

**PLAN DE TESIS:**

**“EL CONTRATO DE COMPRAVENTA Y LA INCIDENCIA  
LEGAL, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y CONTABLE EN  
LOS ENTES JURIDICOS”**

**AUTOR:**

**DR. CPCC DOMINGO HERNANDEZ CELIS**

**COAUTORA:**

**ROSA VIA ZAPATA**

**EQUIPO DE INVESTIGACION:**

**ANA APOLONIA VALEJOS SOTO**

**JULIA PAOLA HERNANDEZ-CELIS VALLEJOS**

**LOURDES KHARINA HERNANDEZ VALLEJOS**

**ANDREA DEL ROCIO HERNANDEZ VALLEJOS**

## **I. TÍTULO**

“El contrato de compraventa y la incidencia legal, tributaria, financiera y contable en los entes jurídicos”

## **II. NOMBRE DE LA GRADUANDO**

XXX

## **III. LUGAR DONDE SE VA A DESARROLLAR LA TESIS**

Lima-Perú

## **IV. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

### **4.1. ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS**

Se ha determinado la existencia de los siguientes antecedentes bibliográficos:

Martínez Cañellas, Anselmo (2001)<sup>1</sup> Tesis doctoral: El incumplimiento esencial del contrato de compraventa internacional de mercaderías, presentada en la Universitat de les Illes Balears (UIB) de Palma de Mallorca- España. La tesis versa sobre el incumplimiento esencial en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, uno de los conceptos centrales de la regulación contenida en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980, ya que en él se basa su sistema de acciones y de transmisión del riesgo. En el primer capítulo se analiza la necesidad de una regulación uniforme en

---

<sup>1</sup> [http://www.tdr.cesca.es/TDX/TDX\\_UIB/TESIS/AVAILABLE/TDX-0308105-095856//tamc1de2.pdf](http://www.tdr.cesca.es/TDX/TDX_UIB/TESIS/AVAILABLE/TDX-0308105-095856//tamc1de2.pdf)

materia de compraventa internacional y la evolución de la normativa internacional hasta la consecución de un texto único. El capítulo segundo estudia la influencia del carácter internacional y uniforme de la interpretación de la Convención en los métodos interpretativos clásicos, para concluir concretando una hermenéutica específica. El capítulo tercero define términos que serán empleados en el desarrollo de la exposición y estudia los métodos de integración de las normas de la Convención, diferenciando los supuestos de hecho constitutivos de lagunas intra legem, integradas por las normas de Derecho internacional privado y las praeter legem, integradas con los principios de la Convención y los Principios UNIDROIT, en su caso, y, en su defecto, por las normas de Derecho internacional privado. El capítulo cuarto analiza la evolución histórica del concepto de incumplimiento esencial y concluye con una serie de principios que se tendrán en cuenta en la exégesis posterior. Los capítulos quinto y sexto definen los diferentes elementos constitutivos del concepto de incumplimiento esencial. El perjuicio sustancial y el test de previsibilidad, empleando la hermenéutica antes establecida con especial atención a los antecedentes históricos y la jurisprudencia internacional. El análisis del concepto de perjuicio sustancial nos descubre que la pretensión de que el concepto fuera totalmente objetivo se diluye parcialmente en la consideración de las expectativas contractuales de la parte perjudicada, lo que exige interpretar e integrar el contrato antes de calificar el incumplimiento, y en la consideración de determinadas situaciones y comportamientos de la parte incumplidora como supuestos suficientes por sí mismos para justificar la existencia de tal perjuicio sustancial. El estudio del test de previsibilidad, en virtud del cual no existe incumplimiento esencial si la sustancialidad del perjuicio no era previsible, concluye en su función exoneratoria, en el análisis del concepto de persona razonable, en su influencia en la determinación de la carga de la prueba y en la determinación del momento de la esencialidad del incumplimiento. El capítulo séptimo relaciona en primer lugar el concepto de incumplimiento esencial con el de incumplimiento subsanable anticipado y con el sobrevenido, sea o no subsanable. El capítulo octavo distingue las particularidades del incumplimiento parcial que reúna, total o parcialmente, las características del incumplimiento esencial, con especial atención a los supuestos de compraventa con entregas sucesivas de mercaderías y la posibilidad de que las soluciones dadas al comprador puedan aplicarse a los supuestos en los que el vendedor sea la parte perjudicada. Finalmente, el capítulo noveno analiza los supuestos de incumplimiento previsible, su dificultad de diferenciación en la práctica y su relación

directa con el incumplimiento esencial, a través de la figura del incumplimiento anticipado.

Eusebio Giménez Roig, Eusebio (1989)<sup>2</sup> Tesis Doctoral: Contrato de compraventa y tradición en el Código Civil español de 1889. Universidad Complutense de Madrid-España. Según la tesis, el contrato de compraventa es dispositivo y obligatorio, y la transmisión de la posesión en concepto de dueño es condición legal suspensiva de la transmisión del dominio del vendedor que no está desposeído. Conforme al Código Civil español es necesario distinguir dos clases de disposición por contrato de compraventa: i) La disposición por contrato de venta del derecho de propiedad corporal, del propietario poseedor (art. 448), y la consiguiente adquisición en el momento de recibir la cosa: la transmisión «por consecuencia» del contrato que obliga a entregar (arts. 1.445, 1.461 y 1.462), pero «mediante la tradición» (art. 1.095) o, en su defecto, mediante la ejecución judicial (art. 1.096, 1), al amparo del artículo 609, párrafo segundo, al final. ii) La disposición por contrato de cesión del derecho de propiedad incorporal, del propietario desposeído (art. 348, 2), y la consiguiente adquisición en el momento de contratar; la transmisión «por consecuencia» del contrato que, ontológicamente, no obliga a entregar (arts. 1.526 y 1.460, 2, por analogía secular), al amparo del artículo 609, párrafo segundo, al principio; la transmisión por contrato incluido entre los supuestos de hecho causa de adquisiciones derivativas que, además de la donación, la sucesión, y ciertos contratos mediante la tradición, están admitidos «por la ley». Es erróneo creer que la transmisión del de propiedad del propietario desposeído exige la eventual recuperación por el vendedor de la posesión en concepto de dueño que tiene un tercero y la posterior tradición futura de la cosa por el vendedor, o bien la sustitución de la tradición actual de la cosa por una imaginaria tradición incorporal instrumental. Aplicada la tesis civil al caso más discutido resulta lo siguiente. Cuando el otorgamiento del contrato de compraventa de una finca está documentado en escritura notarial, en la que no se expone o manifiesta la situación de desposesión del vendedor, y no se formula reserva de acciones respecto al cumplimiento de la obligación de entregar, no queda convenido un contrato de venta de cosa, que obliga a dar posesión de la cosa vendida, sino que queda

---

<sup>2</sup> <http://vlex.com/vid/contrato-compraventa-tradicion-codigo-327960>

convenido un contrato de venta de derecho incorporal, un contrato de cesión, que ontológicamente no obliga a dar posesión de la cosa. En consecuencia, queda transmitido el derecho de propiedad incorporal, el derecho sin la posesión, en el momento de la perfección del contrato, que es el de la autorización de la escritura. Tanto si el comprador conocía la desposesión del vendedor, pero no se manifestó convenido un contrato de cesión regulado por el artículo 1.526, que es el supuesto de la Sentencia de 21 de diciembre de 1905. Como si el comprador desconocía la desposesión del vendedor, caso en el que, por haberse otorgado la venta mediante escritura notarial, es improcedente pretender se declare judicialmente rescindido el contrato alegando el desconocimiento de la desposesión (arts. 348, 2, 1.526, 1.460, 2 y 1.462, 2), que es el supuesto de la Sentencia de 20 de enero de 1912. En ambos casos, lo procedente es que, quien compró al verdadero propietario su derecho de propiedad no investido con la posesión, y es el actual verdadero propietario sin la posesión, demande reivindicatoriamente al tercero poseedor en concepto de dueño, para desvirtuar la presunción legal de título de pertenencia a éste y obtener la posesión (art. 348, 2, contra art. 448); es improcedente que demande al vendedor pretendiendo que éste recupere la posesión y se la entregue o pretendiendo que se declare rescindido el contrato por incumplimiento de la obligación de entregar. Pedro Gómez de la Serna, paladín de la tradición frente al afrancesado Proyecto de Código Civil de 1851 elaborado por FLORENCIO García Goyena, autor de la Exposición de Motivos de la Ley Hipotecaria de 1861 y coautor de ella, el legislador, destaca que la distinción civil tiene trascendencia registral. Este y otros dos estudios anteriores pretenden actualizar el criterio auténtico, civil y registral, de Gómez de la Serna, y demostrar el error de ciertas creencias teóricas. El comprador obtiene la posesión mediante la ejecución judicial contra el tercero poseedor en juicio declarativo reivindicatorio, o actuando el procedimiento del artículo 41 de la Ley Hipotecaria si el comprador es titular registral del dominio enfrentado a un tercero poseedor no titulado. La tesis, explícita en el Sumario, queda resumida ampliamente en las Conclusiones, referidas al contrato y a la tradición, por separado.

Cebriá Luis Hernando (2005)<sup>3</sup> Monografía: El Contrato de Compraventa de Empresa. La actual monografía afronta los distintos dilemas que entraña la compraventa de

---

<sup>3</sup> <http://www.agapea.com/libros/El-contrato-de-compraventa-de-empresa-isbn-8484564150-i.htm>

empresa, sede donde se entrecruzan diferentes cuestiones relevantes para el Derecho. Son objeto de particular interés aspectos tales como la influencia del "método analítico" de contratación, propio del ámbito anglosajón, en nuestros esquemas contractuales "clásicos", especialmente en la formación de informes previos (due diligence) y en la delimitación de las garantías convencionales. Presta el presente trabajo, asimismo, especial atención a los regímenes de derecho comparado que han tratado esta problemática, y que actúan, junto con las aportaciones doctrinales y jurisprudenciales, como referente para delimitar la adaptación del régimen jurídico aplicable a esta específica compraventa (v.gr. obligaciones de las partes, garantías legales). No obstante, un estudio de la compraventa de la empresa no resultaría completo sin la necesaria referencia a los mecanismos a través de los cuales se puede operar esta transmisión. La singularidad de la empresa organizada en forma de sociedad exige prestar atención a las cesiones de control y a las modificaciones estructurales como fórmulas jurídicas para su "transmisión indirecta". En consecuencia, esta obra, por la amplitud de materias tratadas, pretende servir a los prácticos de referencia para entender los múltiples problemas que este relevante negocio de compraventa comporta y a los teóricos para una comprensión rigurosa del mismo. La tesis además contiene el Prólogo; Abreviaturas; Introducción; Capítulo I: La empresa en el sistema patrimonial privado; Capítulo II: Configuración negocial de la compraventa de empresa: Requisitos y elementos del contrato de compraventa de empresa; Capítulo III: Régimen legal aplicable al contrato de compraventa de empresa; Capítulo IV: Analogías y diferencias entre la compraventa directa de la empresa y la transmisión indirecta de la empresa societaria; Capítulo V: Métodos de contratación y contenido obligaciones de la compraventa de empresa; Capítulo VI: Garantías legales y convencionales. Incumplimiento y responsabilidad de las partes; Jurisprudencia; Sentencias en relación con el contrato de compraventa de empresa; y, Bibliografía.

Avilés García, Javier (2006)<sup>4</sup> Monografía: Los Contratos de Compraventa de Bienes de Consumo. Este trabajo contiene: Índice; Abreviaturas; Prólogo; Introducción: 1. Problemas planteados con una reforma que profundiza en la dispersión legislativa; 2. Las expectativas provenientes de la reforma del derecho europeo de contratos en materia de

---

<sup>4</sup> <http://www.agapea.com/libros/LOS-CONTRATOS-DE-COMPRAVENTA-DE-BIENES-DE-CONSUMO--isbn-849836146X-i.htm>

compraventa; 3. El principio de conformidad de la compraventa en España. Capítulo I: Cuestiones preliminares sobre derecho aplicable en materia de garantías de las ventas de bienes muebles de consumo; Capítulo II: La «garantía de consumo y mantenimiento» del art. 11 de la LGDCU como garantía residual y provisional de los «bienes de naturaleza duradera»; Capítulo III: Antecedentes de la Ley 23/2003. Los criterios de transposición aportados por la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo; Capítulo IV: La «garantía legal de conformidad» con el bien comprado y la «garantía comercial» en la Ley 23 /2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo. Será muy importante para tenerlo en cuenta en cuanto a la aplicación al contrato de compraventa en el Código Civil peruano.

Castillo Freyre, Mario (1995)<sup>5</sup> Monografía: El bien materia de contrato de compraventa. Auspicio: Pontificia Universidad Católica del Perú. La presente obra analiza todas aquellas hipótesis de bienes posibles de ser vendidos y también de los que no pueden serlo. Pero no se limita al estudio del bien materia de la compraventa, sino que aborda algunos conceptos preliminares acerca del mencionado contrato.

LIDOMESPA (2006)<sup>6</sup> Análisis legal, jurisprudencial y doctrinal sobre el Contrato de Compraventa. República Dominicana. La Compraventa, es un acto contractual entre dos personas. Una se convierte en vendedor y la otra en comprador. La legislación dominicana la ha tomado en cuenta al momento de referirse y es en el Código Civil de este país, en donde podemos tener base legal, para hablar de dicha materia. Para hacer o dar una explicación clara y precisa, tenemos que dar, antes que todo, una definición jurídica de lo que es en si la Compraventa, puesto que en la anterior expresión era producto de como todos de manera coloquial, la definen. La Compraventa no es más que un contrato mediante el cual una parte (vendedor) transfiere a otra parte (comprador) la propiedad de la cosa a cambio de su equivalente en dinero (precio). Es un contrato

---

<sup>5</sup>[http://www.librosperuanos.com/detalle.php?tema=Derecho&id\\_tema=20&subtema=Derecho%20Civil&id\\_subtema=133&id\\_libros=554&precio=17.00&autor=Castillo%20Freyre,%20Mario.&id\\_editorial=364&cur\\_page=7](http://www.librosperuanos.com/detalle.php?tema=Derecho&id_tema=20&subtema=Derecho%20Civil&id_subtema=133&id_libros=554&precio=17.00&autor=Castillo%20Freyre,%20Mario.&id_editorial=364&cur_page=7)

<sup>6</sup> <http://lidomespa.mforos.com/899372/5109117-analisis-legal-jurisprudencial-y-doctrinal-sobre-el-contrato-de-compraventa/>

bilateral, oneroso, consensual y de efectos reales. El Precio y la cosa son básicos para poder realizar el contrato.

Hernández Celis, Domingo (1996) Trabajo de investigación docente: El contrato de compraventa y el aspecto contable de las empresas. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo- Lambayeque-Perú. En este trabajo el autor destaca que al llevarse a cabo el contrato de compraventa de acuerdo al Código Civil, se origina varias incidencias en el aspecto contable, como por ejemplo asientos contables en el marco del principio del diferido, cuando solo se ha firmado el contrato pero los bienes o servicios todavía no se han entregado; luego cuando los bienes o servicios con entregados al cliente se origina asientos contables en el marco del principio del devengado; posteriormente cuando el contrato es cobrado o pagado nuevamente se originan asientos contables bajo el principio del percibido. Todos estos asientos formulados originan aumentos o disminuciones en el activo, pasivo, patrimonio, ingresos, costos y gastos de una empresa lo cual se refleja en los denominados estados financieros, sobre los cuales los responsables toman decisiones. Por tanto el personal contable no debe permanecer ajeno a la suscripción de los contratos de compraventa; tampoco el personal jurídico puede permanecer ajeno a la realización de los hechos luego de la firma del contrato de compraventa.

## **4.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **4.2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

Se ha determinado que la mayoría de entes jurídicos al no disponer de la asesoría legal correspondiente le prestan mayor importancia sólo a los comprobantes de pago (facturas, boletas, recibos por honorarios, liquidaciones de compra, notas de crédito, notas de débito, etc.), títulos valores (letras de cambio, facturas conformadas, pagarés, cheques, etc.); y otros documentos para determinar sus obligaciones tributarias, financieras y contables; es decir no reparan que detrás de las transacciones de compra, ventas, costos, gastos, esta el contrato de compraventa, normado por el Código Civil.



Al celebrarse un contrato de compraventa entre entes jurídicos, el mismo es consecuencia de darse el hecho generador de la obligación tributaria, es decir, el contrato de compraventa se firma porque se lleva cabo una transacción, que podría ser una compra, una venta, una prestación de servicios, etc. de este modo el contrato de compraventa incide en el nacimiento de la obligación tributaria, luego de establecerse sobre la base del hecho generador. Luego este contrato se firma sobre la base de pagar o cobrar un importe, el mismo que se relaciona con la denominada base imponible de la obligación tributaria a la cual deberá aplicarse la alícuota de un determinado tributo, generalmente, impuesto general a las ventas e impuesto a la renta y establecer la cuantía del tributo. El personal de los entes jurídicos deben ser conscientes que si bien desde el punto de vista tributario la emisión del comprobante de pago o la entrega del bien, lo que ocurra primero, da nacimiento a la obligación tributaria, sin embargo hay un documento anterior a estos y que tiene gran relevancia, como es el contrato de compraventa. Toda transacción empresarial se inicia con el contrato de compraventa.

La no consideración del contrato de compraventa, lleva a los entes jurídicas a no cumplir con la parte financiera en forma oportuna. El contrato de compraventa contiene las fechas de vencimiento de las obligaciones, las formas de pagar o cobrar; por tanto el no tener en cuenta el contrato de compraventa puede llevar a pagar moras por pagos fuera de plazo, a incumplir pagos y a otros aspectos relacionados.

La no consideración de la relevancia del contrato de compraventa en lo contable puede llevar al registro inoportuno e inadecuado de las transacciones. En contabilidad las transacciones deben registrarse sobre la base del contrato de compraventa, antes que solamente sobre los comprobantes de pago y títulos valores. El no cumplimiento del principio del diferido (contratos de compraventa que se van a concretar a futuro), devengado (contratos de compraventa que se concretan en el presente sin interesar si se cobran o pagan) y percibido (contratos de compraventa cuyos pagos o cobros se concretan en el presente) puede trastocar aspectos del contrato de compraventa y originar consecuencia negativas para los entes jurídicos.

#### **4.2.2. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

##### **PROBLEMA PRINCIPAL:**

**¿De que manera el contrato de compraventa incide en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos?**

##### **PROBLEMAS SECUNDARIOS:**

1. ¿Es posible que la comprensión total de la naturaleza de los contratos de compraventa facilite el tratamiento adecuado del aspecto tributario en los entes jurídicos?
2. ¿De que modo la comprensión de los elementos del contrato de compraventa puede facilitar el tratamiento adecuado del aspecto financiero de los entes jurídicos?
3. ¿Cómo plasmar las consecuencias de los contratos de compraventa en el tratamiento adecuado del aspecto contable de los entes jurídicos?

### **4.3. MARCO TEÓRICO**

#### **4.3.1. CONTRATO DE COMPRAVENTA**

Analizando a León (1997), al constituirse el contrato de compraventa el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero. Los gastos de entrega son de cargo del vendedor y los gastos de transporte a un lugar diferente del de cumplimiento son de cargo del comprador, salvo pacto distinto. Si el precio de una transferencia se fija parte en dinero y parte en otro bien, se calificará el contrato de acuerdo con la intención manifiesta de los contratantes, independientemente de la denominación que se le dé. Si no consta la intención de las partes, el contrato es de permuta cuando el valor del bien es igual o excede al del dinero; y de compraventa, si es menor. En todo contrato de compraventa, esta de por medio el bien materia de la venta, lo que los españoles y chilenos le llaman la cosa. De acuerdo a ello pueden venderse los bienes existentes o que puedan existir, siempre que sean determinados o susceptibles de determinación y cuya enajenación no esté prohibida por la ley. En el Código se establece si cuando se hizo la venta había perecido una parte del bien, el comprador tiene derecho a retractarse del contrato o a una rebaja por el menoscabo, en proporción al precio que se fijó por el todo. La Compraventa de bien futuro no deja de ser tratado por el Código y al estilo de cualquier Código europeo establece que en la venta de un bien que ambas partes saben que es futuro, el contrato está sujeto a la condición suspensiva de que llegue a tener existencia. Debido a que a nivel empresarial se ha comenzado a tratar bastante de cerca a los riesgos, en el contrato de compraventa no deja de ser tratado este punto, es así como se legisla sobre el riesgo de cuantía y calidad del bien futuro, indicando que si el comprador asume el riesgo de la cuantía y calidad del bien futuro, el contrato queda igualmente sujeto a la condición suspensiva de que llegue a tener existencia. Empero, si el bien llega a existir, el contrato producirá desde ese momento todos sus efectos, cualquiera sea su cuantía y calidad, y el comprador debe pagar íntegramente el precio. A continuación se ha legislado sobre la Compraventa de esperanza incierta, si el comprador asume el riesgo de la existencia del bien, el vendedor tiene derecho a la totalidad del precio aunque no llegue a existir. Por otro lado cuando se refiere al compromiso de venta de bien ajeno, se refiere al contrato por el cual una de las partes se

compromete a obtener que la otra adquiera la propiedad de un bien que ambas saben que es ajeno. Si la parte que se ha comprometido adquiere después la propiedad del bien, queda obligada en virtud de ese mismo contrato a transferir dicho bien al acreedor, sin que valga pacto en contrario. La venta de bien ajeno es rescindible a solicitud del comprador, salvo que hubiese sabido que no pertenecía al vendedor o cuando éste adquiera el bien, antes de la citación con la demanda. Si el bien es parcialmente ajeno, el comprador puede optar entre solicitar la rescisión del contrato o la reducción del precio. En los casos de rescisión a que se refieren los artículos 1539 y 1540, el vendedor debe restituir al comprador el precio recibido, y pagar la indemnización de daños y perjuicios sufridos. Debe reembolsar igualmente los gastos, intereses y tributos del contrato efectivamente pagados por el comprador y todas las mejoras introducidas por éste. Por otro lado los bienes muebles adquiridos en tiendas o locales abiertos al público no son reivindicables si son amparados con facturas o pólizas del vendedor. Queda a salvo el derecho del perjudicado para ejercitar las acciones civiles o penales que correspondan contra quien los vendió indebidamente. De acuerdo con la norma en análisis la compraventa es nula cuando la determinación del precio se deja al arbitrio de una de las partes. Es válida la compraventa cuando se confía la determinación del precio a un tercero designado en el contrato o a designarse posteriormente. Es también válida la compraventa si se conviene que el precio sea el que tuviere el bien en bolsa o mercado, en determinado lugar y día. Es lícito que las partes fijen el precio. En la compraventa de bienes que el vendedor vende habitualmente, si las partes no han determinado el precio ni han convenido el modo de determinarlo, rige el precio normalmente establecido por el vendedor. Si se trata de bienes que tienen precio de bolsa o de mercado, se presume, a falta de indicación expresa sobre el precio, que rige el de lugar en que debe realizarse la entrega. En la compraventa en que el precio se fija por peso, a falta de convenio, se entiende que se refiere al peso neto.

Analizando a Silva (2006), el Código Civil peruano en su artículo 1529 define a la Compra-Venta como: “El vendedor se obliga a transferir la propiedad del bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero”. Partiendo de dicho precepto normativo, es importante recalcar que la Compra-Venta es el más importante de los contratos de cambio, constituyéndose en la base del movimiento económico mundial. Así para Messineo la Compra-Venta es el principal vehículo de circulación de la riqueza. Entre

los caracteres jurídicos del Contrato de Compra-Venta tenemos en primer lugar, que es un Contrato Principal, porque no depende de otro contrato, siendo más bien, que con mayor frecuencia, otros contratos son accesorios a él, como la Compra-Venta a Plazos; en segundo lugar, constituye un contrato obligacional, porque de su contenido surgen obligaciones para cada una de las partes. También es un contrato oneroso, pues una de sus características principales, es transferir la propiedad del bien a cambio de un precio determinado, caso contrario estaríamos frente a otro tipo de contrato como la Donación. Es un contrato conmutativo porque las partes se conducen por hechos conocidos. Es un contrato consensual, porque se perfecciona por el sólo acuerdo de las voluntades entre las partes, y no está sujeto a formalidad alguna, no obstante para que se adquiriera la propiedad absoluta de un bien inmueble, será necesario, la Inscripción en el Registro de la Propiedad Inmueble. En muchas oportunidades confundimos el Contrato de Compra-Venta con otros contratos típicos. Con el contrato de Permuta, donde podemos apreciar cada bien es bien y precio al mismo tiempo, siendo un precio en abstracto, ya que se está transmitiendo la propiedad a cambio de la propiedad del otro bien, y cada una de las partes es comprador y vendedor simultáneamente, comprador del bien cuya propiedad se le transmite y vendedor del bien cuya propiedad está transmitiendo. Estamos pues, frente a lo que se llamaba TRUEQUE y que aún existe en las comunidades indígenas. La diferencia entre la Compra-venta y la permuta, es que en el primero se intercambia el bien por un precio y en el segundo se intercambian bienes. Como se observa no hay mayor confusión en diferenciar estos contratos, presentándose el problema cuando por un lado se transmite la propiedad de un bien y del otro, se transmite también la propiedad de un bien y adicionalmente se establece un precio. De qué hablamos aquí de una Permuta o una Compra-Venta?. Nuestro Código Civil adopta una Tesis Subjetiva y en forma residual objetiva. Subjetiva porque ante tales condiciones nuestro Código Sustantivo señala que debemos estar a Intención manifiesta de las partes contratantes, y lo que se tiene que evaluar en ese caso, es qué calificación le quisieron dar las partes al Contrato. Apremiar si las partes han decidido que sea un Contrato de Compra-Venta o que sea una Permuta. En éste sentido el artículo 1531 del mismo Cuerpo Legal señala:...”si el precio de una transferencia se fija parte en dinero y parte en otro bien, se calificará, de acuerdo a la común intención de las partes, independientemente de la denominación que se le de. Si en caso las partes no tomaron una decisión, entonces supletoriamente se aplica un criterio objetivo, se aplica la denominada doctrinariamente la TEORIA DE LA PREVALENCIA DE LOS VALORES, esto es, será Permuta cuando

el valor del bien sea igual o superior al del dinero que se entrega y será Compra-Venta, cuando el bien sea inferior al dinero entregado. Otro contrato con el que es menester diferenciarlo, es el Contrato de Arrendamiento. Mientras que con la Compra-Venta, la finalidad económica que se persigue es la transferencia de la propiedad del bien, en el Arrendamiento, la finalidad es la transmisión del uso. Aunque obviamente no confundimos la esencia de ambos contratos, sin embargo existen algunos supuestos que causan confusión. Un primer caso sería cuando estamos frente a un contrato por el que se nos permita o nos posibilite, poder aprovechar o hacer nuestros los frutos del bien. Aquí estaremos frente a un Arrendamiento o una Compra-Venta?. Estaremos frente a un Contrato de Arrendamiento si al adquiriente de los frutos se le está concediendo la facultad de usar y gozar del bien que da frutos, no constituyendo una compra-venta, sino que se enmarca dentro del acuerdo establecido por el artículo 908 del Código Civil, en el sentido, que el poseedor de buena fe hace suyos los frutos. De otro lado, si al poseedor no se le ha dado la posibilidad de extraer los frutos del bien en el que se encuentran los frutos, sino que por el contrato sólo se le da la posibilidad de extraer los frutos del bien, ahí, si estamos frente a una Compra-Venta de Frutos. En éste caso, si se permite que una persona el fin de semana concurra a una chacra a extraer los frutos por un monto determinado que le da derecho a que se lleve todo lo que pueda sacar por si misma y sin ayuda, es una compra-venta de frutos. Un segundo supuesto, se presenta cuando una persona confiere a otra el derecho de extraer los productos de un bien recibiendo a cambio un precio en dinero. En éste caso se puede configurar, Arrendamiento del Bien con un Pacto de Extracción de sus productos por una renta determinada, aquí se incluirá el pago del uso del bien durante un tiempo y además por el valor estimado de los productos, como un contrato mixto. Un tercer supuesto se presenta cuando se celebra un Contrato de Arrendamiento en el que se estipula que al cabo de una determinada cantidad de tiempo, siempre y cuando el arrendatario pague todas las mensualidades convenidas se producirá la transmisión de la propiedad. Respecto a éste caso, la doctrina lo ha denominado como Arrendamiento-Venta, otros lo llaman Arrendamiento con Opción de Compra, lo que creemos equivocado, pues , estamos frente a un Contrato de Compra-Venta con Reserva de propiedad, una compra-venta a plazos con transmisión de propiedad hasta la cancelación total del precio. En realidad las denominadas rentas son cuotas del precio, porque la finalidad económica que se persigue es la transmisión de la propiedad y no el uso. El artículo 1585 del Código civil se ocupa de éste supuesto cuando prescribe que las disposiciones de los artículos 1583 y 1584 que hacen referencia

a la Compra-Venta con reserva de Propiedad, son aplicables a los contratos de Arrendamiento por el efecto del pago de la merced conductiva pactada, lo que ordena esta confusión, siendo el contrato lo que contiene, obviamente las partes están en libertad de suscribir un Contrato Interpretativo de donde aclaran el sentido de sus Cláusulas. En cuanto al Arrendamiento con Opción de Compra o con Opción de Venta, estamos frente a un contrato mixto, que contiene un Contrato de Arrendamiento y un Contrato Preparatorio: Compromiso de Contratar y Contrato de Opción, en éste supuesto, Opción de Contrato de Compra-Venta. En lo que se refiere al Arrendamiento la finalidad económica es la de transmitir el uso del bien durante determinado tiempo y renta, y aparte se le está otorgando la opción de compra o una opción de venta o puede ser también ambas, una opción recíproca respecto de un Contrato Definitivo de Compra-Venta al que le serán aplicables todas las reglas del Arrendamiento. En un contrato de Opción de Compra, el resultado no tiene por qué ser necesariamente la transmisión de la propiedad del bien, porque dicha transmisión solamente se daría si el Optante que es aquél a quien se le ha concedido la opción ya sea de compra o de venta, ejercita su opción respecto de ese contrato definitivo de compra-venta –el contrato de opción es un contrato preparatorio de un contrato definitivo, mediante el cual, una de las partes le concede a la otra, la oferta irrevocable de la celebración del contrato definitivo y le da a la otra parte la opción de que a su solo arbitrio, se celebre el contrato definitivo. El contrato definitivo de Compra-Venta será lo que necesariamente tendrá que existir en el contrato de Opción, además estamos concediendo a la otra parte una oferta irrevocable de venta de un bien y pro un precio, dándosele la opción que el contrato se suscriba a su sola voluntad con la aceptación de parte del optante. En éste caso el contrato de Arrendamiento es independiente del Contrato de Opción de Compra- Venta. Así si se ejercita la opción en el plazo de Ley, y celebrado el contrato, en ese momento el comprador se convierte en propietario del bien por el sólo imperio del artículo 949 del Código Civil, siendo el efecto legal inmediato, la aplicación de las reglas de la compra-venta. Es importante distinguir la Compra-Venta del Contrato de Obra, especialmente en los casos en que se encarga la fabricación de un bien. El contrato de obra es una modalidad de prestación de servicios, por el cual el contratista se obliga a hacer una obra determinada y el comitente a pagarle una retribución. La distinción en esencia se encuentra en la Prevalencia de la prestación, si la prestación que prevalece es la de dar, estamos ante una Compra-Venta, y si prevalece la de Hacer estamos frente a un Contrato de Obra. De otro lado, ubicándonos en el Compra-Venta específicamente, en el mismo

momento que se conviene la venta, se produce el consentimiento y surge la obligación de enajenar de conformidad al efecto legal prescrito por el artículo 949 del citado Cuerpo de Leyes, referente a la transmisión de la propiedad, que algunos han llamado Efecto real como consecuencia de un efecto legal. En virtud del artículo 949 nos tornamos propietarios, pero relativos, y no absoluto, pues la oponibilidad erga omnes se adquiere con la inscripción en Registros públicos, de lo contrario sólo podemos oponer nuestro derecho frente a quien nos vendió. Hay que tener en consideración, que la sola obligación de enajenar un bien inmueble determinado no tiene que hacer necesariamente al acreedor propietario de él, salvo disposición legal diferente o pacto en contrario, sin embargo existen casos que la misma naturaleza de la prestación, no permite que opere la transmisión del bien, que convierta al Acreedor en propietario, lo que sucede en la Compra-venta de Bienes Genéricos de un bien fungible, cuando el bien no se ha individualizado aún, y si estamos frente a un bien incierto se requiere que se individualice, entendiéndose que la transmisión queda supeditada a que se produzca la elección. En cuanto a una Compra-venta Alternativa, si aún no se ha producido la elección del bien materia de contrato, tampoco se ha transmitido la propiedad. Si celebramos un Contrato de Compra-venta de Bien Futuro, la transmisión de la propiedad quedará supeditada a que el bien llegue a tener existencia, a éste respecto señala que la obligación creada por el Contrato recae sobre un bien futuro, el compromiso de entrega queda subordinado a su existencia posterior, salvo que la obligación verse sobre una esperanza incierta. Si está supeditada la eficacia del contrato, no podrá operar la transmisión, hasta que el contrato sea eficaz, por estar sujeto a condición suspensiva. En cuanto a los dispositivos referidos tanto a la transmisión de la propiedad, como son los artículos 949, 1402, y 1529 del Código Civil y el artículo 2022 del mismo Cuerpo legal, pueden ser relacionados en cuanto a la oponibilidad de derechos frente a terceros sobre inmuebles, en éste caso si se trata de derechos reales y personales. Así como puede darse el caso, en que existan diversos acreedores de un bien inmueble a quienes el mismo deudor se ha obligado a entregar el bien, el artículo 1135 del Código Civil, nos da la solución, dándole preferencia al acreedor de buena fe cuyo título ha sido primeramente inscrito, en tanto, el artículo 2022, se refiere en primer lugar, al supuesto en que concurren derechos reales sobre un mismo inmueble, y para poder oponerlos frente a otros que también los tienen, deben estar inscritos con anterioridad a aquél a quien se opone. Esto en caso de derechos reales, como podría darse cuando existen varias Hipotecas sobre un inmueble, sin embargo, para poder oponerla frente a otro, debe estar



escrita anteriormente. El segundo párrafo del artículo 2022, se refiere al caso de derechos de otra naturaleza, como por ejemplo, los derechos personales, como el Arrendamiento, el cuál según el artículo 1708 del C.C. debe ser respetado por el nuevo propietario, si es que estuviera inscrito, como es de verse, si bien es potestativa la inscripción del Arrendamiento, en éste caso, la existencia de dicha inscripción ha servido para que el derecho sea opuesto al nuevo propietario. Asimismo podría darse el caso en que se traben una medida cautelar en Embargo en forma de inscripción sobre un inmueble, y posteriormente a su inscripción se transfiere la propiedad, en éste supuesto, prevalecerá el derecho real porque es erga omnes y el derecho personal vale entre las partes. De lo acotado anteriormente, se infiere la relación e importancia de los principios registrales, en la oponibilidad de derechos frente a terceros, pues de acuerdo al principio de prioridad en el tiempo de la inscripción determina la preferencia de los derechos que otorga el registro, en cuanto a la fe pública registral, se ampara a terceros adquirentes de derechos a base de registros, y el principio de impenetrabilidad, que tiene como propósito impedir que se inscriban derechos que se opongan o resulten incompatibles con otros ya inscritos. Consecuentemente, será la publicidad de la inscripción de los derechos sobre inmuebles, la que precisamente en muchos casos, hará oponible nuestro derecho frente a terceros. Finalmente, en éste Ensayo, señalaremos algunas incidencias a las que nos contrae el artículo 1539 del Código Civil, contempla la descripción típica del contrato de Compra-Venta de Bien Ajeno propiamente dicho, señalando que la venta de bien ajeno es rescindible a solicitud del comprador, salvo que hubiese sabido que no pertenecía al vendedor o cuando éste adquiriera el bien antes de la citación de la demanda. En principio, la norma civil sustantiva, en cuanto a la Compra-venta de Bien Ajeno, alude a la Rescisión, más no a la Nulidad y Resolución, lo que infiere que estamos partiendo de que nuestra legislación estaría aceptando la existencia de un Contrato Válido, que sólo es Rescindible por el desconocimiento del comprador sobre la ajenidad del bien. Huelga acotar que existen dos tipos de Ineficacia del acto jurídico: la Ineficacia Originaria, que comprende a la Nulidad y Anulabilidad, donde el negocio no produce efectos jurídicos por haber nacido muerto, o adolece de defectos subsanables y cuyas causales, se encuentran establecidas por los artículos 219 y 221 del Código civil, y virtualmente en el artículo V del Título preliminar del mismo cuerpo legal, que suponen un defecto en la estructura negocial, es decir carece de los elementos establecidos para el Acto Jurídico, por el artículo 140 del C.C., o se encuentra viciado. De otro lado, tenemos la Ineficacia Funcional, cuyos supuestos Típicos son la Rescisión y la Resolución, en

dichos supuestos, el contrato que venía produciendo efectos jurídicos deja de producirlos posteriormente por la aparición de una causal en la celebración del contrato en el primer caso, o sobreviniente a éste, en el último caso. Ahora bien, las principales diferencias que hemos podido advertir en cuanto a la Rescisión, Resolución y Nulidad de Compra-Venta de Bien Ajeno tenemos: Como ya se estableció, el contrato de compra venta de bien ajeno es Rescindible a solicitud del comprador, cuando éste desconocía que el bien no era de propiedad del vendedor, salvo que hubiese sabido de la ajenidad del bien o si adquiere la propiedad del mismo, antes de que reciba la citación de la demanda, es decir, aquí estamos ante un supuesto de desconocimiento de la titularidad del bien, cuya causa existía en el momento de la celebración del contrato, tratándose de una ineficacia que se relaciona con la fase de celebración o de formación del negocio jurídico, donde se reconoce implícitamente la validez del acto jurídico. En cuanto a quienes se encuentran legitimados para solicitar la rescisión del Contrato de compra-Venta de Bien Ajeno, sólo tenemos al comprador que es parte de la relación jurídica, no pudiendo extenderse al verdadero propietario, pues su derecho, no ha sufrido perjuicio. La figura de la Nulidad, a diferencia de la rescisión, se refiere a que el contrato deja de producir sus efectos por una causal existente en el momento de su celebración, se observa cuando el Acto jurídico carece de sus elementos esenciales en el momento de su conformación. Que según el aludido artículo 1539 del C.C., se reconoce la validez del contrato de compra-venta de bien ajeno, estableciendo que podrá ser rescindido por el comprador, es decir, que presupone la existencia de un contrato válidamente celebrado, y el mismo no podrá producir efectos por existir un perjuicio que afecta al comprador. Así, el comprador sólo podrá solicitar la rescisión, pudiendo operar la Nulidad respecto a las partes cuando el acto no contenga los requisitos del art. 140 del C.C. Mientras el verdadero propietario, no podrá solicitar la Rescisión, así como tampoco la Nulidad del contrato por no ser parte de la relación jurídica, además, pues su sola celebración no significa que el derecho de propiedad sea transferido, por cuanto requiere la participación de éste para su perfeccionamiento. En lo referente a la resolución, tratándose de un supuesto de Ineficacia Funcional, la diferencia estriba en primer lugar, que se encuentra establecida por ley que en éste caso opera la rescisión y en segundo lugar, porque la causa que origina que el acto ya no produzca efectos se presenta al momento de la celebración del contrato, es decir, el hecho de la ajenidad del bien, existía en el momento de la celebración del contrato, lo que causa perjuicio al comprador, y en el caso de la

resolución, la causal es sobreviniente a la celebración, esto es, no existía al momento de celebrarlo.

Interpretando a Castañeda (1996), el Contrato de compraventa, es un contrato privado entre dos partes para concretar una operación de compraventa. El vendedor, el comprador y un abogado que autorice la minuta. En la minuta se debe indicar el nombre del abogado y su número de Registro en el Colegio de Abogados. En el contrato de compraventa se debe incluir en un contrato de compraventa: i) Datos de los participantes: Datos del vendedor: Si es una persona natural: nombre, N° de DNI, dirección completa, estado civil, nacionalidad. Si es casado, incluir los datos del cónyuge. Si es una persona jurídica: denominación o razón social, N° de RUC, nombre del representante que firma la minuta, N° de DNI del representante y datos de inscripción del poder del representante en los Registros Públicos. Datos del comprador: Si es una persona natural: nombre, N° de DNI, dirección completa, estado civil, nacionalidad. Si es casado, incluir los datos del cónyuge. Si es una persona jurídica: denominación o razón social, N° de RUC, nombre del representante que firma la minuta, N° de DNI del representante y datos de inscripción del poder del representante en los Registros Públicos. Entre los términos del contrato deben considerarse: Dirección del inmueble materia del contrato; N° de Ficha o Tomo del Registro de la Propiedad Inmueble donde se encuentra inscrito el respectivo inmueble; Precio pactado por la transferencia del inmueble; Forma y plazo de pago del precio pactado. Dentro de las condiciones generales del contrato deben considerarse: Declaración del vendedor de que el inmueble se encuentra libre de toda carga, gravamen, derecho real de garantía, medida judicial o extrajudicial, de ser ese el caso; Declaración del vendedor de que el inmueble se encuentra al día en el pago de todos sus derechos, tasas, contribuciones, arbitrios municipales, tributos y obligaciones, asumiendo la responsabilidad correspondiente por los pagos devengados hasta la fecha de suscripción de la escritura pública, de ser ese el caso; Indicar cuál de las partes asumirá los gastos de elevación a escritura pública y la posterior inscripción en Registros Públicos; Lugar y fecha de la firma del contrato; etc.

Interpretando a Díez-Picazo/Gullón (2001), el contrato de compraventa, de acuerdo al artículo 1445 del Código Civil español, es aquel contrato que hace surgir obligaciones

sinalagmáticas para las partes contratantes, de manera que el vendedor estará obligado a la entrega de una cosa determinada, mientras que el comprador tendrá la obligación de pagar un precio cierto en dinero o signo que lo represente. La compraventa es una de las figuras contractuales de mayor importancia histórica, pues al ser la herramienta jurídica utilizada para llevar a cabo el comercio de bienes, tendrá una trascendencia inmensa en el orden socioeconómico. La regulación que el Código Civil hace del contrato de compraventa es tan extensa como deficiente, técnicamente hablando. Cabe añadir que dada la época de redacción del Código, éste trata gran cantidad de temas con gran importancia pretérita, pero de un manifiesto carácter arcaico y desfasado en la actualidad. Son características del Contrato de compraventa: i) Consensual: Se perfecciona por el mero consentimiento, que de acuerdo con el principio espiritualista del Derecho Civil español, no requiere de una forma determinada; ii) Productor de obligaciones: Concede a las partes el derecho a exigir el cumplimiento de las recíprocas obligaciones que surgen como consecuencia de la perfección del contrato; iii) Oneroso: Existe un intercambio patrimonial entre las partes como consecuencia de las obligaciones surgidas; iv) Bilateral y recíproco: Para este contrato, se requerirá la voluntad de dos partes (bilateral), y se les atribuirán sendas obligaciones (reciprocidad); v) Conmutativo: La obligación de pago del precio del comprador y la obligación de entrega de la cosa del vendedor son esencialmente equivalentes. Rasgo importante para distinguir compraventas simuladas que encubren una donación en fraude de acreedores. La figura contractual de la compraventa, al estar incluida dentro de la categoría de contratos típicos o nominados, posee un contenido de márgenes definidos, legal y jurisprudencialmente. Así, se precisa el objeto posible, se especifican las características de la contraprestación o precio, y se regulan las obligaciones que surgirán para ambas partes. Hay que destacar que tal regulación suele consistir en un conjunto de normas de carácter dispositivo, susceptibles de ser omitidas en virtud del principio de autonomía de la voluntad, constituyendo, en muchos casos, elementos naturales del contrato (elementos que se presuponen aunque las partes no los mencionen, y que pueden ser suprimidos o alterados por voluntad de éstas). En otras ocasiones, se establecen normas imperativas, que no pueden ser anuladas o modificadas por voluntad de las partes. No obstante, son minoría en la figura, al igual que sucede con la mayor parte del Derecho privado. La cosa, objeto del contrato de compraventa, habrá de ser: i) Corporal o incorporeal: Será indiferente si el contrato tiene por objeto un determinado bien corporal, o si por el contrario versase sobre un derecho incorporeal; ii) Presente o futura: Podrá

tratarse de un bien presente (como frecuentemente sucede) o por el contrario, el contrato podrá tener por objeto un bien futuro (excepto la herencia futura). De esta manera la *emptio rei speratae* consistirá en la compraventa de una cosa futura y actualmente inexistente, de manera que hasta que no exista, el vendedor no habrá de cumplir su obligación de entrega, así como el comprador no habrá de pagar el precio. En caso de que no llegue a existir la cosa esperada, ni el vendedor habrá de entregarla, ni el comprador tendrá que pagar el precio. No obstante, desde el momento de la perfección del contrato, surgirán una serie de obligaciones de hacer, entre las que hay que mencionar la prohibición de impedir el nacimiento de la cosa, así como actuar diligentemente para que llegue a tener existencia. En caso de incumplir estas obligaciones secundarias de efecto inmediato, mediando dolo o culpa de alguna de las partes, se producirá el incumplimiento de la obligación principal, y podrá ejercitarse la acción de resarcimiento de daños y perjuicios en contra de la parte cuyo incumplimiento fuera culposo o doloso. (vid. *emptio spei*, en la que el comprador pagará el precio aunque la cosa no llegue a existir, siendo por ello un contrato aleatorio y no de compraventa); iii) Determinada: El contrato habrá de precisar la cosa que es objeto de la compraventa. Ello no quita para que pueda darse la compraventa de cosa genérica; iv) Lícita: Según dicta el artículo 1271 del Código Civil, la cosa habrá de ser de lícito comercio. El precio a pagar en el contrato de compraventa habrá de ser cierto y determinable, y consistirá en dinero o signo que lo represente. En caso de no cumplirse este requisito esencial, las prestaciones de ambas partes consistirían en la entrega de una cosa, con lo que la figura resultante sería una permuta. No es preciso especificar la cantidad de dinero en el momento en que se celebre el contrato, siempre que la determinación cuantitativa no se deje al arbitrio de uno de los contratantes. Si la determinación del precio queda al arbitrio de un tercero, y éste no se pronuncia a la hora de realizar la determinación, el contrato será ineficaz. Cabe añadir que el tercero habrá de actuar acorde a la equidad, pudiendo impugnarse su decisión si no ha aplicado tal principio. Algo similar sucede cuando no se haya ajustado a las instrucciones fijadas en el contrato por las partes. Acorde a la STS de 22 de junio de 1979, no se requiere un precio justo, pues debido a la inspiración ideológica liberal de nuestro Código Civil, las cosas tienen por valor lo que por ellas está dispuesto a pagarse. Por ello, el precio se deja a merced de las fuerzas del mercado, con excepciones notables en las que la ley impone un precio legal máximo. Cabe destacar como ejemplos ilustrativos la regulación de la venta de viviendas de protección oficial, así como la legislación protectora de la

competencia en el mercado (destinada a combatir prácticas monopolísticas y de competencia desleal). El comprador tendrá la obligación de entregar al vendedor el precio, en la cantidad, lugar y fecha determinados en el contrato. Así pues, podrá darse un aplazamiento en la obligación de entrega del precio o de entrega de la cosa, además de convenir la localización concreta donde se haya de producir la tradición de la cosa o del precio. En caso de que no se especificase el lugar o el tiempo en que se haya de entregar el precio, se presumen situados en el momento y localización de la entrega de la cosa que se esté vendiendo, tal y como se desprende del artículo 1500 del Código Civil. La obligación principal del vendedor, consiste en la puesta en poder y posesión del comprador de la cosa vendida, en el estado en que se encontrase al perfeccionar el contrato, junto con los frutos producidos desde entonces, así como sus accesorios. El vendedor quedará obligado a garantizar al comprador la "posesión legal", con lo que en caso de que se produzca la evicción (privación de la cosa fundada en un derecho anterior), surge la obligación de recuperar la cosa, ahora en manos de un tercero, y en todo caso a indemnizar daños y perjuicios. El vendedor habrá de responder por los vicios y defectos ocultos de la cosa, cuando éstos dificultasen o impidieran el uso para el que se la destina, de manera tal que en caso de haberlos conocido, el comprador no hubiera hecho la adquisición, o hubiera dado un precio menor por ella. El comprador podrá desistir del contrato (acción redhibitoria) o podrá establecerse una rebaja proporcional y fijada por peritos sobre el precio original, teniendo el vendedor que abonar tal cantidad (acción quanti minoris). Hay añadir que no cabe el saneamiento por vicios ocultos cuando el comprador no actúa diligentemente, planteándose dos casos en los que no podrá exigirse el saneamiento al vendedor. El primero supone que el comprador, por razón de su oficio o profesión, debía de haber reconocido los vicios con facilidad. El segundo, en caso de que tales vicios fueran evidentes y saltaran a la vista de cualquier persona diligente. En caso de que existan cargas o gravámenes no declaradas por el vendedor que hagan disminuir el goce, uso o disposición de la cosa, de tal forma, que el comprador, de haberlo sabido, hubiera dado un precio menor, o sencillamente no habría seguido interesado en realizar la compraventa, se permitirá a éste desistir del contrato (acción redhibitoria), o bien establecer una rebaja proporcional a las cargas y gravámenes existentes, en cuantía a determinar por peritos (acción quanti minoris). Cabe destacar que la regulación de esta obligación sigue el cauce marcado para el saneamiento por vicios ocultos. Son modalidades de compraventa: i) Compraventa con reserva de dominio: En esta modalidad, el traspaso posesorio es realizado en el momento de la

perfección del contrato, quedando la transmisión de la propiedad supeditada al cumplimiento de una determinada condición; ii) Compraventa a plazos: Según esta modalidad contractual de la compraventa, se realiza la transmisión de posesión y propiedad de un bien mueble, corporal, identificable y no consumible, naciendo, por el lado del adquirente, la obligación de realizar el pago fraccionado en un determinado número de cuotas periódicas. Esta modalidad, debido a su trascendencia en la economía contemporánea, ha sido regulada específicamente por la Ley 28/1998; iii) Compraventa con pacto de preferencia: Modalidad por la que nace la obligación para el comprador de permitir, en caso de futura venta, que una determinada persona adquiera la cosa, con prioridad sobre el resto de eventuales compradores; iv) Compraventa con retracto convencional: Se atribuye al vendedor un derecho subjetivo, por el que puede recuperar la cosa vendida. En caso de bienes inmuebles, el pacto de retro que no haya sido inscrito en el Registro de la Propiedad no vincula al tercero que adquiera la propiedad procedente del comprador. Cabe añadir que la finalidad económica de esta figura gira en torno a la posibilidad de que el vendedor adquiera liquidez suficiente, con la futura esperanza de recuperar la cosa. De ahí que existan grandes facilidades para realizar un préstamo garantizado simulando una compraventa con retracto, por lo que habrá que indagar en la voluntad real de las partes para poder determinar si es o no una simulación; v) Compraventa ad gustum: Compraventa sometida a la condición futura e incierta de superar una prueba o degustación que permita averiguar si la cosa posee la calidad expresa o tácitamente convenida. Cabe añadir que de acuerdo con el artículo 1115 del Código Civil, no puede tratarse de una condición puramente potestativa, prohibida por dicho artículo. Finalmente, una vez haya resultado positiva la prueba, el comprador pierde la facultad de desistir de la compraventa.

Según Borda (1997), en el contrato de compraventa, el vendedor se obliga a dar una cosa, no da una cosa, lo que significa que el contrato no produce efectos reales (a diferencia de otras legislaciones). El contrato de compraventa, se clasifica: 1. Consensual: (Regla general). Inc. 1 del Art. 180; 2. Principal: No es accesorio ni dependiente; 3. Bilateral: Ambas partes resultan obligadas; 4. Oneroso: Tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes; 5. Conmutativo: (regla general). Pero puede presentar algunas excepciones, como el caso de la venta de cosa futura. Art. 1813 La venta de cosa futura se hace bajo la condición de existir, por lo tanto, en tal caso será contrato

condicional, pero conmutativo; salvo que se exprese lo que contrario o que por la naturaleza del contrato aparezca que se compró la suerte, en cuyo caso el contrato es puro y simple pero aleatorio; 6. De ejecución instantánea o de ejecución diferida (lo primero es la regla general). Que sea de ejecución instantánea significa que las obligaciones se cumplen en el mismo momento. Que sea de ejecución diferida significa que el cumplimiento de la obligación está sujeta a plazo o condición; Es título traslativo de dominio: Por su naturaleza sirve para transferir el dominio (Art. 703 inc. 3, Art. 675). La compraventa como todo otro contrato debe cumplir con los requisitos generales del Art. 1445. Pero además, deben concurrir los elementos particulares esenciales de este contrato.

Para De castro (1950), la cosa o materia del contrato, es un requisito esencial y propio del contrato de compraventa, constituye el objeto y causa de las obligaciones generadas (objeto de las obligaciones del vendedor y causa de las obligaciones comprador.). a) La cosa debe ser comerciable; b) La cosa debe existir o debe esperarse que exista. Supone más que una repetición del requisito general de existencia del objeto, dándole una facultad al comprador de no perseverar el contrato si la no existencia de la cosa es parcial. En cuanto a la venta de cosa futura, ésta se encuentra contemplada, considerando dos hipótesis posibles: La venta de cosa esperada; La venta de la suerte. Como dijimos, la venta de cosa que no existe, pero se espera que exista se entiende hecha bajo la condición de existir. Esto se llama venta de cosa esperada. (se produce la resolución del contrato en el evento de que la cosa no llegue a existir),salvo que aparezca lo contrario, caso en el que será un contrato aleatorio. Ej. Venta de algo que se espera que exista como por ej. un ternero, pero el ternero no nace, entonces respecto de la compraventa hay resolución, salvo que se estipule que se pagan 30.000 pesos por el ternero, nazca o no nazca (contrato aleatorio). En estos casos se exige la voluntad expresa. Ej.: la compra de fruta antes de temporada c) La cosa ha de ser determinada. Este es un requisito general de cualquier objeto de un contrato; debe ser determinado (1461). Pero en el caso de la compraventa además la cosa vendida debe ser singular. Lo importante es la prohibición de venta de universalidades jurídicas, por ej. el patrimonio. Su venta es nula, así lo dice el artículo 1811 en su primera parte. Esto sería una consecuencia de la concepción del patrimonio - personalidad, en el entendido de que el patrimonio es inherente a la persona. Sin embargo, hay posibilidad de ventas que escapan a esta regla: Es el caso de la venta del derecho real de herencia, que constituye el patrimonio del



causante, esto es la universalidad de bienes que forman la herencia. Además de lo anterior, la ley permite la venta de todos los bienes que pertenecen a una persona siempre que se especifiquen, o sea, detallando todo lo que se vende. La venta vale porque estaremos frente a cosas determinadas y singulares (Se trataría de una obligación con objeto múltiple). d) La cosa no debe pertenecer al comprador. Esto es, la cosa comprada no debe ser propia (Art.1816). La compra de cosa propia no vale y ello por cuanto ese contrato carece de causa. Por el contrario, la venta de cosa ajena vale (Art.1811) sin, perjuicio de los derechos del dueño de la cosa vendida. Aquí hay que distinguir: i) Si la cosa se ha entregado al comprador. Aquí nos encontramos en una oponibilidad por falta de concurrencia. Le es inoponible al dueño la compraventa por no haber concurrido a ella, y por lo tanto, el dueño tiene derecho a reivindicarla de manos del comprador, quien tendrá acción de evicción en contra de su vendedor. Pero hay excepciones: La ratificación de la venta de cosa ajena por el dueño. (1818); El comprador adquiere el dominio de la cosa por prescripción adquisitiva. Art. 1815 “mientras no se extingan por el lapso del tiempo”; Cuando con posterioridad a la venta y entrega de la cosa ajena, el vendedor adquiere el dominio de la cosa, se entenderá que el comprador es dueño de ella desde que se le hizo la tradición. (1819). Esto está en perfecta armonía con el artículo 682 inc. 2º que se refiere a la tradición de cosa ajena. ii) Si la cosa no se ha entregado al comprador. La compraventa será igualmente inoponible al dueño, salvo que ratifique y podrá accionar de reivindicación en contra del vendedor, quien todavía mantiene en su poder la cosa. En tal evento, el vendedor se pondría en la imposibilidad de cumplir con la principal obligación del contrato de compraventa, y el comprador podría pedir la resolución del contrato y la indemnización de perjuicios.

Analizando a Arias (1984), el Contrato de compraventa internacional, es un contrato de título oneroso por el cual una persona, de un determinado país, compra mercadería a otra persona, de un país distinto, según un precio pactado. Este tipo de contrato caracteriza a la función de transacción, básica en el comercio exterior. El carácter mercantil del contrato implica que la compra se hace para la continuación del negocio; esto es, en un acto de intermediación. Son características del contrato, el carácter oneroso del contrato excluye en sus alcances a las donaciones. Crea obligaciones y derechos por ambas partes, y por su carácter conmutativo (con mercancía determinada y precio cierto), cuando alguna de las partes lo desconoce o desatiende, la otra puede tener una reacción

recíproca. Como resultado de la aplicación del contrato, y a través de los canales del comercio exterior, hay un traslado físico de la mercancía junto con otros elementos formales como la marca, el nombre, el sistema de uso. Son partes y el objeto del contrato el comprador y vendedor identifican a las dos partes claras de este contrato. No es necesario que sean distintas. La misma unidad económica puede vender desde un país, y ella misma comprar la mercadería en otro. Respecto al objeto comercial del negocio, se trata de mercadería que incluye tanto bienes muebles como inmuebles (según su clasificación jurídica nacional). Respecto al marco regulador, al no existir una legislación única que regule el contrato de compraventa internacional, se presentan situaciones de conflicto por interpretación, como en el caso de las cartas fianza, por ejemplo, en cuanto a su validez y extensión. Pero en general, se toma en cuenta lo siguiente. Las leyes nacionales ante las cuales puede ser sometido el contrato, y a las cuales se adhieren ambas partes. Los usos y costumbres de validez internacional en cuanto son aceptados por jueces y árbitros de las distintas nacionalidades. Las convenciones internacionales. En particular, la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de compraventa Internacional de mercaderías. Se aplica a la formación del contrato y las obligaciones y derechos de las partes, más no a la validez del contrato, ni a sus efectos sobre la propiedad de las mercancías, ni sobre la responsabilidad penal del vendedor. Al respecto se debe tener conocimiento de los denominados Incoterms o términos de Comercio Internacional. Junto con la clasificación arancelaria, son parte del léxico común que se busca en el comercio internacional. Correspondiente a las siglas de International Commercial Terms, Incoterms es un conjunto de denominaciones con versión simplificada, establecidas por la Cámara Internacional de Comercio (ICC) con sede en París.

#### **4.3.2. INCIDENCIA LEGAL, FINANCIERA Y CONTABLE**

##### **4.3.2.1. INCIDENCIA LEGAL**

Según Arias (1984), esencialmente la incidencia legal del contrato de compraventa se manifiesta por las obligaciones que genera en el vendedor, comprador y otros participantes. De acuerdo al Código Civil, es obligación esencial del vendedor

perfeccionar la transferencia de la propiedad del bien. El bien debe ser entregado en el estado en que se encuentre en el momento de celebrarse el contrato, incluyendo sus accesorios. El vendedor debe entregar los documentos y títulos relativos a la propiedad o al uso del bien vendido, salvo pacto distinto. El bien debe ser entregado inmediatamente después de celebrado el contrato, salvo la demora resultante de su naturaleza o de pacto distinto. A falta de estipulación, el bien debe ser entregado en el lugar en que se encuentre en el momento de celebrarse el contrato. Si el bien fuera incierto, la entrega se hará en el domicilio del vendedor, una vez que se realice su determinación. El vendedor responde ante el comprador por los frutos del bien, en caso de ser culpable de la demora de su entrega. Si no hay culpa, responde por los frutos sólo en caso de haberlos percibido. El Código Civil establece si al tiempo de celebrarse el contrato el comprador conocía el obstáculo que demora la entrega, el vendedor no es responsable de la indemnización por los daños y perjuicios. Cuando se resuelve la compraventa por falta de entrega, el vendedor debe reembolsar al comprador los tributos y gastos del contrato que hubiera pagado e indemnizarle los daños y perjuicios. Demorada la entrega del bien por el vendedor en un contrato cuyo precio debe pagarse a plazos, éstos se prorrogan por el tiempo de la demora. En relación con las obligaciones del comprador, el mismo está obligado a pagar el precio en el momento, de la manera y en los lugares pactados. A falta de convenio y salvo usos diversos, debe ser pagado al contado en el momento y lugar de la entrega del bien. Si el pago no puede hacerse en el lugar de la entrega del bien, se hará en el domicilio del comprador. Cuando se ha pagado parte del precio y en el contrato no se estipuló plazo para la cancelación del saldo, el vendedor puede ejercitar el derecho contemplado en el artículo 1429. Resuelto el contrato, el vendedor debe devolver la parte del precio pagado, deducidos los tributos y gastos del contrato. Se observará lo dispuesto en el artículo 1559 si el contrato se resuelve por no haberse otorgado, en el plazo convenido, la garantía debida por el saldo del precio. Cuando el precio debe pagarse por armadas en diversos plazos, si el comprador deja de pagar tres de ellas, sucesivas o no, el vendedor puede pedir la resolución del contrato o exigir al deudor el inmediato pago del saldo, dándose por vencidas las cuotas que estuvieren pendientes. Las partes pueden convenir que el vendedor pierde el derecho a optar por la resolución del contrato si el comprador hubiese pagado determinada parte del precio, en cuyo caso el vendedor sólo podrá optar por exigir el pago del saldo. La resolución del contrato por incumplimiento del comprador da lugar a que el vendedor devuelva lo recibido; teniendo derecho a una compensación equitativa por el uso del bien y a la indemnización de los daños y

perjuicios, salvo pacto en contrario. Alternativamente, puede convenirse que el vendedor haga suyas, a título de indemnización, algunas de las armadas que haya recibido, aplicándose en este caso las disposiciones pertinentes sobre las obligaciones con cláusula penal. En la compraventa de bienes muebles no entregados al comprador, si éste no paga el precio, en todo o en parte, ni otorga la garantía a que se hubiere obligado, el vendedor puede disponer del bien. En tal caso, el contrato queda resuelto de pleno derecho. El comprador está obligado a recibir el bien en el plazo fijado en el contrato, o en el que señalen los usos. A falta de plazo convenido o de usos diversos, el comprador debe recibir el bien en el momento de la celebración del contrato. Los contratos de compraventa a plazos de bienes muebles inscritos en el registro correspondiente se rigen por la ley de la materia.

#### 4.3.2.2. **INCIDENCIA TRIBUTARIA**

Según Rueda y Rueda (2006), el contrato de compraventa, se relaciona con el denominado hecho generador de la obligación tributaria, el mismo que es el hecho jurídico tipificado previamente en la ley, en cuanto síntoma o indicio de una capacidad contributiva y cuya realización determina el nacimiento de una obligación tributaria. Entiéndase por obligación tributaria como el vínculo jurídico que nace de un hecho, acto o situación, al cual la ley vincula la obligación del particular (persona física o jurídica) de pagar una prestación pecuniaria. Dicha ley tiene su fundamento en la potestad soberana del Estado, que acuerda a éste el derecho de imposición y de coerción. El hecho generador va unido siempre al nacimiento de obligación tributaria. Los elementos de la obligación tributaria son: sujeto activo, sujeto pasivo, el objeto (prestación pecuniaria) y el presupuesto de hecho (que es el hecho imponible). La vinculación del sujeto pasivo al activo se produce siempre a través del hecho imponible: toda obligación tributaria nace de la realización de un hecho imponible. La obligación de impuesto está justificada por la necesidad que tiene el Estado de obtener recursos para atender a las necesidades públicas. La imposición debe tener una causa que la justifique y que fundamente el elemento de voluntariedad de la ley, que se concreta para darle nacimiento, por medio de los órganos pertinentes. El fundamento jurídico del impuesto en el Estado moderno de derecho, radica en la ley. Todo derecho u obligación de impuesto sólo nace conforme a la ley. No debe confundirse el nacimiento de la obligación (que se produce al verificarse el presupuesto o hecho previsto por la ley para que el particular resulte ser sujeto pasivo

de una obligación personal y concreta para pagar el impuesto) con el perfeccionamiento de la obligación. Esto ocurre cuando se fija el monto del adeudo del contribuyente por medio del procedimiento establecido al respecto por la ley. Algunos sostienen que la obligación de impuesto no nace solamente al producirse el hecho imponible, sino que se requiere otro elemento esencial: la causa; para los autores que sostienen tal opinión, la causa de la obligación tributaria consiste en la participación del contribuyente en las ventajas de índole general y/o particular que el contribuyente obtiene como integrante del grupo social. El hecho imponible, es importante: a) para identificar el momento en que nace obligación tributaria; b) determinar el sujeto pasivo principal; c) fijar los conceptos de incidencia, no incidencia y exención; d) determinar el régimen jurídico de obligación tributaria; e) para elegir el criterio para la interpretación, para determinar los casos de evasión y definir competencias impositivas. El hecho imponible tiene carácter de un hecho puro, significación exclusivamente fáctica, ya que no interviene voluntad que la ley para dar origen al vínculo tributario. La fuente de la obligación tributaria es la ley, aunque la decreta el nacimiento del vínculo obligacional y lo vincule hecho. Cuando el hecho imponible sea un acto o negocio jurídico, la voluntad que lo anima es irrelevante para el nacimiento de la obligación tributaria. El hecho generador puede ser un negocio jurídico; pero los efectos tributarios nunca son efectos de la voluntad de las partes, sino de la ley exclusivamente. Son elementos del hecho imponible (o generador): a) El objetivo: es la cosa, el hecho e incluso la simple cualidad de la persona, que constituye el presupuesto objetivo del impuesto. Giannini dice que la cosa nunca constituye el elemento objetivo; siempre debe ser un hecho, que puede ofrecer diversas formas. Es una situación de hecho, que puede constituir un estado de cosas, acontecimiento puramente material o económico, o bien una relación jurídica; b) El subjetivo: es la relación preestablecida en la ley, en la que debe encontrarse el sujeto pasivo con el elemento objetivo, para que pueda surgir el crédito impositivo; c) Algunos autores (Araujo por ejemplo) presentan también como elementos: el elemento temporal que el hecho ocurra después de promulgarse la ley. Es la cuestión de la irretroactividad de la ley.

Según el Instituto de Investigación el Pacífico (2008), el Sujeto activo, es el acreedor en la obligación tributaria. Fonrouge: dice que el sujeto activo de la potestad tributaria coincide generalmente con el sujeto activo de la obligación tributaria, aunque no hay que confundir ambos sujetos. Generalmente el sujeto activo de obligación tributaria es el

Estado, ya que la obligación tributaria es consecuencia del ejercicio del poder impositivo o tributario. El Estado es el sujeto activo por excelencia, en sus diversas manifestaciones: SUNAT, Municipalidades, etc. El sujeto activo es siempre el acreedor de la obligación tributaria; no confundirlo con el sujeto activo recaudador del tributo o con el sujeto administrador. Pueden haber varios sujetos activos de un mismo tributo, siempre que los beneficiarios o acreedores del tributo sean varios.

Para Betti (1967), el Sujeto pasivo, es el deudor de la obligación tributaria. Según Sáenz de Bujanda: "Sujeto pasivo es la persona que resulta obligada por haber realizado el hecho imponible". Fonrouge: "Sujeto pasivo es la persona natural o jurídica que según la ley resulta obligada al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea como contribuyente o como sustituto". Pérez de Ayala: "Sujeto pasivo de la obligación tributaria es aquel a quien corresponde la obligación tributaria".

Según el Estudio Caballero Bustamante (2008<sup>a</sup>), la Base imponible, es aquella magnitud sobre la que se aplica la alícuota, determinada por la ley para cada caso. Pérez de Ayala: la llama también base tributaria, susceptible de una expresión cuantitativa, definida por la ley, que mide alguna dimensión económica del hecho imponible y que debe aplicarse a cada caso concreto, según los procedimientos legales, a los efectos de liquidación del impuesto. La base imponible tiene que determinarse, caso por caso con arreglo o procedimientos legalmente establecidos.

La Alícuota de la base imponible, es un porcentaje de la base que multiplicado por la base da como resultante la cuota o deuda a pagar. Viene a ser una suma de dinero por cada unidad. Pérez de Ayala la identifica con topes impositivos, que se pueden expresar por porcentajes y en cantidades de dinero o en tipos proporcionales y progresivos.

### **IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV):**

Analizando al Estudio Caballero Bustamante (2008<sup>a</sup>), de conformidad con el artículo 1° del TUO de la Ley del IGV, este impuesto grava, entre otras operaciones, la venta en el país de bienes muebles, entendiéndose como tal a todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes. En igual sentido, el inciso a) del numeral 3 del artículo 2° del Reglamento de la Ley del IGV señala que se considera venta a todo acto a título oneroso que conlleve la

transmisión de propiedad de bienes, independientemente de la denominación que le den las partes, tales como venta propiamente dicha, permuta, dación en pago, expropiación, adjudicación por disolución de sociedades, aportes sociales, adjudicación por remate o cualquier otro acto que conduzca al mismo fin. Como puede apreciarse, el IGV grava la venta de bienes muebles, calificando como tal todo acto que conlleve una transferencia en propiedad a título oneroso, independientemente de la denominación que se las partes pudieran dar al contrato. Siendo esto así, se puede afirmar que los contratos de compraventa se enmarcan dentro del ámbito de aplicación de dicho impuesto, por cuanto en este contrato existe la obligación de transferir la propiedad del bien. En buena cuenta, en la compraventa de un bien mueble cuyo precio ha sido pagado al contado o mediante cuotas, al término de las cuales se produce la transferencia en propiedad del mismo. En cuanto a la base imponible, cabe indicar que el inciso a) del artículo 13° en concordancia con el artículo 14° del TUO de la Ley del IGV, señalan que en la venta de bienes la base imponible está constituida por el valor de venta, entendiéndose como tal a la suma total que queda obligado a pagar el adquirente del bien. En este sentido, la base imponible sobre la cual deberá cancelarse el impuesto estará constituida por la suma total de las cuotas pactadas entre las partes.

#### **IMPUESTO A LA RENTA (IR):**

De acuerdo con el Instituto de Investigación el Pacífico (2008), el impuesto a la renta grava, entre otros, las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos. Asimismo, el último párrafo del artículo 3° de dicho TUO dispone que, en general, constituye renta gravada de las empresas, cualquier ganancia o beneficio derivado de operaciones con terceros contenido en contratos de compraventa. Vale decir, las ganancias obtenidas por las empresas que celebran un contrato de compraventa, se encuentra gravada con el Impuesto a la Renta. De otro lado, debe tenerse en cuenta que de conformidad con el artículo 58° del TUO de la Ley del IR, los beneficios provenientes de la enajenación de bienes a plazo, cuyas cuotas convenidas para el pago sean exigibles en un plazo mayor a un (1) año, computado a partir de la fecha de la enajenación, podrán imputarse a los ejercicios comerciales en los que se hagan exigibles las cuotas convenidas para el pago en el respectivo contrato de compraventa. Según el artículo 5° del dicho TUO, para los efectos

de esta Ley, se entiende por enajenación, la venta, permuta, cesión definitiva, expropiación, aporte a sociedades y, en general, todo acto de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso. Conforme se ha sostenido en los párrafos precedentes, el contrato de compraventa constituye en buena cuenta una operación de compraventa de bienes, en la que existe la obligación de transferir la propiedad del bien a cambio del pago de las cuotas convenidas; no discutiéndose el hecho que dicho contrato se haya celebrado incondicionalmente, aun cuando la obligación de transferir el bien no se produzca con la celebración del contrato sino que se posterga a una oportunidad futura. Es decir, este tipo de contrato se enmarca dentro de la definición de "enajenación" a que se refiere el TUO de la Ley del IR. En consecuencia, consideramos que si en el contrato de compraventa se pacta que las cuotas para el pago serán exigibles en un plazo mayor a un (1) año, resulta de aplicación lo dispuesto en el artículo 58° del TUO de la Ley del IR.

Interpretando a Arias (1984), las operaciones de compraventa, reguladas en el Código Civil, se enmarcan dentro del ámbito de aplicación del IGV como venta de bienes muebles; por cuanto este contrato conlleva la obligación de transferir la propiedad del bien. En efecto, cuando se trata de la compraventa de un bien mueble cuyo precio ha sido pagado mediante cuotas, al término de las cuales se produce la transferencia en propiedad del mismo. Las ganancias obtenidas por las empresas que celebran un contrato de compraventa, se encuentra gravadas con el Impuesto a la Renta, siendo de aplicación lo dispuesto en el TUO de la Ley del IR, si es que se hubiera pactado que las cuotas para el pago serán exigibles en un plazo mayor a un (1) año.

#### 4.3.2.3. **INCIDENCIA FINANCIERA**

Según Van Horne (1980), las Finanzas estudia el flujo del dinero entre individuos, empresas o Estados. Las finanzas son una rama de la economía que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, individuo o del Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos y de los criterios con que dispone de sus activos. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero. También suele definirse como el arte y la ciencia de administrar dinero. El término



finanzas provienen del latín "finis", que significa acabar o terminar. Las finanzas tienen su origen en la finalización de una transacción económica con la transferencia de recursos financieros (con la transferencia de dinero se acaba la transacción). Estas transacciones financieras, existieron desde que el hombre creó el concepto de dinero, pero se establecieron ya en forma a principios de la era moderna cuando surgieron los primeros prestamistas y comerciantes estableciendo tratados sobre matemáticas financieras donde se mencionaban temas como el cálculo de intereses o el manejo de Estados Financieros.

Interpretando a Ross (2000), la teoría financiera vigente se puede descomponer en una serie de principios que proporcionan la base para comprender las transacciones financieras y la toma de decisiones en el ambiente financiero. Dichos principios están basados en la deducción lógica y en la observación empírica. Puede que algunos casos reales no se ajusten totalmente a lo aquí comentado pero, en todo caso, la mayoría de los prácticos los considera una forma válida de describir el mundo de las finanzas. El principio del comportamiento financiero egoísta; parte del supuesto de que, desde el punto de vista económico, las personas actúan racionalmente, esto es, buscan su propio interés financiero persiguiendo obtener el máximo beneficio posible. Ahora bien, este principio no niega la importancia de las consideraciones "humanas", ni sugiere que el dinero sea lo más importante en la vida de cada persona. Simplemente señala que, si todo lo demás da igual, cada parte de una transacción buscará el curso de acción que le resulte más beneficioso. Claro está, que cada vez que una persona elige un curso de acción determinado, renuncia a la posibilidad de tomar otro diferente. A esto se le denomina costo de oportunidad, que es la diferencia entre el valor de la acción elegida y el valor de la mejor alternativa. El costo de oportunidad es un indicador de la importancia relativa de una decisión determinada. El decisor elegirá aquel curso de acción que tenga un mayor costo de oportunidad. Así, por ejemplo, el costo del capital indica el costo de oportunidad de los inversores que financian los proyectos de inversión de la empresa, y al elegir el proyecto que promete generar un mayor valor actual neto también están aplicando la idea de costo de oportunidad. Otra aplicación del principio del comportamiento financiero egoísta es la denominada teoría de la agencia, que analiza el comportamiento individual en situaciones que implican una relación entre agente y principal, y los conflictos de intereses entre ambos. Una persona, el agente, es

responsable de tomar decisiones en nombre de otra, el principal. Muchos de los contratos que conforman una empresa pueden ser analizados como relaciones de agencia (relaciones entre directivos y accionistas, entre accionistas y obligacionistas, entre directivos y obligacionistas, entre proveedores y clientes, entre vendedores y compradores, etcétera). En toda transacción financiera existen, al menos, dos partes (vendedor y comprador en el caso del contrato de compraventa). Para cada venta habrá un comprador y para cada compra existirá un vendedor. Y ambas partes seguirán el principio del comportamiento financiero egoísta buscando beneficiarse de dicha transacción a costa de la otra parte. La mayoría de las transacciones financieras tienen lugar debido a una diferencia en las expectativas acerca del comportamiento futuro del precio del activo objeto de la transacción. Esto es, el comprador espera que el precio aumente en el futuro lo que le permitirá obtener una ganancia de capital; el vendedor cree que el precio tenderá a descender así que deshaciéndose del activo, o bien realiza un beneficio, o bien evita una mayor pérdida. En el momento de la transacción ambos creen tener razón, pero con el transcurso del tiempo sólo uno la tendrá. La mayoría de las transacciones resultan ser juegos de suma cero, esto es, situaciones en las que un jugador gana sólo a expensas de lo que el otro pierde. Así, por ejemplo, en una compraventa un mayor precio del producto perjudica al comprador y beneficia al vendedor; un precio rebajado perjudica a éste último y beneficia al adquirente. Pero no hay que perder de vista que en el momento de la transacción ambos creen beneficiarse con la misma, cuando en realidad sólo uno de ellos se beneficia a costa del otro, claro que en ese momento no se puede saber quién es el ganador y quién el perdedor (si ambas lo supiesen no habría transacción (contrato de compraventa). Existen excepciones, pero la gran mayoría de las mismas son resultado de la política fiscal del Estado que crea situaciones en las que ambas partes pueden realmente salir beneficiadas. Por ejemplo, una fusión de sociedades puede permitirles pagar entre ambas menos impuestos que los que pagarían sino se fusionaran. Lógicamente, las empresas buscarán la forma de pagar menos impuestos, lo que es consistente con el principio del comportamiento financiero egoísta. Hay ejecutivos que subestiman este principio cuando piensan, erróneamente, que son superiores a los directivos de la contraparte de la transacción. Este comportamiento orgulloso y arrogante, al que se conoce con la palabra griega hubris, ha dado lugar a operaciones de adquisición de empresas por las que se pagó un precio bastante mayor que el que valían (bien porque los directivos pensaban que el mercado las valoraba mal o porque creían que podían dirigirlas mejor que su anterior equipo directivo) y que

acabaron produciendo pérdidas importantes a los accionistas de la empresa adquirente. Es decir, con su comportamiento los directivos no sólo no crearon valor a su propia empresa sino que lo destruyeron. En conclusión, cada transacción tiene dos partes y su contraparte es, al menos, tan trabajadora, brillante y creativa como usted. Por tanto, subestimarla es un error que puede resultarle muy caro.

Analizando a Messineo (1997) y Weston (1990), se concluye que la incidencia financiera se manifiesta cuando el contrato de compraventa pactado se paga o se cobra, según sea, el vendedor o comprador, en su totalidad o en las partes pactadas. Por tanto el precio fijado en el contrato tiene especial relevancia para estos efectos. Al igual que el bien materia de la venta o la cosa vendida, el precio es algo que no puede faltar en un contrato de compraventa: a) Constituye objeto y causa. Objeto de la obligación del comprador y causa de la obligación del vendedor; b) Debe ser en dinero. Esto significa que debe pactarse en dinero, aunque en definitiva pueda pagarse con otra cosa. Por ejemplo, en el caso de una dación en pago. También puede suceder que se pacte que el precio se pagará parte en especies y parte en dinero. c) Debe ser real y serio. Que sea real significa que aparezca de manifiesto que el acreedor tiene derecho a exigirlo y que el comprador tiene obligación de pagarlo. Por ello, no es real el precio simulado ni tampoco el ridículo o irrisorio pues ello pone de manifiesto que las partes no han tenido el propósito serio de que sea exigido. Pero que sea real no significa que el precio sea justo. Sólo se exige una cierta justicia del precio en las compraventas de inmuebles, lo que se protege mediante la lesión. d) Debe ser determinado o determinable. En cuanto a la forma de fijación del precio, la regla general es que éste debe ser fijado o determinado de común acuerdo por las partes, o fijando las reglas para determinarlo. No se admite la fijación del precio por una sola de las partes.

#### 4.3.2.4. **INCIDENCIA CONTABLE**

La contabilidad es la ciencia que establece las normas y procedimientos para registrar, cuantificar, analizar e interpretar los hechos económicos que afectan el patrimonio de cualquier organización económica o entidad, proporcionando información útil, confiable, oportuna, y veraz cuyo fin es lograr el control financiero. También se puede aceptar que la contabilidad es la Ciencia del Patrimonio, y ello porque su objeto es el estudio y la

representación del patrimonio empresarial, tanto desde un punto de vista estático como dinámico. El producto final de la contabilidad son todos los Estados Contables o Estados Financieros que son los que resumen la situación económica y financiera de la empresa. Esta información resulta útil para gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios. La contabilidad es un conocimiento verdadero. No es una suposición de hechos sin relevancia alguna, al contrario, analiza cada hecho económico y en todos aplica un conocimiento adquirido. Es un conocimiento sistemático, verificable y falible. Busca, a través de la formulación de hipótesis, la construcción de conjuntos de ideas lógicas (teorías) que sirvan para predecir y explicar los fenómenos relativos a su objeto de estudio. Se dice que la contabilidad es una técnica, porque trabaja en base a un conjunto de procedimientos o sistemas para acumular, procesar e informar datos útiles referentes al patrimonio. Es una serie de pasos para realizar una tarea y en contabilidad la tarea es el registro, la teneduría de libros. Se dice que la contabilidad es un sistema de Información, porque de acuerdo con las opiniones y enfoques profesionales más modernos, la contabilidad es en sí un subsistema dentro del Sistema de Información de la Empresa, toma toda la información de una empresa referente a los elementos que definen el Patrimonio, la procesa y la resume de tal forma que cumpla con los criterios básicos que uniforman la interpretación de la Información Financiera (contable), de esta manera analistas financieros y no financieros usan la información contable, de ahí se concluye que independientemente de las definiciones anteriores, la contabilidad es en sí un Sistema de Información. Algunos enfoques más actuales hablan también de la contabilidad como Tecnología social, dado que la tecnología se encarga de conjugar saberes científicos y técnicos para la resolución de problemas concretos. La contabilidad aplica conocimientos científicos (provenientes de campos como la economía, por ejemplo) y técnicos (como su técnica específica, la de la partida doble) para poder elaborar información útil para la toma de decisiones. Estas caracterizaciones de la Contabilidad, con altos grados de componente científico y tecnológico la han caracterizado especialmente en los últimos 100 años, llegando a conformarse incluso "escuelas" o tendencias en su comprensión. Así por ejemplo se habla de las escuelas latina y anglosajona de la Contabilidad. La escuela latina se caracteriza, fundamentalmente, por su orientación forense y la construcción de evidencias del proceso de la información, facilitando así los procesos de control organizacional. La escuela anglosajona, por su parte, se orienta más a los procesos de

revelación de estados financieros dirigidos a los mercados de valores y otros decisores estratégicos de las organizaciones.

En contabilidad una parte de las transacciones estarán enmarcadas en el principio del diferido, que en buena cuenta constituye aquella parte de los gastos producto de contratos de compraventa, que habiendo sido pagados en un periodo determinado, no corresponden a los resultados de éste, sino a ejercicios posteriores y por lo tanto, su absorción en la cuenta de pérdidas y ganancias se difiere para el periodo o periodos respectivos. El saldo de las cuentas del activo diferido está constituido por gastos pagados por anticipado, sobre los cuales se tiene el derecho de recibir un servicio aprovechable, tanto en el mismo ejercicio como en posteriores. Las cuentas que integran el activo diferido son las siguientes: Papelería y útiles; Propaganda; Primas de seguros; Alquileres pagados por anticipado; Intereses pagados por anticipado, etc. Todas tienen su origen en un contrato de compraventa que a la fecha del cierre del ejercicio no se ha concretado totalmente. En todo caso, la parte que se ajusta de cada una de las transacciones es la consumida, utilizada o disfrutada durante el ejercicio, la cual se carga en la cuenta de resultados correspondiente, para aumentar los gastos de operación, y se abona en la cuenta que se ajusta para disminuir el activo diferido.

Por otro lado cuando las transacciones provenientes de contratos de compraventa se concretan en parte o en su integridad, la contabilidad les da el tratamiento correspondiente mediante la aplicación del principio del devengado. Cuando las variaciones patrimoniales que se deben considerar para establecer el resultado económico, son los que corresponden a un ejercicio sin entrar a distinguir si se han cobrado o pagado durante dicho periodo estamos frente al principio del devengado. En la aplicación del principio de devengado se registran los ingresos o gastos, producto de los contratos de compraventa de los entes jurídicos, en el periodo contable al que se refieren, a pesar de que el documento sustentatorio (factura, boleta de venta, etc.) tuviera fecha del siguiente ejercicio o que el desembolso pueda ser hecho todo o en parte en el ejercicio siguiente. Este principio elimina la posibilidad de aplicar el criterio de lo percibido para la atribución de resultados. Los servicios o bienes utilizados o consumidos en el ejercicio, aunque no hayan sido cancelados, ni siquiera se conozca

exactamente el monto a pagar, obliga a su registro formulando un asiento de ajuste, lo que podría a su vez implicar que se afecte a gastos del ejercicio o del siguiente. Devengar significa reconocer y registrar en cuentas a determinada fecha eventos o transacciones contabilizables, como intereses por cobrar sobre un préstamo concedido, remuneraciones vencidas pendientes de pago, regalías por remesar, depreciación de activos fijos, etc. Los resultados económicos se registran cuando sean realizados, o sea cuando la operación producto del contrato de compraventa que los origina queda perfeccionada desde el punto de vista de la legislación o de las prácticas comerciales aplicables y se hayan ponderado fundamentalmente todos los riesgos inherentes a tal operación. Se establecerá como carácter general que el concepto "realizado" participa del concepto de "devengado". Con respecto a las operaciones de compraventa, se considera vendido un bien cuando se concreta la entrega de la mercadería o es puesta a disposición del comprador, lo que permite atribuir objetivamente su correspondiente costo. En caso de venta de servicios formalizados por contratos, en los cuales se cobra por anticipado, los resultados serán reconocidos en función de la realización periódica de los servicios, lo que implica afectar a resultados, generalmente en forma mensual. En las operaciones de compraventa a largo plazo, se admite la atribución a resultados en función de las cuotas cobradas o puestas a disposición, lo que constituye una excepción al principio de "devengado". Las operaciones, en las que la atribución a los resultados dependen del tiempo, los gastos e ingresos se mantendrán como activos y pasivos respectivamente, hasta que el tiempo determine su conversión en resultados, como por ejemplo, el servicio de alquiler, seguro, etc. En aplicación del principio de "realización" las transacciones internas que no modifican la estructura de los recursos (activos) o sus fuentes (pasivos), como es la determinación del costo de fabricación constituido por la suma de la materia prima, mano de obra y gastos de fábrica aplicados, se procede a registrar contablemente, al evidenciarse la utilización de los recursos indicados para obtener un producto elaborado.

La Contabilidad Financiera gira entorno a bases de contabilización, estas son las que determinan el criterio básico para el reconocimiento del impacto de una transacción en el Balance General o el Estado de Ganancias y Pérdidas; dicho de otra forma, implica el efecto que tengan en uno o más ejercicios. Desde una óptica histórica se puede señalar que la Contabilidad Financiera adquiere las características de ahora, debido al crédito (operaciones en las cuales la cancelación de la misma es diferida a una fecha futura), y

justamente el efecto del crédito nos permite establecer una diferencia entre las bases de contabilización. El devengado implica el reconocimiento del efecto de una transacción sin importar el movimiento de efectivo (cobro o pago a través de efectivo o equivalentes de efectivo) situación que se relaciona también con el principio de prudencia que contempla el hecho de reconocer gastos “cuando se conozcan”, que para el caso de operaciones al crédito implica reconocer su efecto cuando se generan y no cuando se cancelan. Esta es una de las causas por las cuales a nivel de estados financieros se debe de diferenciar la rentabilidad de la liquidez. Sobretudo ahora cuando muchas empresas deben operar sobre la base de créditos otorgados a clientes, la rentabilidad de dichas transacciones debe impactar en los resultados cuando se reconozcan de forma objetiva. Por otro lado, existe la necesidad de controlar el movimiento del efectivo en una organización, debido a la importancia que tiene la liquidez, sobre todo en el corto plazo para una empresa; a diferencia de la rentabilidad de un producto en el cual muchas veces se debe obtener resultados negativos al principio mientras se logra posicionar el producto en el mercado, situación que ocurre en muchas empresas al momento de presentar un nuevo producto. Para reconocer el efecto del efectivo en los estados financieros se hace necesario trabajar con una base de contabilización diferente a la que se usa en la contabilidad de todos los días, el trasladar de la base devengado a la base percibido implica la realización de una hoja de trabajo, con la finalidad de reconocer los ajustes necesarios para presentar en una base distinta a la contabilizada, de allí el gran número de asientos extracontables en la hoja de flujo de efectivo. Esta situación también se repite desde la óptica tributaria, las rentas empresariales o de tercera categoría se basan en el reconocimiento de un devengado tributario, aunque existen algunas excepciones como es el caso de la aplicación del artículo 58 de la Ley del Impuesto a la Renta (venta de bienes a plazo por más de 12 Meses). Al momento del registro de una transacción, cuando se lea la información financiera y al momento de realizar el análisis de estados financieros; es importante reconocer el efecto de ambas bases de contabilización sobre la información que hemos obtenido, para no cometer errores.

#### **4.3.3. ENTES JURIDICOS**

De acuerdo con el Artículo 1° del Código Civil, la persona humana es sujeto de derecho desde su nacimiento. La vida humana comienza con la concepción. El concebido es

sujeto de derecho para todo cuanto le favorece. La atribución de derechos patrimoniales está condicionada a que nazca vivo.

De acuerdo al Artículo 76° del Código Civil, la existencia, capacidad, régimen, derechos, obligaciones y fines de la persona jurídica, se determinan por las disposiciones de dicho Código o de las leyes respectivas. La persona jurídica de derecho público interno se rige por la ley de su creación. De acuerdo con el Artículo 77° del Código Civil, la existencia de la persona jurídica de derecho privado comienza el día de su inscripción en el registro respectivo, salvo disposición distinta de la ley. La eficacia de los actos celebrados (entiéndase contratos de compraventa y otros) en nombre de la persona jurídica antes de su inscripción queda subordinada a este requisito y a su ratificación dentro de los tres meses siguientes de haber sido inscrita. Si la persona jurídica no se constituye o no se ratifican los actos realizados en nombre de ella, quienes los hubieran celebrado son ilimitada y solidariamente responsables frente a terceros. Por otro lado de acuerdo con el Artículo 78°, la persona jurídica tiene existencia distinta de sus miembros y ninguno de éstos ni todos ellos tienen derecho al patrimonio de ella ni están obligados a satisfacer sus deudas; y el Artículo 79°, la persona jurídica miembro de otra debe indicar quién la representa ante ésta.

Se entiende por ente jurídico a los entes que, para la realización de determinados fines colectivos, las normas jurídicas les reconocen capacidad para ser titular de derechos y contraer obligaciones. Jurídicamente, la persona es el ser animal dotado de razón, conciencia y libertad, y, en cuanto tal, poseedor de una dignidad excepcional entre los demás seres (animales y cosas), que le hace capaz de un papel excepcional, en su orden, y le hace naturalmente apto para poseer personalidad jurídica. Tal es dato real conocido y valorado por la ciencia jurídica. En una clasificación dentro del concepto jurídico de persona. Es decir, junto a las personas físicas existen también las personas jurídicas, que son entidades a las que el Derecho atribuye y reconoce una personalidad jurídica propia y, en consecuencia, capacidad para actuar como sujetos de derecho, esto es, capacidad para adquirir y poseer bienes de todas clases, para contraer obligaciones y ejercitar acciones judiciales.

Ferrare indica que el origen de la palabra "persona" no está muy claro aún, que el jurista romano Aulo Gelio la hace derivar del vocablo latino "personare", y que entre los latinos



su "sentido originario" fue el de máscara, que no era otra cosa que la careta que cubría la cara de los actores cuando recitaban en escena, con el objeto de que su voz vibrara y resonara. Más tarde pasó a designar al actor mismo, al enmascarado. También la expresión "persona gerere, agere, sustinere", se usó para designar al actor que en el drama presentaba la parte de alguno. Agrega Ferrare que el término pasó del lenguaje teatral a la vía real, para designar a aquel que en la vida real representaba alguna función (gerit personam), por lo cual el término pasó a significar posición, función, calidad. Luego el término comenzó a usarse para designar el hombre mismo, "en cuanto reviste aquel status, aquella determinada cualidad, y así se habla de persona consulis, de persona socilis, en vez de socius, etc. ..." Pero en esta forma de coligación persona va perdiendo gradualmente todo significado y se reduce a un simple sufijo estilístico, un rudimento sin contenido; así se llega a ver en la persona la indicación de género, cuyo genetivo apositivo forma la especie, y esa indicación genérica no podía ser que la de hombre. De este modo "persona" termina por indicar independientemente el individuo humano, y este es el significado que se hace más común y persiste hasta hoy.

La teoría de la realidad parte de la idea de que una persona jurídica es una realidad concreta preexistente a la voluntad de las personas físicas. Se basa en el sustrato material que conforma a una persona jurídica, es de carácter objetivo. La figura legal de "Persona Jurídica" existe con anterioridad a la idea de la "Persona Física", estas últimas toman o dejan esta figura. Son un medio jurídico para facilitar y regular las tareas entre asociaciones o sociedades y existen por si mismas, por ende son sujeto de derecho y adquieren una capacidad independiente a la de las personas físicas que la componen. En esta se ven 2 subclases: a) Teoría organicista Para esta teoría, las personas jurídicas no son entes artificiales creados por el Estado sino, por el contrario, realidades vivas. Los entes colectivos son organismos sociales dotados tanto como el ser humano de una potestad propia de querer y por ello, capaces naturalmente de ser sujetos de derecho (Gierke). A diferencia de la teoría de la ficción, que sostenía que la autorización estatal era creativa de la personalidad jurídica, sostiene Gierke que sólo tiene valor declarativo. Las personas físicas que componen a la persona jurídica funcionan como organismos de la voluntad colectiva de la persona jurídica. Es necesario que quede claro que para esta teoría lo más importante que debe ser amparado por la ley, es esa voluntad colectiva que surge de la asociación de las personas físicas. b) Teoría de la institución Esta teoría tiene su punto de partida en la observación de la realidad social, que demostraría que una de

las tendencias más firmes en las sociedades contemporáneas es el desarrollo de la vida colectiva, de la vida social. El ser humano abandona todo aislamiento, porque comprende que para realizar sus fines y para satisfacer sus necesidades de todo orden precisa unirse a otros hombres, asociarse a ellos. Entra enseguida voluntariamente en muchas asociaciones. En el fondo subyace siempre el ser humano, porque él es el fin de todo Derecho, pero la vida de estas entidades está por encima de la de cada uno de sus miembros, considerados aisladamente. La institución se define como un organismo que tiene fines de vida y medios superiores en poder y en duración a los individuos que la componen. Comprende a la persona jurídica bajo la idea de "empresa" en cuanto lo que importa no son en sí sus órganos, sino si se cumple la finalidad planteada o no. La persona jurídica encuentra su justificación en el cumplimiento de ese fin planteado. La teoría de la institución tiene un claro fundamento iusnaturalista, puesto que el derecho de asociación es considerado uno de los derechos naturales del hombre, como ha proclamado León XIII en su encíclica *Rerum Novarum*. Todas estas teorías tienen un mismo punto de partida: si bien es verdad que desde el ángulo biológico y aun metafísico la única persona es el ser humano, desde lo jurídico se llama persona a todo ente capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones. Desde este punto de vista tan persona es el hombre como los entes de existencia ideal, puesto que ambos tienen esa capacidad. No haber advertido el significado jurídico de la palabra sería el error inicial del planteo de la teoría de la ficción. La diferencia que existe entre las dos personas (natural y jurídica) es de varias formas por ejemplo: la jurídica: es todo con la justicia. Las personas jurídicas nacen como consecuencia de un acto jurídico (acto de constitución), según un sistema de mera existencia, o bien por el reconocimiento que de ellas hace una autoridad u órgano administrativo o por concesión. En ambos casos puede existir un requisito de publicidad, como la inscripción en un registro público.

#### **4.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TRABAJO**

##### **4.4.1. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA**

Este trabajo utiliza la metodología de la investigación científica generalmente aceptada. Parte de la identificación de la problemática, sobre esa base se ha formulado propuestas de solución a través de las hipótesis. La metodología generalmente aceptada, también permitirá que se defina el tipo de investigación, nivel de investigación métodos aplicados, diseño de la investigación, la utilización de la población y muestra para efectos de contrastar la hipótesis; la aplicación de técnicas e instrumentos de aceptación general. Todos estos elementos harán factible la obtención de un producto final en las mejores condiciones.

##### **4.4.2. JUSTIFICACION TEORICA**

La compraventa resulta ser el medio más eficaz y práctico por el cual se intercambia la riqueza. En esta consideración, la función jurídica garantiza a los particulares la legalidad de la transmisión de la propiedad y sus efectos jurídicos. Desde que fue dirimida la controversia entre Sabignianos y Procuyelanos la compraventa adquirió su autonomía de la permuta y se convirtió en el contrato más común entre los particulares. La aparición de la moneda trajo consigo el nacimiento del contrato de compraventa, precisando con mayor realismo el valor económico de las contraprestaciones, ya que la concepción primitiva de los valores asignados al ganado o pecunia daba a los contratantes una aproximación en las contraprestaciones, pero no con la misma precisión de la moneda merced a sus valores fraccionarios. Desde el punto de vista jurídico, resulta un acierto el que se haya distinguido de la permuta, reconociendo a la moneda un valor económico autónomo y diverso del valor económico del objeto indirecto del contrato de permuta. Desde el punto de vista económico la compraventa constituye una de las formas de aprovechamiento de riqueza. Se debe a Bonnacase la distinción entre derechos reales y personales, estimando que los derechos reales son formas de apropiación de la riqueza y las personales formas de utilización del servicio. Conforme a este criterio los

contratos translativos de dominio, al transmitir derechos reales, constituyen formas específicas de adquisición de riqueza y más concretamente todos los contratos translativos, al transferir la propiedad, constituyen la fuente primordial de la apropiación. El contrato de compraventa figura, por su importancia social y por su frecuente empleo, en primera línea entre los civiles; aún después de descartar todas las operaciones mercantiles que se reduzcan a una compraventa, ocupa en la vida jurídica un lugar predominante.

La compraventa es un contrato bilateral porque engendra derechos y obligaciones para ambas partes, por el cual un sujeto llamado vendedor, se obliga a transferir un derecho a otro sujeto que se denomina comprador, la propiedad de una cosa corporal o incorporea (herencia, créditos, derechos, acciones) mediante un precio en dinero. Esta definición destaca los caracteres del contrato: La compraventa implica la entrega de una suma de dinero al vendedor; es el precio. Si, en lugar de monedas el comprador le entregara al vendedor otra cosa, el contrato no sería una compraventa; sino una permuta; el objeto de la compraventa puede ser, con exclusión de los derechos de la personalidad, que no podrían ser cedidos, un derecho patrimonial cualquiera; ya sea un derecho real: casi siempre la transmisión, que se efectúa del vendedor al comprador, concierne al derecho de la propiedad; Ya sea un derecho personal: Los derechos personales o créditos pueden ser cedidos bajo ciertas condiciones; las cesiones de créditos de compraventas. Ya sea un derecho intelectual: También los derechos intelectuales son susceptibles a ser cedidos, ya se trate de los derechos llamados de propiedad literaria o artística o los derechos denominados de propiedad industrial: marcas, patentes de invención, dibujos y modelos,

El contrato de compraventa es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente. El contrato de compraventa es un contrato nominado o típico, puesto que se encuentra reglamentado en la ley. Contrato bilateral, ya que obliga tanto al vendedor como al comprador de la cosa. Contrato oneroso, requisito esencial porque si no, no existiría compraventa sino que derivaría en uno de donación. Contrato consensual, se perfecciona por el mero consentimiento de las partes.

Todos los entes jurídicos deben prestar especial valoración a los contratos de compraventa que les permite tener las inversiones temporales y permanentes para llevar a cabo sus actividades. Las compras que realizan para tener las mercaderías, materias

primas, suministros; todo es como consecuencia de un contrato de compraventa. Por otro lado toda venta de mercaderías, productos terminados, activos fijos, intangibles; también están formalizados en un contrato de compraventa.

#### **4.4.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

Este trabajo será de mucha utilidad para los entes jurídicos porque les permitirá valorar la incidencia de los contratos de compraventa en el aspecto legal, tributario, financiero y contable.

#### **4.4.4. IMPORTANCIA DEL TRABAJO**

Este trabajo es importante, porque permite plasmar los conocimientos y praxis de los contratos de compraventa en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.

### **V. OBJETIVOS**

#### **5.1. OBJETIVO GENERAL**

**Determinar la manera que el contrato de compraventa incide en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.**

#### **5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Encausar la comprensión total de la naturaleza de los contratos de compraventa para facilitar el tratamiento adecuado del aspecto tributario en los entes jurídicos.

2. Encaminar la comprensión de los elementos del contrato de compraventa para facilitar el tratamiento adecuado del aspecto financiero de los entes jurídicos.
3. Determinar las consecuencias de los contratos de compraventa y su incidencia en el tratamiento adecuado del aspecto contable de los entes jurídicos.

## **VI. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS**

### **HIPOTESIS PRINCIPAL:**

**Si se dispone del conocimiento, comprensión y aplicación del contrato de compraventa; entonces, es posible determinar en forma correcta la incidencia en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.**

### **HIPOTESIS SECUNDARIOS:**

1. Si se dispone de comprensión total de la naturaleza de los contratos de compraventa; entonces, se facilitará el tratamiento adecuado del aspecto tributario en los entes jurídicos.
2. Si se logra alcanzar la comprensión de los elementos del contrato de compraventa; entonces, se facilitará el tratamiento adecuado del aspecto financiero de los entes jurídicos.
3. Si se analizan las consecuencias de los contratos de compraventa; entonces se podrá llevar a cabo el tratamiento adecuado del aspecto contable de los entes jurídicos.

<b>VARIABLES E INDICADORES</b>
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b>
<b>X. CONTRATO DE COMPRAVENTA</b>
<b>INDICADORES:</b>
X.1. Naturaleza
X.2. Elementos
X.3. Consecuencias
<b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b>
<b>Y. INCIDENCIA LEGAL, TRIBUTARIA, FINANCIERA, Y CONTABLE EN LOS ENTES JURIDICOS.</b>
<b>INDICADORES:</b>
Y.1. Incidencia tributaria
Y.2. Incidencia financiera
Y.3. Incidencia contable

## VII. METODOLOGÍA

### **7.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Este trabajo será del tipo aplicativo, en la medida que los entes jurídicos tengan en cuenta el estudio de los contratos de compraventa y su incidencia en el aspecto legal, tributario, financiero y contables.

### **7.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

La investigación a realizar será del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describirá el contrato de compraventa y su incidencia en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.

### **7.3. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN**

En esta investigación se utilizará los siguientes métodos:

- 1) **Descriptivo.**- Para especificar todos los aspectos del contrato de compraventa y de los aspectos legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.
- 2) **Inductivo.**- Para inferir la información de la muestra en la población y determinar las conclusiones que la investigación amerita. Se inferirá la información la información de los contratos de compraventa en los aspectos legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.

### **7.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El diseño es el plan o estrategia que se desarrollará para obtener la información que se requiere en la investigación. El diseño que se aplicará será el No Experimental, Transeccional o transversal, Descriptivo, Correlacional-causal.

El diseño No Experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente las variables. En este diseño se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.



El diseño de investigación Transeccional o transversal que se aplicará consiste en la recolección de datos. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

El diseño transeccional descriptivo que se aplicará en el trabajo, tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan las variables de la investigación.

El diseño de investigación Transeccional correlativo-causal que se aplicará, servirá para relacionar entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. Se tratará también de descripciones, pero no de categorías, conceptos, objetos ni variables individuales, sino de sus relaciones, sean éstas puramente correlacionales o relaciones causales. A través de este tipo de diseño se asocian los elementos de la investigación.

## **7.5. POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La población estará conformada por personal del Área legal, financiera, tributaria y contable de los entes jurídicos que funcionan en Lima Metropolitana.

## **7.6. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **7.6.1. TIPO DE MUESTREO APLICADO**

Para definir el tamaño de la muestra se utilizará el método probabilístico y se aplicará la fórmula:

$$n = \frac{(p.q)Z^2.N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

**De donde:**

<b>N</b>	Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
<b>P y q</b>	Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
<b>Z</b>	Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error $1 = 0.05$ , lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor $Z = 1.96$
<b>N</b>	El total de la población. Este caso 620 personas.
<b>EE</b>	Representa el error estándar de la estimación, de acuerdo a la doctrina, debe ser 0.099 o menos. En este caso se ha tomado 0.05.

**Sustituyendo:**

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 620) / (((0.05)^2 \times 619) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 100$$

El tamaño de la muestra es de 100 personas.

## 7.7. TÉCNICAS DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Las técnicas que se utilizarán en la investigación serán las siguientes:

- 1) **Encuestas.**- Se aplicará con el fin de recabar información sobre la variable independiente y la variable dependiente del trabajo de investigación.
- 2) **Análisis documental.**- Se utilizará para analizar las normas, información bibliográfica y otros aspectos relacionados con la investigación.

## 7.8. INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Los instrumentos que se utilizarán en la investigación son los siguientes:

- 1) **Cuestionario de encuesta.**- Este instrumento se aplicará para formular las preguntas sobre la variable independiente y dependiente del trabajo de investigación.
- 2) **Guía de análisis documental.**- Este instrumento será de utilidad para anotar la información de normas, libros, revistas, Internet y otras fuentes

## 7.9. TÉCNICAS DE ANÁLISIS

Se aplicarán las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitirá conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales.
- 2) **Indagación.**- Esta técnica facilitará disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad.
- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.

- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.**- La información cuantitativa será ordenada en cuadros que indiquen conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación.
- 5) **Comprensión de gráficos.**- Se utilizarán los gráficos para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos.
- 6) **Otras.**- El uso de instrumentos, técnicas, métodos y otros elementos no es limitativa, es meramente referencial; por tanto en la medida que fuera necesario se utilizarán otros tipos.

#### **7.10. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS**

Se aplicarán las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación.**- Esta técnica se aplicará para tratar la información cualitativa y cuantitativa en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
- 2) **Registro manual.**- Se aplicará esta técnica para digitar la información de las diferentes fuentes.
- 3) **Proceso computarizado con Excel.**- Para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS.**- Para digitar, procesar y analizar datos de las empresas y determinar indicadores promedios, de asociación y otros.

**VIII. CRONOGRAMA**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>
<b>PLAN DE TESIS:</b>							
Recolección de datos	X						
Formulación	X						
Presentación		X					
Aprobación		X					
<b>TESIS:</b>							
Recopilación de datos	X	X	X	X	X		
Organización de información				X	X		
Proceso de la información				X	X		
Redacción de la tesis					X	X	
Presentación						X	
Sustentación							X
<b>APROBACIÓN</b>							X

**IX. PRESUPUESTO**

<b>RUBROS</b>	<b>CANT</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO UNIT.</b>	<b>SUB TOTAL</b>	<b>TOTAL RUBRO</b>
<b>I. BIENES:</b>					<b>2,100.00</b>
Bienes	4	Millar	25	100.00	
Lapiceros	5	Docenas	20	100.00	
Tinta de computadora	10	Unidades	30	300.00	
Memora USB	1	Unidad	100	100.00	
Otros bienes				1,500.00	
<b>II. SERVICIOS</b>					<b>4,480.00</b>
Asesoría especializada				1,500.00	
Apoyo secretarial				1,500.00	
Movilidad				300.00	
Viáticos				500.00	
Teléfono				200.00	
Impresiones				180.00	
Fotocopias				100.00	
Varios				200.00	
<b>TOTAL</b>					<b>6,580.00</b>

## X. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arias Schreiber Pezet Max (1984) Exégesis del Código Civil Peruano. Lima. Editorial San Marcos.
2. Betti, Emilio (1967) Teoría General de las Obligaciones. Madrid. Editorial Revista de Derecho Privado.
3. Berrío B., V. (2009) Código Civil. Lima. Editorial Berrío.
4. Borda Guillermo (1997) Manual de Contratos. Lima. Editorial San Marcos.
5. Castañeda Jorge Eugenio (1996) El contrato de compraventa. Lima. Edición a cargo del autor.
6. Cornejo Ángel Gustavo (1936) Comentario al Código Civil Peruano. Lima. Edición a cargo del autor.
7. De Castro (1950) La promesa de contrato. Madrid. Agapea Editores.
8. Díez-Picazo/Gullón (2001) Sistema de Derecho Civil. Madrid. Editorial
9. Estudio Caballero Bustamante (2008a) Impuesto General a las Ventas. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.
10. Estudio Caballero Bustamante (2008b) Impuesto a la Renta. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.
11. Farina Juan M. (1997) Contratos comerciales modernos. Lima. Edición a cargo del autor.
12. Instituto de Investigación el Pacífico (2008) Manual del Sistema de Tributación Sectorial. Lima. Pacífico Editores.
13. León Barandiarán José (1997) Tratado de derecho Civil. Contrato Nominados. Lima. Editorial San Marcos.

14. Silva Velasco Marjorie Nancy (2006) Ensayo sobre el contrato de compraventa.  
[http://www.teleley.com/articulos/art\\_ensayo.pdf](http://www.teleley.com/articulos/art_ensayo.pdf)
15. Messineo Francesco (1997) Doctrina General del Contrato. Madrid. Agapea Editores.
16. Mirabelli, Giuseppe (1984) Comentarios al Código Civil. Madrid. Agapea Editores.
17. Ross Stephen A (2000) Finanzas Corporativas. México. IRWIN.
18. Rueda Peves Gregorio y Rueda Peves Justo (2006) Nuevo texto actualizado, sumillado y concordado del Código Tributario. Lima. Lima. EDIGRABER.
19. Silva Velasco Marjorie Nancy (2006) Ensayo sobre el contrato de compraventa.  
[http://www.teleley.com/articulos/art\\_ensayo.pdf](http://www.teleley.com/articulos/art_ensayo.pdf)
20. Van Horne, James (1980) Fundamentos de Administración Financiera. México. Compañía Editorial Continental SA de CV.
21. Van Horne, James (1995) Administración Financiera. México. Compañía Editorial Continental SA de CV.
22. Visintini, Giovanna (2002) Responsabilidad Contractual y Extracontractual. Lima. Ara Editores.
23. Weston J. Fred (1990) Finanzas. Bogotá. México. Editorial. Silva Velasco



**ANEXO No.1: MATRIZ DE CONSISTENCIA**  
**EL CONTRATO DE COMPRAVENTA Y LA INCIDENCIA LEGAL, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y CONTABLE EN LOS ENTES JURIDICOS.**

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES
<p><b>PROBLEMA PRINCIPAL:</b></p> <p>¿De que manera el contrato de compraventa incide en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos?</p> <p><b>PROBLEMAS SECUNDARIOS:</b></p> <p>1. ¿Es posible que la comprensión total de la naturaleza de los contratos de compraventa facilite el tratamiento adecuado del aspecto tributario en los entes jurídicos?</p> <p>2. ¿De que modo la comprensión de los elementos del contrato de compraventa puede facilitar el tratamiento adecuado del aspecto financiero de los entes jurídicos?</p> <p>3. ¿Cómo plasmar las consecuencias de los contratos de compraventa en el tratamiento adecuado del aspecto contable de los entes jurídicos?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Determinar la manera que el contrato de compraventa incide en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>1. Encausar la comprensión total de la naturaleza de los contratos de compraventa para facilitar el tratamiento adecuado del aspecto tributario en los entes jurídicos.</p> <p>2. Encaminar la comprensión de los elementos del contrato de compraventa para facilitar el tratamiento adecuado del aspecto financiero de los entes jurídicos.</p> <p>3. Determinar las consecuencias de los contratos de compraventa y su incidencia en el tratamiento adecuado del aspecto contable de los entes jurídicos.</p>	<p><b>HIPÓTESIS PRINCIPAL</b></p> <p>Si se dispone del conocimiento, comprensión y aplicación del contrato de compraventa; entonces, es posible determinar en forma correcta la incidencia en el aspecto legal, tributario, financiero y contable de los entes jurídicos.</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b></p> <p>1. Si se dispone de comprensión total de la naturaleza de los contratos de compraventa; entonces, se facilitará el tratamiento adecuado del aspecto tributario en los entes jurídicos.</p> <p>2. Si se logra alcanzar la comprensión de los elementos del contrato de compraventa; entonces, se facilitará el tratamiento adecuado del aspecto financiero de los entes jurídicos.</p> <p>3. Si se analizan las consecuencias de los contratos de compraventa; entonces se podrá llevar a cabo el tratamiento adecuado del aspecto contable de los entes jurídicos.</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b></p> <p><b>X. CONTRATO DE COMPRAVENTA</b></p> <p><b>INDICADORES:</b></p> <p>X.1. NATURALEZA</p> <p>X.2. ELEMENTOS</p> <p>X.3. CONSECUENCIAS</p> <p><b>VARIABLE DEPENDIENTE</b></p> <p><b>Y. INCIDENCIA LEGAL, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y CONTABLE EN LOS ENTES JURIDICOS</b></p> <p><b>INDICADORES:</b></p> <p>Y.1. -</p> <p>Y.1. INCIDENCIA TRIBUTARIA</p> <p>Y.2. INCIDENCIA FINANCIERA</p> <p>Y.3. INCIDENCIA CONTABLE</p>

