



Revista de CIENCIAS JURIDICAS

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

ISSN 0379-8526

Comité de Redacción: Prof. Luis Arias
Prof. Víctor José Castellanos
Br. Martha L. Ortega
Br. Lilliana Pichardo C.
Br. Hona De la Rocha C.
Br. Ramón E. Núñez N.
Br. Roxanna Reyes
Br. Juan Manuel Ubiera

Tercera Epoca

CONTENIDO

Doctrina:

Procedimiento para Calcular las
Prestaciones Laborales
José Darío Suárez M.

Hacia una Fundamentación de la
Cesión de Crédito en el ámbito de las
Garantías
Orlando Jorge Mera

Jurisprudencia:

Sentencia de la Suprema Corte de
Justicia del 22 de julio de 1991

Legislación:

Ley N° 2-91 que deroga el artículo 691
del Código de Trabajo para que
entren en funciones los Tribunales y
Cortes de Trabajo organizados por
dicho Código

DOCTRINA

Procedimiento para Calcular las Prestaciones Laborales

José Darío Suárez M.*

En sentido estricto el término prestaciones laborales designa las sumas correspondientes al pago del preaviso, del auxilio de cesantía y de las indemnizaciones de tipo procesal que deben ser pagadas al terminar el contrato de trabajo, calculadas desde el día de la demanda hasta la fecha de la sentencia definitiva, sin que dicha suma pueda exceder de seis (6) meses.

Sin embargo, en un sentido más amplio y general, se entiende por Prestaciones Laborales los beneficios recibidos por el trabajador con ocasión de la terminación del contrato de trabajo. Entendidas en este último sentido, las prestaciones laborales incluyen además, las sumas correspondientes a vacaciones no disfrutadas ni pagadas, la regalía pascual, la participación en las utilidades de la empresa y las bonificaciones, las horas extras y los servicios extraordinarios no pagados.

* Licenciado en Derecho UCMM, 1977; Ex-director y actual profesor del Departamento de Ciencias Jurídicas PUCMM. Abogado en ejercicio.

Para calcular el monto de las sumas correspondientes a la omisión de preaviso y del pago del auxilio de cesantía es indispensable determinar previamente el promedio diario del salario devengado por el trabajador siguiendo las reglas establecidas por el Reglamento N° 6127 de fecha 21 de octubre de 1960, modificado por los Decretos Nos. 2833 y 3180 de fechas 31 de octubre de 1981 y 6 de abril de 1982, respectivamente, a saber:

a) Cuando el salario es pagado al trabajador mensualmente se divide el monto del salario ordinario entre 23.83.

b) Si el salario es pagado quincenalmente se divide el monto del salario ordinario devengado en dicho período entre 11.91.

c) Cuando el salario es pagado semanalmente se divide el monto de los salarios devengados en la semana entre 5.5.

Los divisores señalados son el resultado de dividir a su vez, la cantidad total de días laborales en el año calendario, que es de 286, entre doce (12) meses, veinticuatro (24) quincenas y cincuenta y dos (52) semanas, respectivamente.

Es conveniente aclarar que los salarios que se toman en cuenta para fines de desahucio son los salarios ordinarios calculados tomando como base lo devengado por el trabajador en el último año, es decir, el que finaliza el día de la terminación del contrato de trabajo. Se trata, pues, del último año de servicio o de trabajo.

El procedimiento para calcular las utilidades, las vacaciones no disfrutadas y la regalía pascal está sometido a reglas particulares, que expondré al momento de tratar cada uno de dichos temas.

A. EL PREAVISO

El derecho de preaviso le asiste a cada una de las partes en el contrato de trabajo por tiempo indefinido. El preaviso es en realidad, el

plazo anticipado con que una de las partes debe avisar a la otra su decisión de ponerle término al contrato haciendo uso del derecho de desahucio o liquidación.

La ley faculta, sin embargo, tanto al patrono como al trabajador a prescindir del plazo de desahucio con la obligación de pagar a la otra una suma igual al salario que corresponda a dicho plazo (Art. 71 Código de Trabajo. C.T., a partir de ahora).

De acuerdo con el artículo 69 del Código de Trabajo, el pago del preaviso se hará de la siguiente forma:

- a) De 3 a 6 meses de labor. 6 días de salario
- b) De 6 meses a 1 año..... 12 días de salario
- c) De 1 año en adelante... 24 días de salario

Como se puede apreciar, el máximo de días que legalmente se pueden pagar por concepto de preaviso es de 24 días, sin importar la antigüedad del trabajador. O sea, que si el trabajador tiene una antigüedad mayor de un año recibirá igualmente 24 días de salarios por concepto de omisión de preaviso. Pongamos un ejemplo:

Un trabajador comienza a prestar su servicio el 5 de enero de 1988 con un salario de RD\$650.00 mensuales. Se retira de la empresa el 10 de octubre del mismo año, es decir, 9 meses después; tendrá entonces derecho, de acuerdo con el artículo 69 del Código de Trabajo a recibir RD\$327.36 por concepto de pago de preaviso.

Salario mensual $\$650/23.83 = 27.28$ (salario diario) X 12 días de preaviso = $\$327.36$

B. EL AUXILIO DE CESANTIA

El patrono que ponga término al contrato por tiempo indefinido en ejecución del derecho de desahucio, pagará al trabajador un auxilio de cesantía cuyo importe se fijará de acuerdo con las reglas siguientes (Art. 72 C. T.):

1° Después de un trabajo continuo no menor de tres (3) meses ni mayor de seis (6),

una suma igual a cinco (5) días de salario;

2° Después de un trabajo continuo no menor de seis (6) meses ni mayor de un (1) año, una suma igual a diez (10) días de salario; y

3° Después de un trabajo continuo mayor de un (1) año, una suma igual a quince (15) días de salario por cada año de servicio prestado.

Toda fracción de un año, mayor de tres meses, será pagada en proporción a cinco (5) y diez (10) días, de acuerdo con los ordinales 1° y 2°, según modificación introducida por la Ley 207 de 1984 al artículo 72 del Código de Trabajo. (Cf. *Revista de Ciencias Jurídicas* N° 4, Diciembre 1984)

Ejemplo:

Un trabajador prestó sus servicios para una empresa durante 3 años y 6 meses. Al momento de desahuciarlo (liquidarlo), ganaba como sueldo RD\$550.00 mensuales. ¿Cuánto le corresponde por auxilio de cesantía? Para averiguarlo es necesario:

a) Conocer el salario diario promedio de sus últimos doce (12) meses, que obtenemos dividiendo \$550.00 entre 23.83, dando como resultado RD\$23.08;

b) Multiplicar el monto del salario diario promedio por los días correspondientes al auxilio de cesantía, es decir, 15 días por cada año de servicio, equivalentes a 45 días, más 10 días por la proporción de 6 meses. En total, le corresponden 55 días.

• Cesantía: Salario mensual \$550/23.83 X 55 días= \$1,269.40 de auxilio de cesantía.

C. LAS HORAS EXTRAS

Hora extra es toda hora o fracción de hora trabajada en exceso de la jornada normal de trabajo legal o convenida. Los artículos 136 y siguientes del Código de Trabajo establecen la jornada máxima legal semanal en 44 horas y en 8 horas la máxima diaria, de lunes a viernes y el sábado hasta el mediodía.

El artículo 195 del Código de Trabajo esta-

blece la forma de pago de las horas extras de la siguiente manera:

1° Por cada hora o fracción de hora trabajada en exceso de la jornada y hasta sesenta y ocho (68) horas por semana, con un aumento no menor del treinta por ciento (30%) sobre el valor de la hora normal;

2° Por cada hora o fracción de hora trabajada en exceso de sesenta y ocho (68) horas por semana, con un aumento no menor del ciento por ciento (100%) sobre el valor de la hora normal.

Como puede apreciarse, no es posible conocer el valor de la hora extra sin antes saber el valor de la hora normal de trabajo, el cual se obtiene del siguiente modo:

a) Si el trabajador es remunerado por día, se divide el monto de su salario diario entre el número de horas de su jornada diaria, legal de 8 horas, o la convenida.

b) Si el trabajador es remunerado por semana, se divide el monto de su salario semanal entre 5.5 y el cociente se divide a su vez entre 8 o la convenida.

c) Si el trabajador es remunerado por quincena, se divide el monto de su salario quincenal entre 11.91 y el cociente se divide a su vez entre 8 o el número de horas de su jornada convenida.

d) Si el trabajador es remunerado por mes, se divide el monto de su salario mensual entre 23.83 y el cociente se divide a su vez entre 8 o el número de horas de la jornada convenida.

e) Si el trabajador es remunerado por labor rendida o a destajo, se divide el monto de la remuneración ganada entre el número de horas utilizadas en la realización de su labor.

Ejemplo:

Si un trabajador gana mensualmente RD\$500.00 y en el mes ha trabajado durante una semana 70 horas en lugar de 44 horas que normalmente trabaja, ¿cuánto habrá devengado en ese mes?

Para obtener la respuesta es necesario:

RD\$0295

a) Saber el valor de la hora normal de trabajo:

Salario mensual $\$500/23.83 = \20.68 (salario diario)/8 (jornada diaria) = $\$2.62$ por hora

b) Calcular el valor de la hora extra de trabajo:

- 30% de $\$2.62 = 0.79 + 2.62 = \3.41

- 100% de $2.62 = 2.62 + 2.62 = \$5.24$

c) Salarios ganados por concepto de horas extras:

- Hasta 68 horas en exceso de 44 = 24 horas X $\$3.41 = \81.84

- En exceso de las 68 horas = 2 horas X $\$5.24 = \10.48

Total: $\$92.32$

d) Salarios ganados en el mes:

- Salario Normal $\$500.00$

- Horas extras $\$92.32$

Total $\$592.32$

D. SERVICIOS EXTRAORDINARIOS

Si bien es cierto que toda hora extra es o constituye un servicio extraordinario, no menos cierto es que no todo servicio prestado extraordinariamente es hora extra. De manera que cuando la hora extra y el servicio extraordinario coinciden el procedimiento para calcularlos coincide con el establecido para la primera y que hemos expuesto precedentemente.

En cambio, cuando el servicio extraordinario es prestado días declarados no laborables, el trabajador tendrá derecho a una retribución consistente en el monto del salario ordinario a que tiene derecho aumentado en un cincuenta por ciento (50%), ello en virtud de la Ley 4123 del 23 de abril de 1955.

E. VACACIONES

El Código de Trabajo le acuerda a todo trabajador el derecho a disfrutar de dos semanas

de vacaciones, con disfrute de salario, por cada año de servicio (Art. 168).

Aunque las vacaciones constituyen en principio, períodos de reposo y descanso obligatorios para el trabajador, si éste no las toma, el patrono tiene la obligación de compensarlo al final de la relación de trabajo.

Si el trabajador tenía adquirido el derecho al disfrute de sus vacaciones completas al momento de la ruptura del contrato de trabajo, el Art. 173 del Código de Trabajo obliga al patrono a compensarlo pecuniariamente con el equivalente a los salarios correspondientes a dicho período.

Sin embargo, el Art. 170 del mismo Código le otorga el derecho al disfrute de un período de vacaciones proporcionales a aquellos trabajadores que cumplan con las condiciones siguientes:

a) Que estén sujetos a contratos por tiempo indefinido;

b) Que tengan un período de servicios mayor de seis (6) meses; y

c) Que la causa que le impide al trabajador prestar servicios durante todo el año no le sea imputable.

Para el disfrute de las vacaciones proporcionales por parte del trabajador rige la escala siguiente (Art. 171 C. T.):

a) 6 meses..... 7 días

b) 7 meses..... 8 días

c) 8 meses..... 9 días

d) 9 meses..... 10 días

e) 10 meses..... 11 días

f) 11 meses..... 12 días

El cálculo del importe correspondiente a vacaciones no disfrutadas presenta en la actualidad algunas dificultades, que son determinadas por el procedimiento seguido para calcular el salario diario del trabajador. Algunos entienden que en este caso rigen las mismas reglas para el cálculo del salario diario aplicables al preaviso, al auxilio de cesantía y a las horas extras y servicios extraordinarios esta-

blecidas en el Reglamento 6127, de 1960 y sus modificaciones.

Para otros, debe seguirse el procedimiento para calcular el salario diario que existía antes de los Decretos Nos. 2833 y 3180, de los años 1981 y 1982, esto es, dividiendo entre quince (15) para calcular el salario diario del trabajador que devengaba quincenalmente, y entre treinta (30) para el que devengaba su salario mensualmente y entre siete (7) para el que gana semanalmente.

Pongamos un ejemplo, para con el mismo calcular de las dos maneras el importe de las vacaciones no disfrutadas.

Ejemplo:

Si un trabajador comenzó a prestar servicios el día 10 de mayo de 1989 y el 10 de abril de 1990 sale de la empresa sin haber disfrutado de vacaciones y durante ese tiempo devengó un salario quincenal de RD\$250.00, ¿a cuánto asciende el importe de sus vacaciones?

a) PRIMER CASO

-Salario diario $\$250/11.91 = \20.99

-Vacaciones proporcionales: 12 días X $20.99 = \$251.89$

Nótese que una proporción de doce (12) días de vacaciones ha dado como resultado una cantidad mayor que el salario total que devengaba el trabajador quincenalmente, que era de \$250.00, lo cual es absurdo, pues la parte no puede ser mayor que el todo.

b) SEGUNDO CASO

-Salario diario $\$250/15 = \16.67

-Vacaciones proporcionales: 12 días X $16.67 = \$200.04$

Entendemos que esta última forma es la correcta, pues las vacaciones incluyen los días de descanso y los no laborables, mientras que en las demás prestaciones esos días no son computados.

F. REGALIA PASCUAL

La regalia pascual consiste en el salario

anual y complementario que debe ser pagado al trabajador a más tardar el 24 de diciembre de cada año. A despecho de su nombre, no es realmente una regalia, sino un salario diferido que el trabajador va devengando mes tras mes y que le corresponde independientemente de la causa de ruptura contractual.

Para que el trabajador tenga derecho a la regalia pascual es necesario que cumpla con las condiciones siguientes:

1.- Que devengue un salario mensual igual o inferior a RD\$200.00, lo que no impide que el patrono la otorgue a los que devenguen una suma mayor.

2.- Que no sea remunerado por labor rendida o a destajo; y

3.- Los trabajadores vinculados a sus patronos por contratos para obra o servicios determinados o por cierto tiempo, sólo tendrán derecho a regalia si prestan servicios durante un tiempo no menor a seis (6) meses en el año calendario correspondiente.

En cuanto al monto, la regalia consiste en la duodécima parte de los salarios devengados por el trabajador durante el año calendario. Por eso se le llama también "doble sueldo".

¿Cuál es el procedimiento que debe seguirse para calcular la regalia pascual? Dividiendo entre 12 el total de los salarios ordinarios ganados por el trabajador en el año calendario o en parte del mismo.

Ejemplo 1:

Si un trabajador devenga \$500 mensuales y trabaja durante todo el año, su regalia será de \$500, que es el resultado de dividir entre 12 la cantidad de salario devengada en el año calendario ascendente a \$6,000.00.

Ejemplo 2:

Tomando como base el ejemplo anterior, supongamos que el trabajador prestó servicios sólo durante siete (7) meses en el año calendario. A razón de los mismos \$500 mensuales habrá ganado en ese tiempo \$3,500.00, suma

que dividida entre 12, da un monto proporcional de regalía ascendente a \$291.67.

G. PARTICIPACION EN LAS UTILIDADES

Utilidad es el beneficio o ganancia que al final de cada ejercicio económico obtiene la empresa y que deberá repartir entre sus trabajadores permanentes en el porcentaje legalmente establecido que es un 10 por ciento.

La participación de los trabajadores en los beneficios de la empresa está regulada por la Ley N° 288 del 23 de marzo de 1972, modificada por la Ley N° 195, del 5 de diciembre de 1980.

Este beneficio lo recibe el trabajador atendiendo a las reglas siguientes:

1. Los trabajadores que prestan servicios continuos por tres años o más, tienen derecho a un máximo de 2 meses de salario, si laboran el año entero.

2. Los trabajadores que prestan servicios permanentes y tienen menos de tres años de antigüedad, tienen derecho al equivalente a mes y medio de salario, si labora durante todo el año.

3. Los trabajadores que teniendo más o menos de tres años no puedan trabajar el año entero tendrán derecho a una participación proporcional al tiempo trabajado.

Para calcular la participación en las utilidades de la empresa, es necesario seguir el siguiente procedimiento:

I. Trabajadores que laboran el año entero:

1. Con más de 3 años en la empresa
 - a. Sueldo mensual por 2=
2. Con menos de 3 años en la empresa
 - a. Sueldo mensual por 1.5=

II. Trabajadores que no laboran el año entero

1. Con más de 3 años en la empresa
 - a. Sueldo mensual por el doble del tiempo

trabajado dividido entre 12=

2. Con menos de 3 años en la empresa
 - a. Sueldo mensual por el tiempo trabajado más la mitad de dicho tiempo entre 12=

La sumatoria de los beneficios de cada trabajador es el valor a pagar por concepto de utilidades.

III. Cuando el 10% no cubre la totalidad de los valores a pagar:

Se divide el monto a que asciende el 10% entre el total de los beneficios de todos los trabajadores y el factor resultante se multiplica por el monto de los beneficios calculados para cada trabajador en particular.

Ejemplo:

Si una empresa obtiene \$10,000.00 de beneficios netos y emplea 6 trabajadores, los cuales se encuentran en la situación siguiente:

- a) Con más de 3 años y gana \$600.00 mensuales;
- b) Con más de 3 años y gana \$600.00, pero sólo laboró 5 meses en ese año;
- c) Con menos de 3 años y gana \$500.00 mensuales;
- d) Con menos de 3 años y gana \$500.00, pero sólo laboró 6 meses en ese año;
- e) Con más de 3 años y gana \$650.00
- f) Con menos de 3 años y gana \$500.00

Grupo A: Trabajadores que laboran todo el año

1.- Con más de 3 años:

- a) $\$600 \times 2 = \$1,200 \times 0.205 = \$246.00$
- e) $\$650 \times 2 = \$1,300 \times 0.205 = \$266.50$

2.- Con menos de 3 años:

- c) $\$500 \times 1.5 = \$750 \times 0.205 = \$153.75$
- f) $\$500 \times 1.5 = \$750 \times 0.205 = \$153.75$

Grupo B: Trabajadores que no laboran todo el año:

1.- Con más de 3 años:

- b) $\$600 \times 10/12 = \$500 \times 0.205 = \$102.50$

2.- Con menos de 3 años:

- d) $\$500 \times 9/12 = \$375 \times 0.205 = \$76.87$

Total valores a pagar: \$4,875.00 \$999.37

Como el total de los valores a pagar que asciende a \$4,875.00 excede el monto del 10% de participación en los beneficios que es de \$1,000.00, se divide éste entre aquél para obtener el factor 0.20, con el cual se multiplicará por el valor correspondiente a cada trabajador en particular.

Conviene aclarar que estos cálculos tienen como punto de partida los derechos legalmente reconocidos, lo que no impide que en el contrato de trabajo y en el pacto colectivo se puedan estipular el pago de prestaciones convencionales mayores que las establecidas por la ley.

Hacia una Fundamentación de la Cesión de Crédito en el ámbito de las Garantías

Orlando Jorge Mera*

1. INTRODUCCION

En los últimos años, la evolución del Derecho, especialmente en el marco de las relaciones jurídicas entre particulares, es preciso analizarla combinando dos elementos. Por un lado, la extraordinaria visión del legislador francés que, al redactar el Código Civil de 1804, incorporó una serie de instituciones y figuras jurídicas que persisten en su totalidad, al cabo de más de ciento cincuenta años y en los umbrales del siglo veintiuno. Por otro lado, las exigencias de la sociedad moderna han conllevado a que, en la práctica, surjan nuevas instituciones o que se hayan creado distintos procedimientos con el fin de adecuarse a nuestros tiempos.

La labor del jurista consiste, entonces, en aplicar una dosis de creatividad para combinar esos dos elementos y llevarlos al campo práctico del ejercicio de la profesión. Obviamente que esa creatividad tiene una limitante: los métodos, procedimientos, figuras e instituciones que nacieren, a partir de la "simbiosis" entre las disposiciones existentes en el Código Civil y las exigencias de la sociedad, no pueden ser contrarias al orden público y a las buenas costumbres. Por consiguiente, vemos como los nuevos procedimientos o instituciones deben ajustarse a las normas legales existentes.

En ese afán de buscar nuevos procedimien-

tos que coadyuven al mejor desenvolvimiento del Derecho, acorde con los tiempos modernos, el derecho de las garantías -por sólo citar un caso y por ser el objeto de este trabajo- ha experimentado el surgimiento de nuevas formas de garantías, adicionándolas a las que originalmente creó el legislador francés. Ante una afirmación como la anterior, la doctrina tradicional, al tiempo de rechazarla, argumentaría que la enumeración de las garantías es limitativa, puesto que las garantías son establecidas por la ley. 1

Precisamente, el propósito de este trabajo consiste en señalar que existen -en la actualidad- nuevas formas de garantía, que no fueron previstas por el legislador con esa naturaleza, pero que en determinadas circunstancias, pueden cumplir esa función. En este sentido, la necesidad de asegurar el cumplimiento de las obligaciones del deudor, conjuntamente con la noción de crédito, ha sido una de las causas principales del nacimiento de estas instituciones jurídicas en el ámbito de las garantías.

Una de esas instituciones jurídicas que fue creada por el legislador francés de 1804 y que, como veremos más adelante, puede ser utilizada como garantía es la cesión de crédito. Para tales fines, este trabajo comprende, en primer lugar, la cesión de crédito, prevista por el Código Civil; en segundo lugar, las garantías; en tercer lugar, la cesión de crédito en el ámbito de las garantías; y en cuarto lugar, las formalidades requeridas para la aplicación de la cesión de crédito como garantía.

2. EL CONTRATO DE CESION DE CREDITO.

Entre las diversas formas de transmisión del crédito, existe cesión de crédito cuando la misma opera por medio de una convención, en virtud de la cual, se sustituye al antiguo acreedor por uno nuevo manteniendo la obligación contraída.?

* Licenciado en Derecho Summa Cum Laude PUCMM 1991

Partiendo de su modo de transmisión, la cesión de crédito consiste en el contrato por el cual el crédito es transmitido por su titular actual, el cedente, a otra persona, el cesionario, teniendo este último los derechos que el cedente tenía contra el deudor, llamado el deudor cedido.³

La reglamentación legal de la cesión de crédito está contenida en los artículos 1689 y siguientes del Código Civil, en el Título VI referente a "la venta," en su capítulo VIII sobre "la transferencia de créditos y otros derechos incorporales."

Antes de analizar las condiciones de la cesión de crédito, es preciso hacer algunas observaciones:

1. La cesión de crédito es un contrato celebrado entre el cedente y el cesionario, sin la intervención del deudor cedido, quien permanece como un tercero en esta relación. En efecto, al deudor, en principio, le será indiferente quien sea el acreedor, puesto que su deuda será la misma.

2. A diferencia de la cesión de crédito, sólo es posible ceder una deuda cuando el acreedor ha consentido esa cesión. Mientras la cesión de crédito consiste en la sustitución de un acreedor por otro, la cesión de deuda entraña la sustitución de un deudor nuevo por el deudor original. En efecto, cuando el acreedor ha consentido una cesión de deuda, es porque, en principio, el nuevo deudor representa mayor solvencia que el anterior. En esta situación, estamos en presencia de una novación por sustitución del deudor.

3. Existen situaciones en que la novación que se opera, por la sustitución del acreedor original por uno nuevo, guarda similitud con la cesión de crédito. Recordemos que la novación constituye la operación por medio de la cual se crea una obligación nueva en sustitución de una obligación precedente, quedando ésta extinguida. Por consiguiente, cuando se produce una sustitución del acreedor se

podría argumentar que se trata de una cesión de crédito; pero, son figuras jurídicas distintas, tanto en sus efectos como por el hecho de que en la novación el deudor participa en la operación, como una de las partes de la convención, mientras que en la cesión de crédito el deudor es un tercero frente a esa relación. De esta manera, en la novación no es necesario el cumplimiento de las formalidades previstas por el artículo 1690 del Código Civil relativas a la oponibilidad frente a los terceros.

2.1 Condiciones de la cesión de crédito

La cesión de crédito requiere para su aplicación de tres condiciones que se refieren a la validez del contrato, a las relaciones entre las partes y a la oponibilidad frente a los terceros.

2.1.1 Validez del contrato de cesión de crédito

El contrato de cesión de crédito es una convención celebrada entre el acreedor cedente y el adquirente cesionario.

Por tratarse de una convención, las formalidades exigidas para la celebración de los contratos de derecho común son requeridas para la validez de la cesión de crédito.⁴ En consecuencia, el contrato debe reunir los requisitos para el consentimiento, la capacidad, el objeto y la causa de la cesión, así como también está sometido a las reglas de la prueba.⁵

A pesar de que la cesión de crédito está contenida en el Código Civil en lo que se refiere a la venta, este contrato puede efectuarse a título oneroso,⁶ a título gratuito, a título de pago o a título de garantía.⁷

En lo que respecta a la cesión de crédito realizada a título gratuito es preciso advertir que, como el contrato efectuado a este título equivale a una donación, la Suprema Corte de Justicia ha afirmado que es nula la cesión de crédito otorgada a título gratuito "sin haberse

llenado las formalidades requeridas para la donación," es decir, redactarla en un acto auténtico.⁸

Por otra parte, todo crédito, en principio, puede ser cedido pura y simple, a término o bajo condición. Incluso, los créditos futuros son igualmente cesibles.⁹ Sin embargo, los créditos inembargables no pueden ser objeto de cesión, tales como las pensiones alimenticias conferidas por la justicia, los créditos alimentarios, las pensiones civiles o militares, entre otros.

2.1.2 La cesión de crédito entre las partes

El artículo 1689 del Código Civil dispone que la transferencia de un crédito, de un derecho o de una acción respecto de un tercero, se realiza entre el cedente y el cesionario por la entrega del título.

A pesar de que los términos empleados por el legislador en el artículo precedente podrían llevar a confusiones, la doctrina es unánime en afirmar que la cesión se realiza entre el cedente y el cesionario por el solo acuerdo. Es decir, el intercambio de consentimientos es suficiente para operar la cesión entre las partes contratantes. Como bien expresa Starck, la exigencia de la entrega del título, requerida por el artículo 1689, no es una condición de la cesión de crédito, sino "un efecto."¹⁰ La cesión de crédito es realizada entre las partes por el simple acuerdo de voluntades, y ello conlleva la subsiguiente obligación de entregar el título al cesionario.

Consecuentemente, el cedente debe entregar al cesionario el título que sirve de aval a su acreencia, a fin de que éste último pueda obtener el pago de la deuda en manos del deudor cedido. Este título puede ser un pagaré; un certificado de título (duplicado del acreedor), con la inscripción de los derechos inmobiliarios (si los hay); un certificado de acción, financiero, de valor, entre otros.

2.1.3 La oponibilidad frente a los terceros

El artículo 1690 del Código Civil expresa, "no queda el cesionario con acción respecto a los terceros, sino por la notificación de la transferencia hecha al deudor. Sin embargo, puede también quedar habilitado el cesionario por la aceptación de la transferencia hecha por el deudor en un acto auténtico."

De la lectura de este texto, se desprende el régimen de publicidad requerido para hacer oponible la cesión de crédito frente a los terceros:

1.- Notificación. El cedente o el cesionario le notifica al deudor cedido que se ha producido una cesión de crédito. Según Starck, cualquier acto auténtico que informe la cesión al deudor equivale a la notificación prevista por el artículo 1690.¹¹ Sin embargo, Josserand opina que la notificación debe hacerse por acto de alguacil; "por carta, aunque ésta sea certificada, carecerá de valor."¹²

La ventaja de la notificación consiste en que, al no exigir el consentimiento del deudor cedido, la cesión de crédito será siempre posible, cada vez que se cumpla con el requisito establecido por el artículo 1690 del Código Civil.

2. Aceptación de la cesión por parte del deudor en un acto auténtico. Mediante la aceptación, el deudor toma conocimiento personal de la cesión, y su compromiso de pagar, desde ese instante, al cesionario.

Josserand observa que la aceptación confiere efectos más completos que la notificación cuando el deudor cedido haya aceptado sin reservas, puesto que a pesar de que pierde el derecho de invocar la compensación, "conserva el de prevalerse de todos los demás medios de defensa; si acepta la cesión, es con la condición de que no agrave su situación... el crédito se transmite tal cual es, con sus buenas cualidades y sus defectos."¹³

La importancia de las previsiones del

artículo 1690 radica en que, en ausencia de las mismas, la cesión de crédito no puede ser oponible frente a los terceros. En consecuencia, debido a la notificación o a la aceptación, el deudor cedido es - afirma Starck- "oficialmente puesto al corriente de la sustitución del acreedor."¹⁴ Las formalidades, entonces, constituyen verdaderas medidas de publicidad de la cesión.

Fernández expresa claramente la importancia capital de las medidas de publicidad con respecto al deudor cedido, cuando afirma que si el deudor "sabe quien es su acreedor no efectúa mal el pago de su deuda. Esto lo libera de pagar al cedente, que ya no es su acreedor, y que de mala fe, requiera el pago de la deuda. Con las medidas de publicidad ya tomadas, puede entonces el deudor cedido alegar la cesión de su crédito."¹⁵

Más aún, estando al corriente de la cesión, el deudor podrá, si es el caso, informar a cualquier otra persona que tiene interés en determinar quién es el actual acreedor. Por eso, podemos concluir en que las formalidades previstas por el artículo 1690 del Código Civil son medidas de publicidad de la cesión frente a los terceros.

En caso de no cumplirse con lo establecido por el texto legal anteriormente mencionado, la falta de publicidad puede ser invocada, en primer término, por el deudor cedido; y, en segundo término, por los terceros que han adquirido un derecho sobre ese crédito, es decir, los otros cesionarios del crédito; los acreedores a quienes ese crédito ha sido puesto en prenda; los acreedores quirografarios, habiendo practicado sobre el crédito un embargo retentivo.¹⁶

La cesión de crédito se hace oponible a los terceros a partir de la fecha de la notificación al deudor o desde la fecha del acto auténtico.¹⁷ A partir de esta fecha, se puede considerar que el crédito cedido salió del patrimonio del cedente. Por lo tanto, puede, por ejem-

plo, embargarse en manos del cesionario.

Finalmente, de las pocas jurisprudencias nacionales que tratan sobre la cesión de crédito, existe una que se refiere a la oponibilidad de la cesión de crédito frente a los terceros, al hacer una interpretación del principio *res judicata inter alios acta*. En efecto, reproducimos la parte principal de esa jurisprudencia:

Considerando que si bien en principio, por aplicación de la máxima "res inter alios acta", que tiene su base en el artículo 1165 del Código Civil, los terceros no pueden impugnar por vicio de formas o fondo una convención, es claro que cuando se trata de una cesión de crédito, la que puede poner al cesionario en aptitud legal de accionar al deudor cedido, éste al ser demandado en justicia a fines de pago, puesto que tiene derecho como deudor a querer liberarse solamente en las manos de un verdadero acreedor, o de un cesionario regular de éste, bien puede impugnar la demanda que le haya sido notificada, en base a que la cesión no le es oponible por no generar frente a él - por las irregularidades que adolezca - los derechos que se le reclaman; que el cerrarle las posibilidades de alegar esa inoponibilidad podría eventualmente exponer al deudor a que ulteriormente tuviera que responder también frente al verdadero acreedor si éste decidiera más tarde impugnar el contrato de cesión por configurar, al carecer de precio, un enriquecimiento sin causa; pues evidentemente lo que no puede hacer un tercero por aplicación de la regla "res inter alios acta", es tomar la iniciativa de impugnar una convención en la cual no intervino; pero, si en virtud de esa convención, el tercero es accionado en justicia, entonces se crea una situación distinta, y ese tercero, haciendo uso de su derecho de defensa puede indudablemente proponer todo cuanto en derecho juzgue útil para evitar la oponibilidad de dicha convención;¹⁸

2.2 Campo de aplicación de la cesión de crédito

Los artículos 1689 y siguientes del Código Civil se aplican no solamente a los créditos, sino a todos los derechos incorporeales. Por

consiguiente, las siguientes clases de crédito pueden ser objeto de cesión:

a) el crédito aleatorio, que es el crédito que tiene el asegurado con la compañía aseguradora y que se concretiza cuando se cumple el riesgo; b) el crédito eventual, el que tiene un establecimiento afiliado con el establecimiento emisor de tarjetas de crédito; c) el crédito convencional, que es estipulado por las partes.¹⁹

Sin embargo, a pesar de la generalidad de los términos empleado por el Código Civil, existen tres grupos de casos en los que no se aplica el articulado del Código:

1. Los títulos negociables. Las formalidades del artículo 1690 del Código Civil no son requeridas cuando el crédito reviste una forma comercial, es decir está representado por:

a) un título nominativo, caso en el cual el crédito es transmitido por el simple endoso, aunque debe inscribirse en el registro que al efecto tiene la sociedad que emitió el título.²⁰

En este sentido, Fernández agrega que estos créditos se transmiten de esa manera, "siempre que dichos certificados no indiquen otra cosa." Y más adelante, señala una sugerencia práctica, al expresar, "como quiera en este caso, a nuestro modo de ver, siempre es recomendable hacer la notificación para asegurar fecha cierta y oponibilidad a los terceros."²¹

b) un título al portador, caso en el cual con la entrega de los títulos al cesionario, se hace oponible la cesión frente a los terceros.²²

c) un título a la orden, caso en el cual basta la mención al dorso del título "páguese a la orden de..." para que sea oponible a los terceros, o en algunos casos, es suficiente la firma al dorso del cedente. Es una consecuencia de la inclusión de la cláusula a la orden en nuestra legislación.²³

2. Los créditos legados. La transmisión es

oponible a los terceros desde el fallecimiento del testador; pero, el deudor está protegido contra "sorpresas" por la disposición del artículo 1240 del Código Civil, en virtud de la cual el pago hecho de buena fe al que posee el crédito es válido, aunque en adelante sufra la evicción del poseedor.²⁴

3. Los derechos intelectuales, aún cuando ellos tengan un carácter incorporal. Estos derechos comprenden la cesión del fondo de comercio, los derechos del autor y los derechos de propiedad industrial, entre otros.²⁵

2.3 Efectos de la cesión de crédito

Los efectos de la cesión de crédito pueden ser generales, que se refieren a toda cesión de crédito; y particulares, que se refieren a si la cesión de crédito fue realizada a título gratuito o a título oneroso.

2.3.1 Efectos generales

La cesión de crédito produce, de manera general, tres efectos:²⁶

La cesión transmite al cesionario el crédito en su totalidad. En consecuencia, el crédito transferido es el importe nominal especificado en el título.

El artículo 1692 del Código Civil agrega otro efecto: "La venta o cesión de un crédito, comprende los accesorios del mismo, tales como la fianza, privilegios e hipotecas."

Un tercer efecto lo constituye el hecho de que el deudor cedido puede oponer al cesionario todas las excepciones oponibles al cedente.

2.3.2 Efectos derivados de la cesión de crédito a título gratuito

Cuando la cesión de crédito es efectuada a título gratuito, estamos en presencia de una donación, y por tanto, sus efectos están

sometidos a las disposiciones relativas a las donaciones entre vivos y a los testamentos.

2.3.3 Efectos derivados de la cesión de crédito a título oneroso

Estando la cesión de crédito estudiada por el legislador en el ámbito del contrato de venta, el cedente está sometido a las obligaciones del vendedor.

Por consiguiente, el vendedor está obligado a:

1. Garantizar la existencia del crédito cedido, pero no la solvencia del deudor cedido.²⁷ Estas son las llamadas garantías de derecho común. La garantía de la existencia del crédito expone al cedente a pagar daños e intereses al cesionario si, por ejemplo, el crédito cedido no existe o es imaginario o está afectado de una causa de nulidad. Esta obligación de garantizar la existencia del crédito se extiende a los accesorios del crédito cedido, es decir a las garantías, como la hipoteca y los privilegios, en el momento de efectuarse la cesión.²⁸

Por otro lado, en principio, el cedente no garantiza la solvencia del deudor. Si el crédito existe, pero el deudor no cumple su obligación de pagar al cesionario, éste no tiene ningún recurso contra el cedente. Sin embargo, el artículo 1694 del Código Civil establece que el cedente no responde de la solvencia del deudor, "sino cuando se haya comprometido a ello; pero solamente hasta el cupo del precio que recibió por dicho crédito." Y el artículo 1695 agrega que esa garantía comprende la solvencia actual, a no ser que el cedente estipule expresamente garantizarla en el porvenir.

2. Garantizar o no lo estipulado en virtud de una cláusula expresa. Son las garantías de hecho. Las partes contratantes pueden restringir o ampliar sus obligaciones de garantía en el contrato, insertando estas cláusulas. En con-

secuencia, existen cláusulas restrictivas, como sería por ejemplo, que el cedente cede el crédito sin ninguna obligación de garantía, con el consentimiento del cesionario. Además, existen las cláusulas extensivas que son las previstas por los artículos 1694 y 1695 del Código Civil, de las que hemos analizado anteriormente.

En lo que se refiere a la cesión de crédito litigioso, el artículo 1699 del Código Civil establece una regla especial para el caso en que el crédito cedido es contestado por el deudor, y existe un litigio en su contra. Aquel que adquiere un crédito litigioso es porque lo ha pagado a un precio irrisorio, como si fuera una cesión aleatoria. Por consiguiente, el artículo 1699 permite al deudor reembolsar al cesionario el precio irrisorio más los gastos del contrato, quedando liberado. El deudor ha ejercido el retracto litigioso.²⁹

Por último, en el caso de litigio con un crédito varias veces cedido, expresa Fernández, "gana el cesionario en cuya cesión se cumplieron las medidas de publicidad prescritas por el artículo 1690 del Código Civil.³⁰

3. LAS GARANTIAS.

La noción de garantía, hoy día, se ha distanciado de la concepción tradicional. En efecto, la doctrina tradicional define a las garantías como aquellas instituciones jurídicas que aseguran al acreedor contra los riesgos de insolvencia del deudor.³¹ Sin restarle méritos a esta definición, se puede afirmar que la misma se circunscribe a un ámbito muy estricto, al no permitir que el derecho de las garantías se flexibilice y se extienda ante las exigencias de la sociedad moderna.

En este orden de ideas, la noción de crédito es fundamental. Con mucha razón, Weill afirma que el comercio no se hubiera perfeccionado y desarrollado, las industrias no se hubieran expandido, si no hubiese existido el crédito, es

decir, la confianza que el acreedor le tiene a su deudor. Y precisamente, la ley le ha conferido al acreedor, quien ha consentido un crédito al deudor, de hacerse pagar en caso de que el segundo no cumpla con su obligación, con mayores prerrogativas que las del acreedor quirografario.³²

Precisamente, las garantías han sido instituidas para mejorar la suerte del crédito. Por medio de ellas, los agentes económicos consienten los créditos: un gran número de préstamos no serían jamás consentidos si el prestamista potencial no se beneficiara de ninguna garantía. Por lo tanto, las garantías son -como expresan Marty y Raynaud- "el nervio de los negocios"³³, y más aún son un poderoso instrumento de crédito, cuya importancia es mayor en sociedades económicamente subdesarrolladas.

La evolución del Derecho ha producido que el concepto de garantías definido por la doctrina tradicional haya tenido que variar, como una consecuencia de los cambios experimentados en los últimos años. De esta manera, una posible definición - más o menos actual - de garantía es la que nos ofrecen Marty y Raynaud, con la cual estamos de acuerdo: "La garantía es el derecho de carácter anexo, específicamente afectado a un crédito y tendiente a la satisfacción del acreedor."³⁴

Los elementos de esta definición son:

1. *Derecho de carácter anexo.*

Toda garantía asegura un crédito; pero existen créditos sin garantías, no así lo inverso.

La garantía es accesoria en muchos casos. En efecto, cada vez que la ley, explícita o implícitamente, relaciona la suerte de la garantía a la del crédito, estamos en presencia de una garantía accesoria. Es una aplicación del principio lo accesorio sigue la suerte de lo principal.

Marty y Raynaud³⁵ observan que el principio enunciado precedentemente contempla dos excepciones: En primer lugar, cuando el crédi-

to y la garantía, en vez de tener dos fuentes distintas, resultan de una sola operación. En segundo lugar, algunas garantías personales, como la "garantía a la primera demanda," son concebidas como jurídicamente independientes, con la consecuencia de que el garante pagará no obstante la incertidumbre que puede pesar sobre la inexistencia del crédito.

2. *Derecho específicamente afectado a un crédito.*

Cada garantía ha sido una creación de las partes, de la ley o de la justicia con el fin de fortalecer un crédito en particular.

3. *Derecho tendiente a la satisfacción del acreedor.*

El ejercicio de la garantía tiende a satisfacer, en principio, de manera directa al acreedor. La cosa objeto de una garantía real, por ejemplo, es vendida en provecho del acreedor, quien se hará pagar con una serie de prerrogativas frente a los demás acreedores.

3.1 EVOLUCION DEL DERECHO DE LAS GARANTIAS.

El marco legal de las garantías está comprendido en el Código Civil y en algunas leyes complementarias. Contrariamente a lo que ha sucedido en Francia, donde se han producido profundas reformas al régimen de las garantías sobre todo en lo que se refiere a la publicidad, la evolución de las garantías en nuestro país se encuentra en una fase de estancamiento, en términos de reformas legislativas.

Por consiguiente, salvo las creaciones de la práctica, las garantías que creó el legislador francés son las mismas que tenemos hoy. Sin embargo, la tendencia que, comienza a percibirse en nuestro país, es que las garantías progresan hacia el refinamiento, es decir a la perfección de los procedimientos existentes para ofrecerle mayor seguridad a los acreedores.

Además, otra característica que presenta la

evolución actual del derecho de las garantías es su multiplicación. Como vimos anteriormente, el progreso de las técnicas de crédito hace surgir un gran número de garantías nuevas, como son los "warrants," las hipotecas de las aéreas y botes, la fianza de los films cinematográficos, el fideicomiso, la compensación, y la cesión de crédito, entre otros.

La mejor expresión que resume la evolución del derecho de las garantías en el mundo actual, nos la ofrecen Marty y Raynaud, al expresar que estamos frente a la "inflación de las garantías."³⁶

3.2 Clasificación de las garantías

Las garantías son clasificadas en:

1. *Garantías legales, convencionales y judiciales.*

Esta división se produce en razón de sus fuentes. En consecuencia, la garantía será legal, cuando le ley le crea a un acreedor, sin que éste tenga que manifestar su voluntad, una situación privilegiada³⁷; convencional, cuando resulta de la voluntad de las partes³⁸; judicial, cuando resulta de la decisión de un juez.

2. *Garantías personales y garantías reales.*

Esta distinción se fundamenta en que el derecho afectado por la garantía sea personal o real.

La garantía personal consiste en aumentar el número de deudores, lo que matemáticamente multiplica las posibilidades de pago. El acreedor no pagado va a poder dirigirse a uno o varios deudores o garantes. En esta situación, los derechos del acreedor frente a los garantes son de la misma naturaleza que los que tenía contra el deudor inicial. Algunos opinan que la garantía personal es frágil, puesto que el acreedor sólo tiene el derecho de prenda general; pero, el garante habrá sido elegido en razón de su reputación

financiera, de solvencia poco dudosa, de manera que el acreedor obtendrá el pago sin tener que concurrir con los otros acreedores del deudor inicial.³⁹

Por su parte, la garantía real se caracteriza por la afectación especial de un bien o de varios bienes del deudor al pago de su deuda. Estas garantías constituyen "derechos reales de garantía."⁴⁰ La garantía real confiere un derecho de preferencia, el cual implica que un cambio cualitativo en el acreedor no pagado, porque se hará pagar sobre el precio de la venta antes que los demás acreedores. En la mayoría de los casos, la garantía real confiere, además del derecho de preferencia, el derecho de persecución, en virtud del cual el bien enajenado por el deudor puede ser embargado por el acreedor en las manos de su nuevo propietario.⁴¹

De modo enunciativo, la garantía personal de la cual analizan más los clásicos es la fianza, y una garantía de reciente creación: las autónomas o independientes.⁴² Mientras que las garantías reales son la prenda, el derecho de retención, la hipoteca y los privilegios.

3.3 Caracteres generales del derecho de las garantías

El derecho de las garantías conocido y estudiado hoy día experimenta una mutación acelerada, consecutiva al desarrollo del crédito en nuestras sociedades. Marty y Raynaud opinan que esta evolución se produce "bajo la doble y contradictoria influencia de los agentes de crédito, que buscan la promoción de nuevas garantías más eficaces, y de los poderes públicos, que buscan socorrer las empresas, limitando el poder de ciertos acreedores."⁴³

De igual manera, es preciso hacer notar que el derecho de las garantías ha sido influenciado notablemente por la práctica bancaria, como fruto del papel preponderante que tiene el crédito en la sociedad. Por consiguiente, lo

anteriormente expresado nos obliga a hacerle algunas observaciones a las características tradicionales del derecho de las garantías:

1. Carácter limitativo. Las garantías existen en número limitado, sea como garantías personales o garantías reales. En un principio, y la doctrina tradicional así lo refleja, se pensó que la única garantía personal posible era la fianza; sin embargo, el desarrollo de las garantías independientes y de otras instituciones jurídicas revela su crecimiento. Asimismo, la doctrina tradicional argumentaba que las garantías reales sólo son las enumeradas por el Código Civil; no obstante, se han creado nuevas formas de garantías reales, como por ejemplo la hipoteca de naves, "el trust" y los "floating charges" del derecho norteamericano.

2. Carácter imperativo. Anteriormente, se pensaba que las partes contratantes no podían liberarse de las reglas esenciales de las garantías. Pero, la realidad es que algunas garantías son concebidas para que las partes puedan decidir si las incluyen o no en un contrato.

3. Carácter formalista. Obviamente que no nos referimos a las formalidades de publicidad que siempre son indispensables. En el estado actual de nuestra legislación, las garantías tienen un carácter estricto: los privilegios son de derecho estricto, la fianza no se presume, entre otros. Sin embargo, en Francia, durante los últimos años, la jurisprudencia ha ido variando en el sentido de que las garantías deben satisfacer la intención de las partes.

4. LA CESION DE CREDITO EN EL AMBITO DE LAS GARANTIAS.

Luego de haber estudiado por separado tanto a la cesión de crédito como a las garantías en sentido general, estamos en condiciones de determinar si la primera puede ser utilizada como una garantía para asegurar el crédito del acreedor, y garantizar el cumplimiento de las

obligaciones del deudor.

Antes de entrar al estudio de la cesión de crédito como garantía es preciso hacer varias puntualizaciones:

1. La cesión de crédito concebida por el Código Civil no constituye una garantía. En efecto, se trata de la transmisión del crédito a otro acreedor, teniendo éste todos los derechos frente al deudor, y viceversa. Pero, cuando la cesión de crédito al nuevo acreedor (cesionario) tiene por objeto garantizar otro crédito que éste le confiere al cedente, estamos en presencia de una garantía. Es, en este caso, que podemos hablar de la cesión de crédito en el ámbito de las garantías.

2. La cesión de crédito que implique la novación no constituye una garantía.⁴⁴ Al tratar la cesión de crédito expresamos que cuando la misma se ha hecho con el fin de extinguir la obligación precedente y crear una nueva, con sustitución de acreedores, se ha producido una novación. En la práctica, cuando se otorga una cesión de crédito en garantía, se introduce una cláusula contractual por medio de la cual se expresa claramente que la cesión de crédito no implica novación de la obligación.

Delineados los términos y los parámetros, pasaremos a analizar la naturaleza jurídica de la cesión de crédito como garantía y sus efectos.

4.1 Naturaleza jurídica de la cesión de crédito: ¿Garantía real o garantía personal?

Como ya hemos visto anteriormente, la cesión de crédito es un contrato por medio del cual un acreedor transfiere su crédito a una tercera persona, conjuntamente con el derecho que tiene contra un deudor suyo. De aquí se desprende el carácter convencional de la cesión de crédito. Si la cesión de crédito se otorga en garantía es en razón de la voluntad de las partes, por lo que se trata de una ga-

rantía convencional.

Pero, cabría preguntarse ¿constituye la cesión de crédito una garantía personal, o real?

Indudablemente, la cesión de crédito puede otorgarse a título de garantía.⁴⁵ Y, en este sentido, Fernández afirma, " aunque en sentido jurídico estricto no puede ubicarse entre las garantías reales y personales, por los efectos que de ésta se derivan, en determinados casos (la cesión de crédito) se constituye en verdadera garantía del crédito."⁴⁶

Partiendo de la definición de las garantías personales, que consisten en el aumento de otros deudores, además del deudor original, para garantizar la ejecución de la obligación, la cesión de crédito puesta en garantía, en los términos expresados precedentemente, constituye una garantía personal.

En efecto, el acreedor (cesionario) que ha conferido un crédito al deudor (cedente) tiene asegurado su crédito en la obligación que tiene el deudor cedido de satisfacer su deuda, en caso de que el cedente no cumpla con el pago de su crédito en las condiciones estipuladas. Más aún, el contrato que confiera una cesión de crédito en garantía puede disponer que la cesión de crédito no será liberatoria hasta tanto el deudor cedido cumpla con su obligación.

Otra inquietud cuya solución debiera ser estudiada por la doctrina moderna, es la tendiente a saber si cuando el crédito cedido contiene accesorios, como hipotecas y privilegios, la cesión de crédito otorgada en garantía constituye una garantía real. A nuestro entender, la afirmación tiene lógica, puesto que el crédito está afectado por derechos inmobiliarios. Ahora bien, habría que analizar hasta qué punto el derecho de preferencia y de persecución entrarían en este campo de aplicación.

4.2 Efectos de la cesión de crédito como garantía

Para comprender los efectos de la cesión de crédito otorgada en garantía, debemos partir de la hipótesis de que el cedente no ha cumplido con su obligación de pagar la deuda, y el cesionario va a ejercer la garantía.

Veamos un caso práctico: Juan quiere obtener un préstamo por un monto de diez mil pesos, y para tales fines se dirige a una institución bancaria. Una vez allí, el Banco le solicita cuál será la garantía de ese préstamo. Juan les expresa que él tiene un crédito de quince mil pesos contra Pedro (deudor cedido), y que Juan (cedente) se lo cede al Banco (cesionario) en garantía, notificando al deudor cedido la cesión de crédito.

En esta situación, el Banco estipula en el contrato de préstamo que el cedente se constituye en fiador solidario de la existencia del crédito y de la realización del pago, por lo cual la cesión no será liberatoria hasta que el pago sea efectuado por el deudor cedido.

Por consiguiente, el efecto principal de esta cesión de crédito otorgada en garantía es que el cesionario, si llegado el vencimiento del contrato y el cedente no le paga; recurrirá frente al deudor cedido, y si éste no cumple con su obligación, el Banco accionará contra el cedente, puesto que es un fiador solidario. Este efecto se diferencia meridianamente de la cesión de crédito de derecho común, en la cual el cedente queda desligado inmediatamente se produce la cesión; en este caso, el cedente queda atado a la misma en virtud de ésta cláusula.

5. FORMALIDADES PARA LA APLICACION DE ESTA RELACION.

La aplicación de la cesión de crédito como garantía implica la observancia de los requisitos establecidos por el Código Civil y de algu-

nas formalidades creadas, especialmente, por la práctica bancaria.

5.1 Pasos requeridos para la aplicación de esta garantía

Básicamente, los pasos requeridos para concertar una cesión de crédito como garantía son dos:

1. Celebrar el contrato de cesión de crédito. En este contrato, el cedente cede y traspasa en propiedad al cesionario el crédito ascendiente a determinado monto, con capital e intereses, estipulando que el mismo servirá de garantía para el otorgamiento de un crédito al cedente.

2. Notificación al deudor cedido. El cedente o el cesionario notifican la cesión de crédito en garantía al deudor cedido, en cumplimiento de las disposiciones del artículo 1690 del Código Civil. Nada impide a que el deudor cedido acepte mediante acto auténtico o bajo firma privada, con su debido registro.

5.2 Diversas cesiones de crédito como garantías

Como no existe ninguna formalidad legal que imponga un rigorismo jurídico-técnico en la redacción del contrato de cesión de crédito, en la práctica se aprecian diversas clases de cesiones de crédito conferidas en garantía.

Nos vamos a permitir reproducir algunos casos de cesiones de crédito otorgadas en garantía y de diversas cláusulas contractuales:

1. El Banco presta una cantidad determinada a un hotel, que es afiliado al establecimiento emisor de tarjetas de crédito; dicho establecimiento "en garantía de su préstamo" y como medio de pago de su deuda cede al Banco, las facturas eventuales de consumo de los tarjetahabientes. Estas facturas en vez de presentarse al establecimiento emisor de tarjetas de crédito, se entregarán al Banco, como

depósitos en efectivo, para el pago de la cuota mensual del préstamo. 47

2. Cesión en favor del Banco de parte de la acreencia contra el Estado Dominicano, que tiene un ingeniero o arquitecto al cual el Banco le ha prestado para financiar la obra que construye en favor del Estado. El Estado Dominicano, en vez de pagar al ingeniero o arquitecto que construyó la obra, pagará directamente al Banco que es su acreedor. Es preciso cumplir con una serie de requisitos internos del Banco. 48

3. Una persona que es titular de una póliza de seguro y que toma un préstamo en el Banco, puede ceder en garantía de dicho préstamo, los derechos que tiene contra la compañía aseguradora. Para oponerla a los terceros, es suficiente con la anotación de la misma en los libros de transferencias de dicha compañía aseguradora y notificarla por acto de alguacil. 49

4. El endoso en garantía. La Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales de 1988 consagra en su párrafo 124 el endoso en garantía. En el artículo 22 se establecen los términos utilizables para efectuar este endoso: valor en garantía, valor en prenda u otra expresión equivalente. 50

5. La cláusula del garante solidario y la cesión de crédito. Normalmente, este tipo de contrato contiene la siguiente disposición:

"Para seguridad y garantía de todas las obligaciones derivadas de este contrato y de sus accesorios, el Garante Solidario, se obliga frente a NN de una manera solidaria, indivisible y mancomunada, con todos sus bienes presentes y futuros.

Párrafo. Para garantía adicional del pago de la obligación asumida bajo este contrato, en capital, intereses, comisiones y gastos de ejecución, dicha Deudora hace formal e irrevocable CESION en favor de NN de un crédito que tiene frente a NN, resultante de un contrato de fecha..., por lo que autoriza a NN a pagar directamente en manos de NN la referida suma. Se autoriza igualmente a NN

a notificar este acto a NN para cumplir con los requisitos de ley."⁵¹

6. Cláusula de prohibición de novación. "Es expresamente convenido que la presente cesión no implica en modo alguno novación de la deuda, sino que se hace para garantizar las sumas que el DEUDOR adeuda a NN en virtud del contrato de préstamo indicado anteriormente."⁵²

7. Cláusula liberatoria. "Queda igualmente entendido que la presente cesión no libera a el DEUDOR del pago de las sumas adeudadas, sino a partir del momento en que el DEUDOR CEDIDO efectúe al CESIONARIO el pago de la totalidad del crédito cedido en capital, intereses y accesorios."⁵³

6. CONCLUSION.

La evolución del derecho de las garantías, como una consecuencia de la amplitud del crédito en la sociedad, ha conllevado a que nazcan nuevas formas de garantías. Entre esas garantías que han sido creadas por la práctica se encuentra la cesión de crédito, prevista por el Código Civil en sus artículo 1689 y siguientes.

Obviamente que no toda cesión de crédito es una garantía. Es preciso que cumpla con una serie de requisitos, sobre todo que el objeto de la cesión sea precisamente garantizar otro crédito. En esto, se diferencia de la cesión de crédito de derecho común, puesto que en aquella el acreedor queda liberado desde que se produce la cesión, mientras que cuando la cesión ha sido en garantía, el cedente se encuentra ligado a ella hasta que se realice el pago del deudor cedido.

Cumpliendo la función de garantía, la cesión de crédito ofrece ciertas ventajas. En primer lugar, confiere un mayor marco de amplitud en las relaciones jurídicas, principalmente en la banca. En segundo lugar, al garantizar las acreencias, evita el tener que recurrir a otros procedimientos que se caracterizan por su complejidad y lentitud. En tercer lugar, economiza los gastos al simplificar los negocios y

los posibles litigios.

Finalmente, ante los cambios imperantes en el ámbito de las garantías, les queda el reto a los juristas modernos de estructurar el funcionamiento de estas nuevas instituciones que, aunque antiguas por que datan desde 1804, son de reciente creación.

7. BIBLIOGRAFIA

TEXTOS CONSULTADOS.

Fernández de Moreno, Aura. Los contratos de cesión de crédito. Seminario "Procedimientos legales para formalizar las garantías." Banco Popular Dominicano. Febrero, 1989.

Josserand, Louis. Derecho civil. Tomo II, Vol I. Tomo II, Vol II. Ediciones Jurídicas Europa - América. 1939.

Marty, Gabriel, Pierre Raynaud y Philippe Jestaz. Droit Civil. Les Suretés et la publicité foncière. Sirey. 2 Edition. 1987.

Mazeaud, Henri y León, y Jean Mazeaud. Lecciones de derecho civil. Parte Tercera, Volumen I. Ediciones Jurídicas Europa America. 1959

Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos. Editorial Kelly:1989. No.75.

Romero Butten, Carlos. Manual de Derecho Civil. Editora Taller: 1985.

Starck, Boris. Droit civil. Introduction. Librairies Techniques: 1972.

Droit civil. Les Obligations. Librairies Techniques: 1972.

Weill, Alex y François Terré. Droit civil. Introduction générale. Dalloz:1979.

Droit civil. Les obligations. Dalloz: 1979

Weill, Alex. Droit civil. Les suretes et la publicité foncière. Dalloz: 1979.

TEXTOS LEGALES.

Code Civil. Dalloz: 1985-1986

Código Civil de la República Dominicana. Edición

oficial:1984.

Código de Comercio de la República Dominicana.

Edición oficial:1984.

JURISPRUDENCIA CONSULTADA.

B.J. 725 p.946

B.J. 725 p. 945.

B.J. 725 P. 939.

B.J. 730 p. 2604

B.J. 625 p. 1222.

NOTAS

1 Mazeaud, Henri y León, y Jean Mazeaud. "Lecciones de Derecho Civil." Ediciones Jurídicas Europa - América. 1959 .Parte III, Vol.I. pp.13-14.

2 Josserand, Louis. "Derecho Civil." Ediciones Jurídicas Europa - América. 1939. Tomo II, Vol. I. p.641.

3 Starck, Boris. "Droit Civil. Obligations" Librairies Techniques, 1972. p.697

4 La Suprema Corte de Justicia ha admitido una cesión de crédito mediante una carta dirigida del cedente al cesionario con tal que reúna los caracteres de una cesión de crédito. (B.J. 625, agosto de 1962, p.2604).

5 Weill, Alex y François Terré."Droit Civil. Les Obligations." Dalloz, Paris: 1980. p.1020.

6 En este sentido, Starck afirma que la cesión de crédito está consagrada en lo relativo a la venta, es porque el legislador ha considerado a la cesión de crédito - denominada "transferencia de un crédito " - como una operación a título oneroso: es la venta de un crédito. Y luego expresa, "éste es su carácter habitual. La cesión de crédito tiene, generalmente, un carácter especulativo."(Starck, Boris. op. cit. p.697)

7 Fernández, Aura. "Los contratos de cesión de crédito." Seminario "Procedimientos legales para formalizar las garantías." Banco Popular Dominicano. Febrero, 1989. p.2

8 B.J. No. 725, abril de 1971, p.939.

9 Weill, Alex y François Terré. op. cit. p.1020.

10 Starck, Boris. op. cit. pp. 698-699. Josserand y Weill están de acuerdo, conjuntamente con Starck, en el sentido de que la entrega del título al

cesionario constituye el medio de ejecutar la cesión, de la misma manera como la entrega de la cosa es la ejecución de la obligación del vendedor resultando del contrato de venta.

11 Starck, Boris. Ibid. p.699

12 Josserand, Louis. op. cit. p.650

13 Ibid.

14 Starck, Boris. op. cit. p.699

15 Fernández, Aura. op. cit. p.6

16 Los diversos autores explican cada una de estas relaciones. En razón de que este trabajo tiene por objeto fundamentar la cesión de crédito como garantía, hemos omitido estas explicaciones. Para abundar más sobre la oponibilidad de la cesión de crédito frente a los terceros, ver: Weill, Alex y François Terré. Les Obligations. pp. 1022-1026; Starck, Boris. Les Obligations. p. 700.

17 Existe una jurisprudencia francesa que admite la aceptación del deudor en un acto bajo firma privada. En este caso, la cesión es oponible frente a los terceros desde el momento en que el acto sea registrado. (Weill, Alex y François Terré. op. cit. p.1022)

18 B.J. No. 725, abril de 1971, p.939.

19 Fernández, Aura. op. cit. p. 2

20 Weill, Alex y François Terré. op. cit. p. 1032.

21 Fernández, Aura. op. cit. p.8.

22 Starck, Boris. op. cit. p.702.

23 Artículos 136 y siguientes del Código de Comercio.

24 Josserand, Louis. op. cit. p. 654.

25 Weill, Alex. op. cit. p. 1027.

26 Ibid. p.1028

27 Artículos 1693 y 1694 del Código Civil.

28 Weill, Alex. op. cit. p. 1029.

29 Josserand, Louis. op. cit. pp. 645-648.

30 Fernández, Aura. op. cit. pp. 6-7

31 Mazeaud, Henri y León, y Jean Mazeaud. "Lecciones de Derecho Civil." Ediciones Jurídicas Europa - América. 1959 .Parte III, Vol.I. pp.9 -10

32 Weill, Alex. "Droit Civil. Les suretes. La publicité foncière." Dalloz. Paris:1979. p. 2.

33 Marty, Gabriel, Pierre Raynaud y Philippe Jestaz. "Droit Civil. Les suretes. La publicité foncière." 2da. Edition. Sirey. Paris: 1987. p. 1

34 Marty, Gabriel, Pierre Raynaud y Philippe Jestaz. op. cit. p. 3.

35 Ibid. p.4.

- 36 Ibid. p.8.
- 37 Romero Butten, Carlos. "Manual de Derecho Civil." Editora Taller: 1985. p 171.
- 38 Romero Butten, Carlos. op. cit. p 171.
- 39 Marty, Gabriel, Pierre Raynaud y Philippe Jestaz. op. cit. p. 2.
- 40 Weill, Alex. ob. cit. p.5
- 41 Marty, Gabriel, Pierre Raynaud y Philippe Jestaz. op. cit. p. 3.
- 42 Ibid. p. 426.
- 43 Ibid. p.11
- 44 Ver Tema 2 "La cesión de crédito." y Tema 5 sobre las cláusulas contractuales.
- 45 Ver Tema 2.1.1 "Validez del contrato de cesión de crédito."
- 46 Fernández, Aura. op. cit. p. 8
- 47 Ibid. p.10.
- 48 En este caso, el Banco debe requerir el contrato suscrito entre el Estado Dominicano y el ingeniero o arquitecto que construye la obra. Además, debe requerirle una certificación de la oficina del Estado correspondiente, donde se haga figurar la suma pendiente de desembolso. También, debe obtener la autorización para el desembolso, en favor del indicado ingeniero o arquitecto. (Ibid. p.11)
- 49 Ibid. p.12.
- 50 Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales de 1988. Revista de la federación latinoamericana de bancos. Bogotá: Diciembre de 1989. No.75
- 51 Fuente: Oficina de Abogados Esquea & Valenzuela.
- 52 Fuente: Oficina de Abogados Pellerano & Herrera.
- 53 Fuente: Oficina de Abogados Orlando Cruz Franco.

JURISPRUDENCIA

SENTENCIA DEL
22 DE JULIO DE 1991.
Civil

COMPETENCIA DE LOS JUZGADOS DE
PAZ EN MATERIA DE
INQUILINATO

...La Suprema Corte de Justicia, después de haber deliberado y vistos los textos legales invocados por el recurrente y los artículos 1 y 65 de la Ley sobre Procedimiento de Casación;

Considerando, que en la sentencia impugnada y en los documentos a que ella se refiere consta: a) que con motivo de una demanda en desalojo, el Juzgado de Paz del Municipio de San Juan de la Maguana dictó, en sus atribuciones civiles, una sentencia, el 5 de octubre de 1990, cuyo dispositivo dice así: "FALLA: PRIMERO: Se rechazan las conclusiones del abogado de la parte demandada por improcedentes y mal fundadas en derecho; SEGUNDO: Se declara rescindido el contrato de inquilinato existente entre los señores J. C. del C. S. y M. J. F. de d. C. y el señor B. S.; TERCERO: Se ordena el desalojo inmediato de la casa N° 47 de la calle Colón de esta ciudad, ocupada por el señor B.S. o por cualquier otra persona o entidad que la ocupe; CUARTO: Se ordena la ejecución provisional y sin fianza de la sentencia, no obstante cualquier recurso que se interponga contra la misma; QUINTO: Se condena al señor B.S. al pago de las costas de procedimiento y ordenando su distracción en provecho del Dr. Carlos Peña Lara, quien afirma haberlas avanzado en su totalidad"; y b) que con motivo de una demanda en suspensión de la ejecución provisional de dicha sentencia, intervino el fallo ahora impugnado, cuyo dispositivo es el siguiente: "FALLA: PRIMERO: Se rechazan las conclusiones de la parte demandante por improcedente e infundadas en derecho; SEGUNDO: Se condena al señor B.S., al pago de las costas del procedimiento y ordena

su distracción y provecho en favor del Dr. Carlos Peña Lara, abogado que afirma haberlas avanzado en su totalidad";

Considerando, que en el desarrollo de los dos medios, los cuales se reúnen para su examen por su estrecha relación, se alega, en síntesis, lo siguiente: que el artículo 137 de la Ley N° 834 del año 1978, dispone que: "Cuando la ejecución provisional ha sido ordenada, no puede ser detenida, en caso de Apelación, más que por el Presidente estatuyendo en referimiento y en los casos siguientes: 1° Si está prohibida por la Ley; y 2° Si hay riesgo de que entrañe consecuencias manifiestamente excesivas; en este último caso, el Juez apoderado podrá también tomar las medidas previstas en los artículos 130 a 135"; que la demanda en referimiento a fin de obtener del Juez a-quo la suspensión de la ejecución de la sentencia que ordenaba el desalojo del recurrente, fue hecha en base a que dicha sentencia fue dictada por un Tribunal Incompetente en razón de la materia, en violación de las prescripciones del párrafo II del artículo Primero del Código de Procedimiento Civil y, además, porque la misma fue dictada en franca violación del derecho de defensa, ya que no se puso en mora al recurrente de concluir al fondo del litigio; que la ejecución provisional de la sentencia del Juzgado de Paz que ordena el desalojo del recurrente, violatoria del derecho de defensa y dictada por un tribunal incompetente, constituye un riesgo que entraña consecuencias manifiestamente excesivas; que el juez a-quo debió ponderar que se trataba de un desalojo de un comercio, en virtud de una sentencia seriamente cuestionada en su legalidad y con todas las características de anulable, lo cual produciría un daño irreversible; que el Juez Presidente estatuyendo en referimiento puede detener la ejecución provisional de cualquier sentencia, aún cuando ésta sea ejecutoria provisionalmente de pleno derecho, siempre que se encuentre dentro de las prescripciones del artículo 137 de la Ley N° 834; que el Juez a-quo no ponderó las fallas y deficiencias de la sentencia del Juzgado de Paz que ordenó el desalojo; que de haberlo hecho la hubiera no sólo

suspendido, sino que también la habría revocado en el recurso sobre el fondo;

Considerando, que para justificar su decisión, el Juez a-quo expuso lo siguiente: que la sentencia del Juzgado de Paz, del 5 de octubre de 1990, que dispuso el desalojo, fue debidamente apelada; que en esa sentencia se ordena la ejecución provisional y sin fianza de la misma, no obstante cualquier recurso; que en todos los casos de urgencia el presidente del Tribunal de Primera Instancia puede ordenar en referimiento todas las medidas que no colidan con ninguna contestación seria o que justifique la existencia de un diferendo; que cuando la ejecución provisional ha sido ordenada no puede ser detenida en caso de apelación, mas que por el presidente estatuyendo en referimiento; que la medida antes indicada sólo procede en los casos en que dicha ejecución esté prohibida por la ley, y cuando haya riesgo de que entrañe consecuencias manifiestamente excesivas; que ninguna de esas dos condiciones se da en el caso occurrente; que el demandante se ha limitado a señalar supuestos vicios de la sentencia, sin demostrar las consecuencias manifiestamente ilícitas o excesivas que obliguen al tribunal a ordenar la suspensión;

Considerando, que la parte in-fine del párrafo 2 del artículo 1 del Código de Procedimiento Civil dispone que "cualquier recurso que pueda interponerse contra la sentencia de desahucio no será suspensivo de ejecución"; que en virtud de esa disposición legal, la sentencia del Juzgado de Paz que ordena un desalojo es ejecutoria provisionalmente de pleno derecho;

Considerando, que el artículo 127 de la Ley 834, dispone, por otra parte, que "la ejecución provisional no puede ser perseguida sin haber sido ordenada excepto cuando se trate de decisiones que sean ejecutorias provisionalmente de pleno derecho..."; que, asimismo, el artículo 128 de la misma Ley establece que "fuera de los casos en que es de derecho, la ejecución provisional puede ser ordenada, a solicitud de las partes o de oficio, cada vez que el juez lo

estime necesario y compatible con la naturaleza del asunto, a condición de que ella no esté prohibida por la ley, puede ser ordenada para toda o parte de la condenación. En ningún caso puede serlo por los costos";

Considerando, que el artículo 137 de la referida Ley, prescribe lo siguiente: "Cuando la ejecución provisional ha sido ordenada, no puede ser detenida, en caso de apelación, más que por el presidente estatuyendo en referimiento y en los casos siguientes: 1º Si está prohibido por la ley; 2º Si hay riesgo de que entrañe consecuencias manifiestamente excesivas; en este último caso, el juez apoderado podrá también tomar las medidas previstas en los artículos 130 a 135";

Considerando, que como se advierte por la simple lectura del artículo 137 de la referida ley, la suspensión contemplada por dicho texto legal sólo podría recaer sobre la sentencia cuya ejecución provisional ha sido ordenada por el Juez; que es de principio, que la sentencia ejecutoria provisionalmente de pleno derecho, no está sujeta a dicha suspensión; que cuando la ejecución provisional de la sentencia ha sido ordenada por la ley, no puede ser suspendida o detenida por el presidente, en virtud de lo que dispone la expresada disposición legal;

Considerando, que al ser la sentencia del Juzgado de Paz que ordenó el desalojo, ejecutoria provisionalmente de pleno derecho, en virtud de lo que dispone la parte in-fine del párrafo 2º del artículo 1 del Código de Procedimiento Civil, no procedía su suspensión, como lo decidió del Juez a-quo;

Considerando, que por constituir lo antes expuesto un motivo de puro derecho, puede ser suplido de oficio por la Suprema Corte de Justicia, como Corte de Casación; que, en consecuencia, los medios que se examinan carecen de fundamento y deben ser desestimados;

Por tales motivos, Primero: Rechaza el recurso de casación...

**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.

LEGISLACION

LEY N° 2-91 QUE DEROGA EL ARTICULO 691 DEL CODIGO DE TRABAJO PARA QUE ENTREN EN FUNCIONES LOS TRIBUNALES Y CORTES DE TRABAJO ORGANIZADOS POR DICHO CODIGO

EL CONGRESO NACIONAL
EN NOMBRE DE LA REPUBLICA

Ley No. 2-91

CONSIDERANDO: Que el Código de Trabajo, ley No. 2920, del 11 de junio de 1951, organizó los tribunales de trabajo, sin que hasta la fecha se hayan puesto en funcionamiento, y se deja a cargo de los tribunales ordinarios el conocimiento y juicio de los conflictos surgidos en materia laboral;

CONSIDERANDO: Que es necesario imprimirle celeridad a tales procedimientos, principalmente en aquellos casos en que el interés social se encuentra directamente afectado, como consecuencia de procedimientos judiciales o relacionados con esta materia;

CONSIDERANDO: Que es indispensable, en cuanto así lo requiere la especialidad de la materia, que el conocimiento de los procedimientos laborales sean de la competencia exclusiva de tribunales especializados, para que disfruten de las características esenciales de celeridad, gratuidad y simplicidad...

VISTO: El Código de Trabajo de la República Dominicana, ley No. 2920, del 11 de junio de 1951.

HA DADO LA SIGUIENTE LEY

Artículo 1.- Queda derogado el artículo 691 del Código de Trabajo, y en consecuencia, entran en funciones los Tribunales y Cortes de Trabajo organizados por dicho Código, que se instalarán a partir de la aprobación del Presupuesto de Ingresos y Ley de Gastos Públicos de la Nación para el año de 1991, en cuya elaboración y en concordancia con el artículo

115 de la Constitución, se tendrá en cuenta a dichas jurisdicciones.

Artículo 2.- Habrá un Juzgado de Trabajo en cada Distrito Judicial del país y una Corte de Trabajo en cada Departamento Judicial.

Artículo 3.- Los Tribunales y Cortes de Trabajo estarán obligados a fallar los asuntos sometidos a su consideración en un término no mayor de un mes, a partir de la fecha en que el caso haya quedado en estado.

PARRAFO: El recurso de casación deberá ser fallado dentro del mes subsiguiente a la celebración de la audiencia.

Artículo 4.- En todos los casos en que los Tribunales o Cortes de Trabajo no fallaren los asuntos sometidos a su consideración dentro del plazo señalado, la parte más diligente solicitará a la Suprema Corte de Justicia que el caso sea endosado a otra jurisdicción del mismo grado, que deberá fallar el asunto dentro del mes de haber sido recibido.

Artículo 5.- Se considerará falta grave en el ejercicio de sus funciones en todos los casos en que un Juzgado o Corte de Trabajo, en más de dos oportunidades, la Suprema Corte de Justicia se vea en la obligación de recurrir al procedimiento señalado en el artículo 4 de la presente ley. En estos casos se aplicará a los jueces responsables las penas señaladas en el artículo 140 de la ley de Organización Judicial. La reincidencia implicará como pena única la destitución. Para la imposición de las indicadas penas se seguirá el juicio disciplinario correspondiente.

Artículo 6.- Mientras se cumplen los términos señalados en el artículo primero de la presente ley, los conflictos laborales seguirán siendo solucionados por las jurisdicciones actualmente competentes para ello. Sin embargo, las disposiciones de los artículos 3, 4 y 5 de la presente ley, entrarán de inmediato en vigor, para los casos que queden en estado después de la promulgación de la presente ley.

Artículo 7.- La presente ley deroga y sustituye cualquier ley o parte de ley que se le sea contraria.

APROBADA en la Cámara de Diputados el 6-9-1990;

APROBADA en el Senado el 3-1-1991;

PROMULGADA por el Poder Ejecutivo el 23-1-1991.

Si resulta imposible entregarla, favor de devolverla a:
Revista de Ciencias Jurídicas
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra
Santiago, República Dominicana
