

LA VENTA A PLAZOS. SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA Y LOS PRECEPTOS LEGALES

por DON SANTIAGO MARIMÓN AGUILERA

*Extracto de la conferencia pronunciada el día 15 de
marzo de 1946.*

El origen de las ventas a plazos hay que buscarlo en los comienzos de la vida comercial de los pueblos, ya que no es difícil suponer que en la época del trueque pudiera en todo momento establecerse la paridad de cambio, sino que en muchos casos una cosa de valor superior era cambiada por otra de costo inferior y era menester entregar otro día el complemento. Las investigaciones modernas nos demuestran cómo ya en Egipto era conocida la modalidad del plazo y en la época romana sabemos que el opulento Creso cedía sus inmensas posesiones inmobiliarias en forma de plazos para facilitarle la realización de un patrimonio adquirido en las épocas de deflación económica. Como a modalidad clásica tenemos la compraventa de los censos.

La historia comercial del plazo podemos señalarla a grandes trazos citando la Casa Dufayel de París, cuyo sistema pasa a los EE. UU. de América bajo la firma Cowperthwait & Sons, y de ésta pasando por la Singer de máquinas de coser y por grandes empresas editoriales, llegamos a la gran industria automovilística con poderosas empresas como la Ford, coches a largos plazos para llegar a la generalización de estas ventas en todos los ramos.

Ahora como siempre la venta a plazos ha tenido sus defensores y detractores, cosa comprensible tratándose de una cuestión económica que sitúa a eminencias en campos diametralmente opuestos. Citemos al efecto la experiencia del Prof. Seligman con su famosa encuesta que sobre 67 preguntados dió el resultado de: 29 favorables, 31 contrarios y 7 indiferentes.

Las ventas a plazo pueden ejercer poderosa influencia en el desenvolvimiento económico, ya que en cierta manera producen una inflación con

sus pagos aplazados (valor irreal en muchos casos por no estar devengado o producido) mientras que la cosa que se entrega tiene un valor efectivo.

En la venta a plazos, hay que distinguir entre bienes inmuebles y muebles, siendo necesaria una subdivisión de estos últimos para distinguir aquellos bienes que ofrecen garantía y los que carecen de ella, entendiéndose con garantía *aquellos bienes cuyo valor real puede responder — salvo fuerza mayor — en todo aumento de la parte en descubierto.*

La venta a plazos no siempre está inspirada en el espíritu de justicia y comercio honrado al establecer los recargos, para caer en algunos casos en la usura castigada por nuestro Código Penal. Un solo ejemplo nos lo demostrará; el producto X vale al contado 100 pesetas y a plazos 15 pesetas al contado y luego cinco plazos mensuales de 20 pesetas. Como puede apreciarse el recargo en este caso es de un 15 %, pero si tenemos en cuenta que este 15 % se ha cargado en una operación cuya duración es de 5 meses y aún escalonada y traducimos el recargo a interés dinerario resulta que equivale a un 60 % anual. Sin comentarios.

Un largo capítulo abarcaría el tratar de las formas empleadas usualmente para garantizar el pago aplazado. Son estas: *Alquiler, depósito y reserva de dominio.* La primera se basa en el Código Civil, art. 1.451; en opinión del conferenciante esta fórmula jurídicamente puede ser aceptable, en el orden contable y fiscal presenta serias dificultades. La fórmula “En depósito” utilizada en muchísimos contratos, que dicho sea de paso, no tiene fundamento para ampararse en el art. 303 y siguientes del vigente Código de Comercio — tampoco puede aplicarse los preceptos del Código Civil recurriendo a sus arts. 1.758 y siguientes, ya que el art. 1.768 deshace lo que pudiéramos denominar depósito — legalmente como a tal es inadmisibles esta fórmula.

La reserva de dominio, que al parecer es la forma más legal, está perfectamente reglamentada en Italia y Alemania y así en el Código de Comercio Alemán, en su artículo 455, se da una definición clara de lo que se entiende por reserva de dominio. En nuestra legislación tenemos el Código Civil, que en su art. 1.450, apoyándose en el núm. 1.255 del mismo Código, permite fácilmente emplear esta fórmula, si bien en opinión del orador tiene el grave defecto de que al existir la condición suspensiva, la venta en realidad no está perfectamente realizada, lo que representa un contrasentido de vender una cosa que no se vende hasta tanto no se haya resuelto aquella condición.

A juicio del señor Marimón, la venta a plazos tiene dos partes: *una la venta y otra el crédito*, debiendo aplicarse a cada una de ellas su modalidad.

En el aspecto de las ventas a plazos, cabe consignar como ya se indicó, el gran desarrollo que han tenido con la industria del automóvil y así en el libro del Profesor Edwin R. A. Seligman, de la Universidad de Columbia, intitulado: "La venta a plazos", con el subtítulo de "Estudio sobre el crédito a los consumidores, con especial consideración del automóvil", reseña gran número de cuadros estadísticos que demuestran dicha progresión. Para dar una somera idea de lo que era antes del año 1936, transcribiremos los datos facilitados por el departamento Comercial y de Crédito de la Ford Motor Ibérica concernientes a nuestra Patria:

	1934	1935	1936 (1/2 año)
Unidades Ford matriculadas . . .	5.021	7.372	2.600
De las cuales fueron vendidas a plazos.	2.090	2.826	1.163
Además se facilitó el plazo en coches de cambio	253	445	216

La sola lectura de las anteriores cifras puede dar una idea de la proporción entre las ventas al contado y a plazos, tan sólo en una marca de coches.

Percatada Italia de la importancia del negocio automovilístico a plazos, en 1928 dicta su Ley de 19 de febrero en la que concede al vendedor un plazo de cinco años para poder embargar la unidad por falta de pago. En España es la Orden del Ministerio de Obras Públicas de 5 de julio de 1932 — *Gaceta* del 9 de septiembre del mismo año — que faculta la inscripción de los vehículos en el registro de O. P. con la condición de "En Depósito" que equivale a la prohibición de todo traspaso hasta tanto no haya levantado tal condición el que vendió la unidad. Es de notar que la palabra "En Depósito" equivale "En garantía" — palabra más apropiada y que debería reemplazar a la que se emplea actualmente — y hoy en día encaja perfectamente con la Ley de 5 de diciembre de 1941, sobre "Hipoteca mobiliaria" con la garantía prendaria y es de conformidad a lo dispuesto en dicha Ley que deberían enfocarse los contratos y todo lo concerniente a la venta a plazos.

Muéstrase opuesto el señor Marimón, al empleo de letras de cambio

en las ventas a plazo, ya que siendo la letra de cambio un documento con características propias y que puede circular independientemente de todo contrato aun cuando tengan su origen en él, no es correcto vincularlas al negocio de las ventas a plazo, ya que el espíritu de las mismas es el de responder del pago aplazado tan sólo el objeto motivo del contrato mientras que al existir la letra desaparece por completo tal fundamento.

Después de reseñar las dificultades actuales en orden a la vida diríamos legal de la venta a plazos, expone el orador un plan de ordenación económica que empieza con el estudio de los coeficientes justos para el plazo sin que sean gravosos en extremo para el comprador, sin perjudicar en lo más mínimo al vendedor; y basándolo en el establecimiento de un *contrato uniforme* para lo esencial, dejando en libertad de estipular los detalles accesorios, dicho contrato originaría la creación del *Pagaré a plazo*, documento que sería protestable como las letras, pero cuya fuerza ejecutiva sólo radicaría en el objeto motivo del contrato que originó el pagaré. Es de destacar la modalidad propugnada por el señor Marimón para el protesto de dichos documentos, que desde luego sería efectuado por el Notario en las plazas que lo hubiere y en aquellas que careciesen del mandatario de Fe pública, podría levantar el protesto el Secretario de Ayuntamiento y en casos de agrupaciones o caseríos sin Ayuntamiento propio, podría dar fe de la falta de pago el funcionario oficial más caracterizado en este aspecto (el cartero por ejemplo) cuyos protestos se extenderían en impresos especiales y que serían protocolizados por el Notario con residencia en la plaza del primer tenedor en el camino de retorno del efecto impagado. Modalidad que sugirió de paso muy adecuada para aplicarla actualmente a las letras de cambio para evitar la falta de protesto en lugares apartados o el excesivo costo de tal diligencia.

La ordenación económica tendría su corolario, en la creación del *Banco Oficial de Crédito y Descuento*, que tendría por especial misión el descuento de los "Pagarés a plazo" facilitando así la conversión del negocio a término en negocio al contado, siempre empero con las garantías que se dirían. Tal institución de crédito podría allegar fondos con la creación de unas "Cédulas", ya que salvando las distancias, su finalidad sería pareja a la del Banco Hipotecario de España. Pero en el orden de "hipotecar" los objetos motivo de la venta a plazo, siempre mediante una prudente reglamentación.