la decisión de nuestra Suprema Corte de Justicia que publicara en sus partes esenciales la Revista de Ciencias Jurídicas de la PUCMM en su número 40, se fortalece el derecho de defensa, consagrado en el Art. 8-2-j de la Constitución de la República Dominicana, y se expresa la regla procesal que indica que cuando se ha solicitado una medida de instrucción, como es entre nosotros la comunicación de documentos, y no se ha concluido sobre el fondo del asunto, sería violatorio al derecho de defensa toda sentencia que se pronuncie sobre el fondo, sin haber dado oportunidad a la parte que solicitó la medida a que concluya sobre el mismo.

De igual modo se pronunció el alto tribunal en otra oportunidad, esclareciendo lo que debe ser la regla de procedimiento para los jueces cuando una parte en el proceso ha concluido sobre una excepción, y su contraparte se obstinara en concluir sobre el fondo del asunto. El criterio jurisprudencial es el siguiente:

“Aunque procediera desestimar la excepción... y fuese factible decidir el fondo por la misma sentencia, aunque siempre separadamente... lo procedente era darle a las partes un plazo para concluir al fondo para evitar así lesionar el derecho de defensa de la parte que no lo hubiese hecho” (Cas. 2 de julio de 1982. B. J. 860, pág. 1096).

\* Lic. en Derecho (UNPHU). Ex-Director de la Escuela de Derecho de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña.

Desgraciadamente, el deseo de desembarazarse de un expediente, o quizás la actitud complaciente, hace que un juez precipite su decisión sobre el fondo del asunto, sacrificando el derecho de defensa. Cuando esto sucede, generalmente se pierde, para la parte que invoca la excepción, un grado de jurisdicción, lo cual podría ser peligroso si la sentencia obtenida por su contraparte goza de la ejecutoriedad provisional; pero aquel que cree haber vencido en el debate judicial, se arriesga a ver frustradas sus pretensiones si la Suprema Corte de Justicia considera que se ha violado el derecho de defensa.

Fue correcta la decisión del 29 de enero de 1986 al sostener que su punto de derecho esencial establecía "normas legales cuyo cumplimiento está a cargo de los jueces", y en tal virtud, aplicando el Artículo 65 de la Ley sobre Procedimientos de Casación, compensó las costas.

Cada vez que nos encontremos con una sentencia que se refiera a reglas procesales cuyo cumplimiento esté a cargo de los jueces, tanto los magistrados como los abogados debemos poner mucho interés, pues con ese carácter de guía en la creación de la regla de derecho, que le atribuye el Artículo 2 de la Ley sobre Procedimiento de Casación a la Suprema Corte de Justicia, como formadora de la unidad de la Jurisprudencia Nacional, están presentes en ese tipo de sentencias pautas de indiscutible utilidad para ejercer de manera correcta.

Sólo hemos encontrado objetable el "considerando" que acogió la tesis de que cuando los documentos a comunicar fueran comunes a las partes en litigio, no procedería ordenar su comunicación. El criterio se fundamenta con sentido lógico, en que tales documentos no aportaban ningún elemento nuevo a la litis. Sin embargo, consideramos que esto es una limitación al derecho de defensa que no está consagrada en ningún texto legal y que viola la disposición constitucional que mencionáramos. Limitaciones de este tipo son excepcionales y están previstas en textos concretos.

Una restricción al derecho que le asiste a cualquiera de las partes en justicia para producir y comunicar documentos, podría advertirse

en el segundo párrafo del Artículo 49 de la Ley 834-78 al expresar:

“En causa de apelación, una nueva comunicación de documentos ya realizada en los debates de la primera instancia no es exigida. Toda parte puede sin embargo pedirla”.

Y al expresar esto último, el legislador ha fortalecido el derecho que consideramos conculcado por la sentencia comentada.

Otra restricción sería el medio de inadmisión a través de la “caducidad” que establece el Artículo 52 de esta misma ley, al indicar que “el juez puede descartar del debate los documentos que no han sido comunicados en tiempo hábil”. En este caso se trata de una sanción al incumplimiento de un plazo prefijado por una decisión judicial que ordenó la comunicación de documentos. Es el precio de la negligencia frente al deber profesional de diligencia que tienen los abogados.

En el ejercicio, para evitar incurrir en una violación al derecho de defensa, se ha desarrollado como práctica procesal la medida de instrucción denominada “Prórroga de la Comunicación de Documentos”, de la cual muchas veces se abusa, y se le emplea como táctica dilatoria en los litigios. Su instauración revela la importancia fundamental que tiene el derecho de defensa en nuestro ordenamiento jurídico.

Confiamos en que el único punto objetable de tan importante precedente, sea sustituido en una futura decisión por una consagración del derecho a someter al debate documentos, aunque éstos sean conocidos por las partes; quien debe de conocerlos finalmente es el juez que ha de fallar.

# Legislación

## Orden Ejecutiva 480 / 1920 LEY DE DOMINIO EMINENTE

ARTICULO 1. Para los fines de esta Ley:

El término "persona" incluirá personas naturales, corporaciones, compañías por acciones, asociaciones, compañías en comandita, La República Dominicana y cualquier división política de ella, y cualquier otra entidad jurídica.

(MOD. O. E. 675, G. O. 3262) "La palabra 'propiedad' incluirá propiedad inmueble, y cualquier derecho, título o gravamen sobre la misma, y las franquicias, contratos u otros derechos incorpóreos íntegramente relacionados con dicha propiedad inmueble".

El término "propietario" incluirá cualquier persona tal como se define aquí, a quien pertenezca una propiedad tal como aquí se define, en total o en parte. Sin embargo, en caso de que la propiedad consista en terrenos comuneros ocupados, la persona que esté en posesión se considerará como propietario, sujeto al derecho de verdadero propietario de intervenir a la mayor brevedad posible de tener noticias de los procedimientos de expropiación forzosa, y ante el fallo del Tribunal que juzgue el caso.

La expresión "dominio eminente" significará el derecho de expropiar propiedades para usos públicos.

La expresión "procedimientos de expropiación forzosa" significará lo que aquí se dispone .

El término "requerente" indicará la persona que incoa los procedimientos de expropiación forzosa.

El término "demandado" significará la persona contra quien se incoan los procedimientos de expropiación forzosa.

ARTICULO 2. El derecho de dominio eminente se aplicará en favor de obras construidas para los fines siguientes: Carreteras y caminos, parques, fortificaciones, campamentos militares, faros y semáforos, edificios públicos, cementerios, muelles, diques, puentes, canales y vías de aguas, desagües, acequias, malecones, cloacas, viaductos y accesorios, represas, líneas de telégrafos y teléfonos, ferrocarriles, ferrocarriles urbanos, embarcaderos, plantas para proveer agua, gas o electricidad, para energía o luz, líneas de tubos de petróleo, obras de minas, obras de riego, mercados, mataderos, almacenes; y todas las obras accesorias en conexión con ellos, y todas las demás obras de utilidad pública.

ARTICULO 3. Toda persona que posea una franquicia o concesión conce-

dida por el Poder Ejecutivo para cualquiera de los fines enumerados en el Artículo 2 de esta Ley, una vez que la franquicia o concesión haya sido aceptada, y las leyes especiales aplicables hayan sido cumplidas, tendrá derecho a tomar, dañar, o destruir total o parcialmente para el ejercicio del dominio eminente, la propiedad que sea esencial al uso de la franquicia o concesión.

"El derecho de Dominio Eminente debe pertenecer a la República Dominicana y a cualquier división política de la misma, y se ejercerá con la aprobación del Poder Ejecutivo".

ARTICULO 4. Toda persona que desee adquirir propiedad por dominio eminente depositará en el Tribunal de Primera Instancia de la provincia en que radique la propiedad una copia de la franquicia o concesión en que se apoya, y una petición que indique lo siguiente:

(a) Nombre, domicilio y ocupación del requeriente; si el requeriente no es una persona natural, la índole de entidad legal, el fin para el cual está organizada, el gobierno bajo el cual está organizada; si el requeriente está incapacitado, o actúa por mediación de un apoderado, el nombre, domicilio y autoridad de la persona que actúa en beneficio suyo; si el requeriente es la República Dominicana o una división política de ella, el nombre y el título oficial del funcionario que actúa en su nombre.

(b) Una descripción especificada de la propiedad que deba ser expropiada, si es inmueble se indicará la común, el nombre de la propiedad si lo tiene, la situación con límites y medidas, y las mejoras que haya en ella; si la propiedad ha sido registrada de acuerdo con la Ley de Registro de Tierras, el número del certificado o título y la referencia de ella en el libro de Registros; si se trata de terrenos comuneros, así se hará constar.

(c) El uso a que destinará la propiedad, y la necesidad de su adquisición.

(d) Los mismos datos con respecto al propietario de la cosa, que se especificaron en el párrafo (a) de este artículo, al referirse al requeriente. Si el nombre o cualquier otro dato referente a cualquiera o a todos los propietarios no se pueden averiguar después de diligentes pesquisas, la petición indicará las pesquisas efectuadas, y los informes que se hayan obtenido.

(e) Si cualquiera de los propietarios, o todos ellos, están en posesión, y si no es así, nombre de la persona que está en posesión.

(f) Que el requeriente ha intentado llegar a un acuerdo con el propietario para la compra de la propiedad, y las razones por qué no pudo hacerlo.

(g) El valor razonable de la propiedad, y la declaración de que el requeriente está dispuesto y capacitado para pagarlo.

(h) Que el requeriente intenta de buena fe llevar a cabo el proyecto para el cual desea adquirir la propiedad.

(i) Una petición de entrega basada en que el requeriente tiene derecho a tomar y retener la propiedad para el fin perseguido, y que el interés público requiere su expropiación.

ARTICULO 5. El requeriente prestará juramento sobre la veracidad de los datos expuestos en la petición. Si el requeriente por cualquier razón no puede prestar el juramento se indicará la razón de ello, y la petición será jurada por alguien en nombre suyo. Sobre los datos que el requeriente no pueda verificar con facilidad, podrá prestar juramento de que tiene informe y creencia de que son así.

ARTICULO 6. Si los intereses de la justicia lo requieren, el Tribunal requerirá al fiscal actuar en nombre de un propietario desconocido, o de cualquier propietario que esté incapacitado, o ausente del país y que no tenga un guardián o representante que actúe en su nombre, pero si la República Dominicana es parte en la demanda, y los deberes públicos del fiscal coliden con su representación de tales personas incapacitadas, el Tribunal puede designar un guardián *ad litem* para actuar en su nombre.

ARTICULO 7. El Tribunal hará que la petición sea notificada al demandado, y al Secretario de Fomento, dentro de los diez días después de haber sido depositada. A las personas que residan fuera de la República se les notificará por correo certificado, y se publicará dos veces un breve extracto de la petición en un periódico de circulación general en la República. El Tribunal hará que la notificación de la petición sea acompañada de una orden para que se nombre un perito de acuerdo con las disposiciones del Art. 8.

ARTICULO 8. Dentro de diez días a partir de la notificación de la petición, o a partir de la última de las publicaciones a que se refiere el Art. 7 en los casos en que sea aplicable, el Secretario de Fomento, el requeriente y el demandado avisarán cada uno por escrito al Tribunal la designación de un perito, y sus condiciones. Si cualquiera de las partes dejare de hacer esto dentro del término fijado, el Tribunal designará un perito que actúe en su nombre. Los peritos constituirán una comisión presidida por el perito designado por el Secretario de Fomento. En caso de que la República Dominicana sea quien requiera el procedimiento, el Secretario de Fomento designará el tercer perito, quien en este caso presidirá la comisión. Cada perito prestará y firmará un juramento por escrito, que será depositado en el Tribunal, de que cumplirá sus deberes fielmente y con imparcialidad de acuerdo con esta ley, y de que determinará el valor real de la propiedad que se desee expropiar honradamente, y sin temor a favoritismo. Cada perito recibirá como parte de los costos del caso \$10.00 por cada día que esté ocupado en el desempeño de sus deberes, además de sus gastos necesarios y razonables.

ARTICULO 9. El Presidente de la Comisión de peritos fijará la fecha en que juntos deben examinar la propiedad y lo notificará así al demandado y al requeriente. El demandado y al requeriente o sus representantes pueden estar presentes al examen de la propiedad, y entonces o en el tiempo fijado por la comisión, pueden presentar pruebas y argumentos en su favor. El valor declarado por el propietario en su última declaración para el pago del impuesto se considerará como presunto valor, pero no como prueba concluyente.

ARTICULO 10. La Comisión fijará la valuación de la propiedad tal como se encuentre, y apoyada en todas las pruebas. Cuando la propiedad expropiada es parte de una extensión de terreno perteneciente al mismo dueño o dueños, la depreciación calculada en el valor de la porción de la extensión que no se toma, entrará en el valor en la porción que se toma, pero no se hará reducción o concesión por ningún beneficio calculado o por apreciación del valor en la porción que no se toma, debida a la dedicación de la porción que se toma para utilidad pública, exceptuando los casos de carreteras o caminos públicos. Cuando la propiedad expropiada es esencial para el ejercicio de una franquicia o para el cumplimiento de un contrato, o para el uso de cualquier otro derecho adquirido al tiempo en que comienzan los procedimientos de expropiación forzosa, la franquicia, contrato o derecho se considerará expropiado junto con la propiedad y se hará su valuación.

ARTICULO 11. La valuación fijada será comunicada al Tribunal por escrito, explicando las razones en que se basa, dentro de quince días a partir de la fecha de designación del último perito, so pena de deducir por cada día en que cualquier perito esté en falta diez pesos (\$10.00) de la suma que a dicho perito se le deba, a menos que el Tribunal lo exima de la pena por excusa atendible. Cualquier valor en que estén de acuerdo dos o más peritos será final a menos que sea rechazado por el Tribunal a oposición de una de las partes en la audiencia que se dispone más adelante. Cuando ninguno de los peritos esté de acuerdo, cada uno rendirá un informe por escrito y separadamente, dentro de quince días, dando su valuación y las razones en que se apoya, y el Tribunal determinará una valuación basada en los informes de los peritos, y en los informes que tenga, pero la valuación así fijada por el Tribunal no será más alta que la más elevada de los peritos, ni menor que la mínima.

ARTICULO 12. El Tribunal fijará luego una fecha para la audiencia del caso, que no será más tarde de 15 días después de la fecha en que los peritos depositen sus informes, y hará que las partes y los peritos, sean notificados al efecto, así como de la valuación fijada. El demandado depositará una respuesta por escrito a la petición, con dos días por lo menos de anterioridad a la audiencia, la cual respuesta será jurada en la forma que dispone el Art. 5.

ARTICULO 13. En la audiencia el Tribunal examinará el caso en todos sus aspectos, y decidirá sobre el derecho legal del requeriente a expropiar la propiedad; fijará los límites de ésta, y determinará su justo valor basado en todas las pruebas. Si la decisión es en favor del derecho de expropiación, el Tribunal dictará un fallo dando la descripción de la propiedad en la forma indicada en el Art. 4, párrafo (b), el interés que se toma, y el objeto para que se toma.

ARTICULO 14. Dentro de dos meses después de la decisión del Tribunal, cualquiera de las partes puede apelar de ella, después de depositar en poder del Colector de Rentas Internas de la provincia una fianza montante al 25 o/o de la valuación, y a condición de pago de los costos, tal como se determinen finalmente en la causa, y en la forma, y con la garantía aprobadas por el Tribunal; sin embargo, no habrá lugar a ninguna apelación del valor fijado en la decisión, si es tan

favorable a la parte que desea la apelación, como el fijado por dos cualesquiera de los peritos. Las apelaciones intentadas de acuerdo con las disposiciones de este artículo serán regidas por todas las disposiciones de la ley y de procedimientos que no sean contrarias a la presente.

ARTICULO 15. Inmediatamente después de una decisión del Tribunal de Primera Instancia en favor del derecho de expropiar, o después de una decisión de una corte superior en favor del mismo, y no obstante cualquiera elección el requeriente tendrá derecho a la posesión de la propiedad, y podrá entrar en ella, y dedicarla al uso público, siempre que deposite una fianza en la forma especificada en el Art. 14 y montante a la suma de la valuación y veinticinco por ciento más a condición del pago de la valuación, y de los costos, tal como sean finalmente determinados.

(MOD. O. E. 675 G. O. 3262). "En todas las causas iniciadas en favor de la República Dominicana o de cualquier división política de la misma, según está previsto en el Artículo 3, el solicitante tendrá el derecho de posesión tan pronto se presente la petición; entendiéndose que el Tesorero de la República Dominicana haya asegurado a la Corte que una suma igual a la que consta en la lista de impuesto preparada de acuerdo con el Artículo 18 de la Ley de Impuesto sobre la Propiedad, como valor de la propiedad en cuestión disponible para pagar al dueño o dueños según la Corte decidida, se halla depositado en el tesoro".

ARTICULO 16. Dentro de cinco días a partir de la decisión final en favor del derecho de expropiar, y fijando la valuación, el requeriente pagará al demandado, o al Colector de Rentas Internas, en el caso prescrito en el Art. 18 la suma fijada por el Tribunal, y dentro de dichos cinco días el demandado ejecutará un instrumento en la forma prescrita por la ley, y aprobada por el Tribunal para realizar el traslado de la propiedad al requeriente. Si el requeriente ha depositado una fianza en numerario el Colector de Rentas Internas hará que se le pague de acuerdo con una copia certificada del fallo del Tribunal. Si el requeriente dejare de efectuar el pago dentro de cinco días después de la ejecución del instrumento de traslado de la propiedad, el Tribunal a requerimiento del demandado puede ordenar que se tome de la fianza, o puede hacer cancelar el instrumento, y desahuciar al requeriente de la propiedad, obligándolo a pagar los perjuicios, y los costos.

ARTICULO 17. En caso de que el propietario, o cualquiera de los propietarios dejaren por cualquier razón de ejecutar el instrumento de traslado de la propiedad dentro del término fijado, el Tribunal nombrará un representante que lo ejecute. Los costos que esto ocasione serán cargados al demandado en cualquier caso en que la falta de ejecución del instrumento tuviere lugar por su culpa.

ARTICULO 18. Cuando cualquiera de los propietarios de la propiedad expropiada sea desconocido, o se desconozca su paradero, la suma fijada como valor de la propiedad será pagada al Colector de Rentas Internas. En caso de que dicha persona se dirija al Tribunal dentro de dos años a partir de la decisión final del Tribunal sobre el caso, y reciba una orden del Tribunal que establezca sus derechos a la suma, ésta le será pagada en la manera señalada por el Secretario en

Hacienda. Si no se hace la solicitud dentro del tiempo fijado, dicha suma ingresará en los fondos generales del Tesoro Nacional. El Secretario de Hacienda podrá decretar los reglamentos para la custodia de fondos pagados a los Colectores de Rentas Internas, siempre que no infringieren las disposiciones de la presente.

ARTICULO 19. Los impuestos sobre la propiedad expropiada serán calculados a partir de la fecha de la transferencia, y a partir de esa fecha el requeriente será responsable del pago de todos los impuestos, y cumplirá las disposiciones de la Ley de Impuesto sobre la Propiedad en lo que con ella se relaciona.

ARTICULO 20. El hecho de que el Tribunal deje de actuar en cualquier ocasión dentro del término fijado por esta ley, no invalidará su acción subsiguiente, pero el Tribunal quedará sujeto (a menos que muestre una causa para no hacerlo) a un procedimiento disciplinario en la forma prescrita en la Orden Ejecutiva No. 192, o a una reprimenda de la Suprema Corte de Justicia, por haber, no sólo dejado de actuar dentro del término fijado, sino por no haber actuado tan pronto como fuera posible, después de dicho término.

ARTICULO 21. Los procedimientos de acuerdo con esta ley, serán *in rem* y conferirán títulos válidos ante toda persona sujeta solamente a las disposiciones de la ley en lo que se refiere a inscripción, y a impuestos. La propiedad ya tomada para uso público, o dedicada a él, será tomada solamente para uso público de mayor importancia.

ARTICULO 22. Las disposiciones de esta ley que disponen que se preste una fianza no se aplicarán a la República Dominicana, la cual tendrá derecho a todos los privilegios de esta ley que emanen de fianzas, sin que las preste, y no se impondrán en ningún caso de acuerdo con esta ley los costos, ni contribuciones, de cualquiera índole contra la República Dominicana.

ARTICULO 23. Todas las leyes y partes de leyes contrarias a la presente quedan derogadas, y a partir de la publicación de esta ley, todos los procedimientos de expropiación forzosa se harán de acuerdo con las disposiciones aquí indicadas, pero los procedimientos que ahora cursan en los Tribunales pueden llevarse hasta su conclusión de acuerdo con la ley y procedimientos en vigor hasta ahora, y cualquiera apelación concedida por dicha ley y procedimiento puede ser intentada y llevada hasta su conclusión de acuerdo con ella. Sin embargo, cualquiera parte que haya intentado dicho procedimiento puede suspenderlo mediante el pago de los costos, e intentar procedimientos de expropiación forzosa de acuerdo con la presente ley.

THOMAS SNOWDEN,

Contra—Almirante de la Armada  
de los Estados Unidos.

Gobernador Militar de Santo Domingo.

Santo Domingo, R. D.  
Mayo 20, 1920.

**Colección Revistas Ciencias Jurídicas  
PUCMM**

Obra donada a la biblioteca virtual de la Escuela Nacional de la Judicatura por la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM).

Esta colección contiene doctrina, legislación y jurisprudencia de los volúmenes históricos de la revista desde el año 1977 a 2015, constituyendo un aporte a la cultura jurídica y el estudio del Derecho.

