



Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo  
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)

<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

## INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

TEMA: RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDA EN EL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

### SUMARIO:

#### 1. DOCTRINA

- a. Definición
- b. Características
- c. Partes Contratantes
  - i. Deberes de la Empresa distribuida
  - ii. Derechos de la Empresa distribuida
  - iii. Deberes del Distribuidor
  - iv. Derechos del Distribuidor
- d. Terminación del Contrato
  - i. Por voluntad unilateral de la empresa distribuida
  - ii. Derecho a la Indemnización
  - iii. Efectos de la Indemnización
    - 1. La compra de la existencia de sus productos al Distribuidor
    - 2. Indemnización al Distribuidor según la estipulación legal

#### 2. NORMATIVA

- a. Código de Comercio
- b. Ley de Protección al Representante y Distribuidor de Casas Extranjeras
- c. Reglamento a la Ley de Protección al Representante y Distribuidor de Casas Extranjeras

#### 3. JURISPRUDENCIA

- a. Concepto y elementos
- b. Análisis del plazo legal conveniente para dar aviso previo de la decisión unilateral de dar por concluida la relación amparándose en principio de buena fe
- c. Análisis sobre la potestad de dar por finalizado el contrato unilateralmente
- d. Indemnizaciones procedentes en el contrato de distribución



## DESARROLLO

### 1. DOCTRINA

#### a. Definición

"...es el contrato en que el empresario comercial actúa profesionalmente por su propia cuenta, intermediando en tiempo "más o menos extenso" y negocio determinado, en una actividad económica que indirectamente relaciona al productor de bienes y servicios con el consumidor."<sup>1</sup>

#### b. Características

"Es un contrato bilateral porque cuneta, en su configuración, con derechos y obligaciones que son recíprocas.

(...)

Es oneroso por cuanto ambas partes obtienen una utilidad o ventaja patrimonial recíproca.

(...)

Es conmutativo, los derechos y obligaciones de las partes contratantes quedan perfectamente determinadas en el contrato.

(...)

Es innominado y atípico, puesto que ninguna ley lo prevee y en la práctica se le conoce, generalmente, con diversos nombres.

(...)

Es un contrato consensual, porque el consentimiento de las partes da nacimiento a la relación de distribución.

(...)

El contrato de distribución es un contrato de ejecución sucesiva en razón de que, tanto la compraventa como las operaciones que constituyen la segunda fase, forman un todo jurídico, o unidad contractual.

(...)

El concedente, generalmente, realiza un contrato tipo al que somete a los concesionarios, con la finalidad de tener un contrato esencialmente idéntico.

(...)

El contrato de distribución es de colaboración mutua, ya que ambos empresarios se ven beneficiados con la actividad del otro.

(...)

La inclusión de la distribución como contrato de colaboración, no contradice el hecho de que sea un instrumento de integración empresarial.

(...)

En el contrato de distribución intervienen una casa matriz productora de bienes y un distribuidor. Entre ellos existe una independencia jurídica y económica, pero unidos por un contrato en



virtud del cual, el primero concede al segundo la facultad de entrar a formar parte de la cadena de distribución propia, con el derecho de disfrutar, bajo ciertas condiciones y a cambio de determinado pago, del prestigio que tiene la mercadería que distribuye."<sup>2</sup>

### **c. Partes Contratantes**

"El concedente: es el fabricante, casa matriz o también llamado principal que ofrece un producto, un servicio, o ambos.

El distribuidor. Es el sujeto al cual la casa matriz vende y reconoce el derecho de reventa -a veces exclusiva-, del producto o servicio en cuestión.

(...)

Ambas partes pueden ser comerciantes, individuales o colectivos, siendo muy frecuente, en la práctica, que tanto la casa matriz como el distribuidor sean, cada uno de ellos, una sociedad mercantil."<sup>3</sup>

### **i. Deberes de la Empresa distribuida**

"Otorgar los beneficios económicos acordados: Esta obligación es importante en las relaciones comerciales que establecen las partes en estos contratos, dado que el esfuerzo desplegado por el nacional para consolidar el negocio y posicionar los productos y las marcas requiere una gran inversión que debe ser recompensada por el beneficio económico que ambas partes hayan acordado.

(...)

En el contrato de distribución, el agente adquiere a título de dueño los bienes de manos del principal. La casa extranjera se obliga a vender a precio de mayorista, es decir, beneficia al nacional con un descuento, de modo que en la reventa este pueda obtener una ganancia económica que compense la inversión realizada en el negocio.

(...)

Colaboración y auxilio para el nacional: El deber de colaboración es una de las principales características de estos contratos, porque la casa matriz se obliga a brindar todo el auxilio necesario para que las gestiones de negocio que realizan los concesionarios sean exitosas.

(...)

Indemnización al concesionario nacional: El no cumplimiento de las obligaciones que se adquieren producto de estos contratos produce el efecto de indemnizar, porque el no cumplimiento de lo estipulado supone una afectación en el patrimonio de la otra parte. En los contratos onerosos la sanción es indemnizar."<sup>4</sup>



## **ii. Derechos de la Empresa distribuida**

"Los principales derechos del distribuido son dos:

Primero: establecer el precio de venta del producto o servicio objeto del contrato.

Segundo: percibir el importe correspondiente a la mercadería remitida al distribuidor."<sup>5</sup>

## **iii. Deberes del Distribuidor**

"Desarrollar una organización adecuada para cumplir con los fines propuestos: La condición de comerciante, como requisito para la formación de estos contratos, lo que persigue es que el nacional cuente o pueda constituir una organización con la capacidad suficiente para cumplir con los fines propuestos e el convenio.

Se trata entonces, de que la delegación que hace el principal para que el nacional desarrolle su giro de negocio dentro del territorio nacional sea ampliamente satisfecho por las gestiones y la estructura empresarial de que dispone el concesionario.

(...)

No dedicarse a la representación de otra casa extranjera que se dedique al mismo giro comercial de la casa matriz con la que ha convenido: Este deber del nacional se circunscribe dentro del principio de lealtad y, lo que se persigue, es que le empresario nacional se enfoque sólo en la comercialización de los productos que distribuye la casa con la cual pactó, porque de lo contrario los intereses del principal serán afectados, dado que el concesionario no sólo se enfocaría en los productos del principal, sino que tendría que enfocarse también en los productos de las otras casas.

(...)

Asume los gastos de su propia gestión: El concesionario, sea este representante, distribuidor o fabricante, es un empresario independiente, que desarrolla su propio negocio para lo cual ha establecido nexos fuertes de colaboración con un empresario radicado en el extranjero.

(...)

Promover los productos en los términos pactados con la casa matriz: Como el contrato es ley entre las partes el concesionario se obliga ante la casa matriz a dar a conocer los bienes de esta en los términos que ella disponga, esto no debe entenderse como una intromisión o limitación a la autonomía o a la libertad del nacional.

(...)Coordinar y mantener buenos canales de comunicación con el



principal para el mejor desarrollo de los negocios.

(...)

Lealtad hacia la casa extranjera: ...La lealtad debe manifestarse en el hecho que el nacional debe siempre defender los intereses del principal, a través del buen uso que haga del nombre que representa así como de los productos que distribuye o fabrica.

(...)

Respeto al principio de "Intuito Personae": En este sentido el nacional no puede traspasar a terceros las potestades que le han concedido el principal sin su debida autorización, porque como ya se ha mencionado las relaciones que se establecen en estos contratos están basados en la confianza que el principal tiene al nacional, con el cual establece la negociación."<sup>6</sup>

#### **iv. Derechos del Distribuidor**

"Primero: exigir el envío de las mercaderías objeto de contratación en las cantidades pactadas.

Segundo: exigir que se cumplan las pautas publicitarias convenidas para promocionar los productos a distribuir.

Tercero: percibir para sí el margen de reventa correspondiente a los productos distribuidos en cumplimiento del contrato."<sup>7</sup>

#### **d. Terminación del Contrato**

##### **i. Por voluntad unilateral de la empresa distribuida**

"Una de las causas de terminación del contrato muy corrientes, es la rescisión unilateral del mismo. Esto significa que el fabricante comunica al distribuidor que el contrato se da por terminado a partir de una fecha cierta, por motivos que él mismo expone.

(...)

...cuando no existe una causa justa para rescindir el contrato unilateralmente, debe de indemnizarse al distribuidor. Por el contrario, cuando hay de por medio una causa justa, no se indemniza."<sup>8</sup>

"Siendo que estos contratos son de libre discusión, es decir, las cláusulas son convenidas por ambas partes de la contratación; entonces, las modificaciones no pueden darse por disposición de solo una de las partes. Los tribunales costarricenses mantienen el criterio que las variaciones en cualquiera de las disposiciones contractuales por parte de la casa extranjera es causa para dar por terminado el contrato. Lo sancionable son las modificaciones unilaterales, pero las modificaciones si pueden ser hechas siempre y cuando sean discutidas y convenidas por ambas partes del



convenio.”<sup>9</sup>

## ii. Derecho a la Indemnización

“La Ley 6209 por ser de carácter proteccionista, se centra en asegurar para el nacional el resarcimiento ante la eventualidad de que el principal rompa de forma unilateral el contrato. La Ley otorga la posibilidad de romper con el contrato a cualquiera de las partes con responsabilidad para aquella que hay incumplido, pero en el caso de que la responsabilidad recaiga en el nacional la ley no fija el tipo de indemnización, por lo que como ya se explicó, se debe acudir a las reglas que rigen los contratos, respecto a daños y perjuicios.

(...)

En cuanto a los efectos jurídicos del incumplimiento, cuando este se produce con responsabilidad para el principal, la ley señala cuales son estos efectos, así como el procedimiento para el cálculo de la indemnización.”<sup>10</sup>

“El distribuidor afectado por la ruptura intempestiva del contrato podrá demandar:

Primero: la pérdida de la utilidad originada por la privación de operar durante el plazo que le demande al perjudicado poder restablecer su actividad comercial habitual.

(...)

Segundo: las indemnizaciones originadas por el despido del personal motivado por la ruptura contractual.

Tercero: los gastos efectuados para remover nombres, enseñas, logos y emblemas del ex distribuido, en aquellos casos en que contractualmente se había impuesto su utilización.

Cuarto: los desembolsos publicitarios efectuados para promover el producto cuya distribución ha cesado, atento a la esterilidad de ellos a partir del acto rescisorio.

Quinto: el valor llave, únicamente cuando los bienes incorporados al establecimiento del distribuidor hubieren sufrido desmedro por la ruptura contractual. Y, siempre y cuando aquéllos no pudieran ser empleados con provecho en otro ramo, o no se lograra enajenarlos para recuperar siquiera en parte su precio de compra.

(...)

Sexto: con respecto al daño moral, coincido con Marzorati en que la regla es su improcedencia.”<sup>11</sup>



### iii. Efectos de la Indemnización

#### 1. La compra de la existencia de sus productos al Distribuidor

"Por lo tanto terminado el contrato de forma unilateral con responsabilidad para la casa matriz, ésta debe comprar la existencia de los productos, materias primas, etc. En los términos que señala la ley en el artículo en estudio. Sin embargo, este estudio es del criterio, que si la casa matriz no compra las existencias, el nacional puede venderlas porque la libertad de comercio le faculta para esto ya que los productos son de su propiedad y legalmente nada le impide venderlas."<sup>12</sup>

#### 2. Indemnización al Distribuidor según la estipulación legal

"Estabilidad y seguridad de la inversión en los contrato en análisis, parece ser la razón más fuerte por lo que la Ley 6209 fija y determina la indemnización que debe rendir la casa matriz, cuando rompe el vínculo contractual sin culpa del representante, distribuidor o fabricante.

(...)

Además, la indemnización es al carga que se impone al sujeto que sin justa causa incumple el contrato, por esto no es de extrañar que la Ley fije la indemnización que procede en el caso de los contratos de representación, distribución o fabricación."<sup>13</sup>

## 2. NORMATIVA

### a. Código de Comercio<sup>14</sup>

**ARTÍCULO 5.-** Son comerciantes:

d) Las sociedades extranjeras y las sucursales y agencias de éstas, que ejerzan actos de comercio en el país, sólo cuando actúen como distribuidores de los productos fabricados por su compañía en Costa Rica;

**ARTÍCULO 360.-** Se denominan representantes o distribuidores de casas extranjeras o de sus sucursales, filiales y subsidiarias, toda persona natural o jurídica, que en forma continua y autónoma, con o sin representación legal actúe colocando órdenes de compra o de venta directamente a las firmas importadoras o exportadoras locales sobre base de comisión o porcentaje, o prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta de mercaderías o servicios que otro comerciante industrial extranjero venda o preste.

*(Así reformado por la Ley No. 5457 del 5 de diciembre de 1973)*



**ARTÍCULO 366.-** Todas las firmas extranjeras a que se refiere este Capítulo pueden hacer libremente sus negocios en Costa Rica por medio de distribuidores, concesionarios, apoderados o factores y representantes de casas extranjeras, los que deberán ser costarricenses o extranjeros con las limitaciones que establece el artículo 362, excepción hecha de agencias y sucursales de compañías extranjeras cuyos productos se elaboren en nuestro país, las cuales pueden ejercer directa y libremente la distribución y representación de sus propias líneas y de las de origen centroamericano debidamente comprobado.

*(Así reformado por la Ley No. 4625 del 30 de julio de 1970)*

## **b. Ley de Protección al Representante y Distribuidor de Casas Extranjeras<sup>15</sup>**

### **Artículo 1.-**

Para efectos de esta ley se dan las siguientes definiciones:

a) " Casa extranjera ": persona física o jurídica que, radicada en el extranjero, realice actividades comerciales en el país, por sí o por medio de sucursales filiales o subsidiarias.

c) " Distribuidor exclusivo o codistribuidor ": toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio.

### **Artículo 2.-**

Si el contrato de representación, de distribución o de fabricación, es rescindido por causas ajenas a la voluntad del representante, del distribuidor o del fabricante, o cuando el contrato a plazo llegare a su vencimiento y no fuere prorrogado por causas ajenas a la voluntad de éstos, la casa extranjera deberá indemnizarlos, con una suma que se calculará sobre la base del equivalente de cuatro meses de utilidad bruta, por cada año o fracción de tiempo servido. El valor de la indemnización en ningún caso se calculará en un plazo superior a los nueve años de servicio.

Para establecer la utilidad bruta de cada mes, se tomará el promedio mensual devengado, durante los cuatro últimos años o fracción de vigencia del contrato, en el caso de los representantes y fabricantes y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el caso de los distribuidores.



## **Artículo 3.-**

Cuando se produzca la cancelación de una representación, distribución o fabricante, la casa extranjera representada deberá comprar la existencia de sus productos a su representante, distribuidor o fabricante, a un precio que incluya los costos de esos productos más el porcentaje razonable de la inversión que éste haya hecho. Este porcentaje que será determinado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

## **Artículo 4.-**

Son causas justas para la terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, con responsabilidad para la casa extranjera:

f) Toda modificación unilateral, introducida por la casa extranjera a su contrato de representación, distribución o fabricación, que lesione los derechos o intereses de su representante, distribuidor o fabricante.

g) Cualquier otra falta grave de la casa extranjera que lesione los derechos y obligaciones contractuales o legales que tiene con su representante, distribuidor o fabricante.

## **Artículo 8.-**

Los derechos y obligaciones originados en esta ley prescribirán en el término de dos años, contados a partir del hecho que motiva el reclamo.

## **Artículo 9.-**

Las indemnizaciones previstas en esta ley deberá ser pagadas en un pago único y total, inmediatamente después de terminado el contrato o cuando quede firme el fallo judicial condenatorio si lo hubiere. La casa extranjera deberá rendir una garantía sobre el total de las indemnizaciones reclamadas por el representante, el distribuidor o el fabricante, cuyo monto será determinado por el Juez. Si no lo hiciere, el Ministerio de Hacienda suspenderá, a solicitud del demandante, toda clase de importación de los productos de la citada casa extranjera.



**c. Reglamento a la Ley de Protección al Representante y Distribuidor de Casas Extranjeras<sup>16</sup>**

**Artículo 1º.-** El monto de las indemnizaciones a que se refiere el artículo 2º de la ley N° 6209, se determinará:

b) Para los distribuidores o co-distribuidores, sumando la utilidad bruta percibida durante los dos últimos años o fracción de vigencia del contrato, resultado que se dividirá por el número de meses que constituye el período de cálculo para determinar el promedio mensual de utilidad bruta, que se multiplicará por el número de años o fracción de vigencia del contrato, total que se multiplicará por cuatro.

d) Para el Representante de Casas Extranjeras, que a su vez sea distribuidor, co-distribuidor o fabricante, sumando todos los resultados de los cálculos señalados en los incisos a), b) y c) anteriores.

e) Para el distribuidor o co-distribuidor que sea también fabricante, sumando los resultados de los procedimientos señalados en los incisos b) y c) anteriores.

**Artículo 2º.-** Para establecer la utilidad bruta a que se refieren los incisos b) y c) del artículo anterior, se tomará como tal la diferencia entre el precio de venta del producto y su costo.

**Artículo 3º.-** Las indemnizaciones señaladas en el artículo 1º de este Reglamento, en ningún caso podrán exceder el total de 36 meses de indemnización.

**Artículo 4º.-** A la cancelación del contrato la casa extranjera deberá:

a) Cubrir el monto de las comisiones pendientes de pago y las que puedan eventualmente surgir de negocios en proceso de realización al momento de cancelarse el contrato.



b) Comprar la existencia de productos al costo, incluyendo los gastos directos, locales y de intencación más un diez por ciento (10%) para cubrir gastos financieros.

### 3. JURISPRUDENCIA

#### a. Concepto y elementos

"Como la empresa demandada asegura que el actor era un distribuidor independiente, resulta conveniente ahondar en el estudio que realiza el autor citado sobre el contrato de distribución:

"(...) el contrato de distribución es un contrato consensual que otorga al distribuidor el derecho de vender en un sector determinado, cuya ganancia consiste, generalmente, en la diferencia entre el precio de compra y el de venta, denominado impropriamente comisión y más acertadamente de reventa (...). Debe tenerse presente que en caso de no pago por parte del cliente esto afecta solo al distribuidor, quien debe soportar todos los riesgos una vez que la mercadería queda a su disposición: deterioro, pérdida, falta de pago de los clientes, etc. (...). Son partes de este contrato el distribuidor, generalmente organizado como empresa comercial, y el productor, importador o mayorista quien provee los bienes a ser distribuidos. El distribuidor adquiere los bienes y está organizado como empresa para la tarea de distribuir (...). Se celebra intuito personae, pues el concedente toma en cuenta la organización económica, técnica y comercial del distribuidor y su poder de penetración (...). A su vez, el distribuidor se obliga a efectuar las ventas del producto; pero, fundamentalmente, se obliga a pagar el precio de la mercadería que recibe en las condiciones y plazos pactados. Se obliga, más que a vender, a adquirir una cantidad mínima de mercadería dentro de los períodos previstos. Es natural que el distribuidor se esfuerce en vender esa cantidad mínima, pues de otro modo, acumulará un stock a pura pérdida (...). La colaboración en este contrato surge de la cooperación que brinda la actividad de una de las partes, al campo de acción de la otra, integrándose en la faz comercial mediante una vinculación en la que no existe subordinación jurídica (...). La actuación en nombre propio que caracteriza al distribuidor permite diferenciarlo del agente de comercio, ya que éste es solo un intermediario entre el productor y el cliente."

(...) "<sup>17</sup>



## **b. Análisis del plazo legal conveniente para dar aviso previo de la decisión unilateral de dar por concluida la relación amparándose en principio de buena fe**

"En consecuencia y en lo que al primer agravio se refiere es de destacar que la empresa aquí demandante lo que tenía en relación con la empresa accionada "3M Costa Rica S.A.", era un contrato de distribución no exclusiva y sin plazo.-Respecto a los contratos sin plazo o de duración indefinida ya en antecedente de este mismo Tribunal y Sección, en Resolución N° 348 de las catorce horas, cinco minutos del diez de setiembre del dos mil uno, se analizó: "En general, la doctrina y la jurisprudencia coinciden en que cuando no se ha indicado expresamente la fecha de expiración de un convenio, ninguna de las partes queda obligada a mantener el vínculo indefinidamente, porque ello equivaldría a limitarle su libertad de contratación, que es parte de la inviolabilidad del patrimonio. Por ello, es tesis generalmente admitida que pueda ponerle término si avisa a la otra con una anticipación razonable de su intención al respecto, a fin de que ésta pueda tomar las previsiones que las nuevas circunstancias habrán de acarrearle. Ello no sólo tiene mención expresa a propósito del arrendamiento de cosas (artículo 1151 del Código Civil) o del inquilinato, sino que es una consecuencia de la regla general a cuyo tenor los contratos obligan no sólo a lo que se diga en ellos sino también a las consecuencias que la equidad, el uso y/o la ley hagan nacer de la obligación según sea su naturaleza, pues las leyes no amparan el abuso del derecho o el ejercicio antisocial de éste (artículos 1023 y 22 del mismo Código). Ver Casación No. 01-94, 15:00 horas del 5 de enero de 1994...".- La Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia en Resolución N°000153-F-03, de las diez horas, treinta minutos del veintiuno de marzo del dos mil tres, señaló a su vez: "...Los convenios privados, celebrados al abrigo de los principios de autonomía de la voluntad y libertad de comercio derivados de los artículos 28 y 50 de la Constitución Política, no generan, en modo alguno, el constreñimiento de mantenerlos ad perpetuum, ante la ausencia de plazo de vigencia, aún cuando se eche de menos incumplimiento de alguna de las partes. Las relaciones comerciales deben desplegarse bajo la inspiración del principio de buena fe (artículo 22 del Código Civil), empero, nada obsta para que uno de los contratantes decida poner término al contrato de tiempo indeterminado, incluso ante la irreprochabilidad de la conducta negocial de la contraparte. Argumentar en sentido contrario, indudablemente entrañaría una grosera violación a las máximas relacionadas, y además significaría un insoportable corsé para la versatilidad y fluidez de las relaciones mercantiles. La ausencia



de plazo de vencimiento del contrato hace suponer, que serán las vicisitudes de la negociación las que permitirán a ambas partes, o a alguna de ellas, decidir, en ejercicio de su libre arbitrio, el momento en que desean poner término a ese vínculo obligacional. Sin embargo, debe advertirse, en modo alguno la facultad de dar por terminado un contrato, ha de ser ejercitada en forma abusiva, arbitraria, o intempestiva, pues justamente en virtud de la buena fe negocial mencionada, las relaciones jurídicas desarrolladas con carácter de permanencia y estabilidad, indudablemente podrían producir daños o lesiones en el patrimonio de la contraparte, quien al no poder anticipar debidamente la finalización del contrato, y las consecuencias derivadas de su fenecimiento, es notificada de manera abrupta sobre la finalización del negocio...".- El contrato de distribución que unía a la parte actora con la accionada fue roto en forma unilateral por la parte demandada, pues sin una comunicación formal de parte de la demandada a la actora y en un lapso de dos meses y dos días, se pone en conocimiento de la actora en fecha catorce de agosto del año dos mil que: "...a partir del primero de agosto del año en curso 3M Costa Rica cedió los derechos de distribución de la línea de Terapia de Infusión a la compañía SIMS-DELTEC, quien a su vez ha nombrado a un distribuidor local de su preferencia...".- Estima el Tribunal que en el caso en estudio, con base en la prueba que se hizo llegar al expediente, a la parte actora no se le otorgó un aviso previo de terminación del contrato, con un antelación que pueda considerarse razonable, pues además las comunicaciones que se le enviaran lo fueron a título de "A quien interese", de manera que no fue una misiva directa.- Se estima por lo tanto que el tiempo conveniente para dar por terminado en forma unilateral el contrato que unía a las partes, que se extendió por aproximadamente diez años, sin generar daños a la contraparte, debía ser de tres meses, tiempo razonable de conformidad con las normas de la equidad, y la buena fe que deben inspirar los contratos, pues es razonablemente presumible que dentro de ese plazo, la accionante podía reorganizar su actividad, buscar nuevos productos para distribuir, desarrollando nuevos mercados con un diferente negocio.- Se concluye así que la ruptura del contrato de distribución fue injusta, amén de unilateral e infundada, porque la tal "cesión" de los derechos de distribución a la empresa SIMS-DELTEC por parte de la demandada, para que a su vez nombrara a un distribuidor local de su preferencia, como en efecto se hizo con la empresa "Nirvana de Moravia S.A.", significaba romper la accionada la relación que por diez años sostuvo con la actora; de manera que la demanda subsidiaria es de recibo en cuanto a declarar con lugar este extremo, por lo que se revocará la sentencia apelada en cuanto declara sin lugar la demanda en su totalidad y acoge las



excepciones de falta de derecho y la genérica de sine actione agit en forma total, para acoger parcialmente la demanda subsidiaria y denegar esas excepciones en forma parcial y en cuanto al extremo de esta petición subsidiaria que se acoge.-"<sup>18</sup>

"Además, la doctrina y la jurisprudencia coinciden en que cuando en un contrato no se indique expresamente la fecha de expiración del mismo, ninguna de las partes queda obligada a mantener el vínculo indefinidamente, por lo que generalmente se admite que cualquiera de las partes pueda ponerle término si avisa a la otra con una anticipación razonable de su intención, con el fin de que ésta pueda tomar las previsiones que las nuevas circunstancias le traigan y esta actuación no puede considerarse intempestiva, abusiva o de mala fe.(Sentencia N° 348 de las catorce horas, cinco minutos del diez de setiembre del dos mil uno de este mismo Tribunal y Sección). De esta manera, aunque se demostrara la existencia de un contrato de distribución, ello no impide que cualquiera de las partes pueda ponerle fin."<sup>19</sup>

### **c. Análisis sobre la potestad de dar por finalizado el contrato unilateralmente**

"VII. Quedó debidamente comprobado en autos, y así lo reconoció el fallo recurrido, que entre las partes existió un contrato de distribución. A pesar de ello la juzgadora a quo no acogió el reclamo al considerar que por no existir un plazo de duración de lo convenido, cualquiera podía ponerle fin cuando así lo quisiera y que eso, precisamente, fue lo sucedido en autos. Ante un caso similar, también referido a un contrato de distribución, la Sala Primera de la Corte, en resolución número 1 de 15 horas del 5 de enero de 1994 estableció, entre otras cosas, lo siguiente: "... IX. En lo que respecta a la violación de los artículos 11, 21, 701, 702, 632 y 1023 del Código Civil, y 5 de la Ley Orgánica del Poder Judicial, también los agravios no son de recibo. La relación instaurada entre las partes lo fue sin plazo definido. Ante esta situación, como bien lo señala el Tribunal Superior, no es admisible mantener vinculadas a las partes en forma indefinida. Por ello, tratándose de este tipo de relación obligatoria, es admisible la decisión unilateral de una de las partes como causa de extinción del contrato. Se trata de una facultad que no tiene que fundarse en ninguna causa especial. En algunas oportunidades, el propio legislador establece esta posibilidad al regular algunos tipos de contratos, como sucede, por ejemplo, en el arrendamiento



(artículo 1151 del Código Civil). En algunas leyes especiales, como la de inquilinato, no se permite la posibilidad de que las partes puedan extinguir un contrato a plazo indefinido por decisión unilateral. Claro está, el ejercicio de esta facultad debe realizarse mediante una declaración de voluntad que ha de ser recepticia y, además, de buena fe, respetando un plazo de preaviso, el cual si no ha sido expresamente establecido en la reglamentación contractual, deberá regirse por los usos y costumbres o por el tiempo necesario para que, dada la naturaleza de la relación contractual que se quiera finalizar, la otra parte pueda tomar las medidas oportunas sin ser sorprendida por la decisión unilateral de la otra. Este principio de derecho fue, precisamente, el que sirvió de base al Tribunal Superior para denegar la demanda, y al aplicarlo no incurrió en violación alguna de las normas reclamadas como quebrantadas por el recurrente. Asimismo, la doctrina jurídica que ha analizado este tipo de contrato, concuerda en afirmar que una de las causas de extinción de la relación de distribución, cuando no exista un término final, es precisamente la voluntad unilateral de cualquiera de las partes, dando un aviso oportuno antes de la terminación del vínculo. El plazo de preaviso dado por la demandada para concluir la relación, dada las circunstancias del contrato de distribución existente entre las partes, permitía al actor tomar las medidas oportunas para reorganizar su actividad, bien fuera comprando directamente los productos en los dos expendios de galletas de la sociedad demandada en la provincia de San José, o buscando sustituirlos por otros. No puede reputarse que existió mala fe por parte de la demandada, pues en ningún momento nombró otro distribuidor en la zona de Hatillo, ni tampoco comercializó el producto distribuido por el actor en forma directa...". En el caso bajo examen la demandada comunicó a la actora, mediante nota datada 11 de marzo de 1996, que para dicho año había decidido cambiar la estrategia de distribución y que ésta se haría por medio de cinco mayoristas. Ahora bien, la causa de pedir de la demanda está sustentada en que al suprimir la sociedad demandada el denominado Club ICI, luego denominado Club Zeneca, incumplió el contrato causándole daños materiales y morales a la demandante. El incumplimiento en cuestión no se produjo. Hay coincidencia en doctrina -la citada por la a quo- y jurisprudencia -el mencionado fallo de la Sala Primera- en el sentido de que si el contrato de distribución no tiene plazo de vencimiento -como ocurrió aquí- cualquiera de las partes puede ponerle fin dando un aviso oportuno antes de la finalización del vínculo. Ese aviso fue la nota del 11 de marzo de 1996. No estaba obligada la empresa demandada a mantener el vínculo que la ligó con la actora y menos a mantener los porcentajes de descuento que, de



manera unilateral había creado la accionada con el denominado Club ICI que pasó a ser luego el Club Zeneca. Ha de considerarse que la creación de ese club fue una especie de concesión gratuita de parte de la demandada para hacer más atractiva la distribución de sus productos, concesión que por tener tal carácter podía ser suprimida en cualquier momento por la accionada, tal y como efectivamente decidió hacerlo. Se reitera que no hubo ningún tipo de incumplimiento en la manera de actuar de la demandada." <sup>20</sup>

## **d. Indemnizaciones procedentes en el contrato de distribución**

**"IX.- Las indemnizaciones procedentes. Puntualización.** Resulta oportuno ahora recordar que conforme la "Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras" de que se ha venido dando cuenta, es un ordenamiento excepcional de índole proteccionista para los nacionales, que busca protegerlos de las deslealtades contractuales en que puedan incurrir los fabricantes extranjeros beneficiados con el esfuerzo de introducir y acreditar en el mercado costarricense sus productos. Por ello, las indemnizaciones que ahí se establecen, son taxativas, limitativas o "numerus clausus", es decir, las únicas que pueden conceder los tribunales, por lo que no pueden ser todas las que eventualmente sean procedentes conforme al resto de la legislación. Obsérvese que, en rigor, aquí no se sujeta el pago a la demostración satisfactoria de todos los daños y perjuicios que se demuestren como directa e inmediatamente causados (Artículos 704 del Código Civil en relación con los numerales 317 y siguientes del Procesal Civil) por el hecho dañoso de la contraparte, sino que se restringen siempre a una tasación fija de cuatro meses de "utilidad bruta" por cada año o fracción de tiempo que duró la relación, hasta un máximo de nueve. Para establecer la "utilidad bruta" de cada mes, se tomará el promedio mensual devengado durante los cuatro últimos años o fracción, en el caso de los representantes y fabricantes, y el promedio de los últimos dos años o fracción, en el de los distribuidores. Además, a la cesación del vínculo se dispone que la casa extranjera deberá comprar la existencia de los productos que conserve el representante, distribuidor o fabricante, a un precio que incluya los costos de esos productos más un porcentaje razonable de la inversión que se hubiere hecho, según determinación que hará el correspondiente Ministerio. (Artículos 1, 2 y 3 de la Ley). Por "utilidad bruta", "...se tomará ... la diferencia entre el precio de venta del producto y su costo. ...", y con respecto a



los inventarios que conserven los nacionales, se dispone que la firma extranjera "...deberá comprar la existencia de productos al costo, incluyendo los gastos directos, locales y de internación más un diez por ciento (10%) para cubrir gastos financieros. ...", según los artículos 2 y 4 del Reglamento respectivo, No. 8599-MEIC, de 5 de mayo de 1978. De manera que, con las precisiones anteriores, se hará el examen de las indemnizaciones solicitadas, siguiendo el orden adoptado por la actora.

**X.- El reclamo de "cargas laborales por despido de personal"** . Según se anticipó, viene reclamado un total de doce millones cuatrocientos sesenta y nueve mil trescientos sesenta y seis colones con noventa céntimos (cols. 12.469.366,90) en el concepto dicho, y con sustento en la certificación que obra a folios 48 y 49. El pedimento, con todo, deberá denegarse, conforme a los principios jurisprudenciales sobre la taxatividad de las indemnizaciones previstas en la Ley de que ha hecho mérito.

**XI.- El reclamo de "inversiones realizadas y existencias"** . Como se adelantó, se pide el pago de diecisiete millones de colones (cols. 17.000.000), equivalentes a cincuenta y tres mil cuatrocientos cincuenta y nueve dólares (\$ 53.459), como el diez por ciento de lo gastado por la actora "...Para el mejor cumplimiento de sus tareas de representante y distribuidor y en previsión de la estabilidad de la relación...". Todo, se hizo depender de un dictamen pericial que habrá de pronunciarse sobre el valor de cuatro inmuebles situados en Pérez Zeledón, Limón, Heredia y San José ("Hecho 13", folio 113, y extremo petitorio "8.", folio 131). El dictamen pericial que obra en autos (folios 351 a 369), se refiere únicamente a inmuebles y edificaciones propiedad de "Auto Mundial S.A." y establece su valor conjunto en trescientos noventa y un millones cuarenta y ocho mil setecientos noventa y seis colones (cols. 391.048.796), pero no hay ningún dictamen, también pericial, sobre piezas de refacción o herramientas especializadas para la exhibición y mantenimiento de autobuses. Los personeros de la demandada desmerecen el dictamen (folio 431), y ponen de relieve que incluyó una finca que no pertenece a la accionante, que se trata de inmuebles adquiridos por ella en uso de su libertad de contratación y no por indicación de "Blue Bird", y, además, que en todo caso seguirían estando en su patrimonio con independencia de la suerte del proceso. El Tribunal está consciente de que un negocio de representación y venta en el territorio nacional de autobuses de tamaño considerable, y de labores propias de su mantenimiento por garantía o reparación, como las que ejerció la actora por años, no pudieron haberse dado en instalaciones



pequeñas, precarias o transitorias, o sin piezas de recambio o herramientas adecuadas, porque ello habría conspirado contra el éxito del negocio, como es obvio. Sin embargo, se estima que el pago del valor de los bienes inmuebles no está admitido dentro de lo dispuesto en el artículo 3 de la Ley, el cual obliga a la casa extranjera a comprar la existencia de sus productos a su representante, distribuidor o fabricante, a un precio que incluya los costos de esos productos más el porcentaje razonable de la inversión que éste haya hecho. Hay motivos para tener por cierto que se produjeron gastos en razón de "inversiones en previsión de la estabilidad de la relación" pero imponer a cargo de la accionada el pago del valor de los inmuebles, no es una inversión de las previstas en la norma legal, y en lo que atañe a los costos de los productos más el porcentaje de la inversión, que sí es indemnizable, no hay prueba satisfactoria ni de su existencia ni de su monto. Es del caso, entonces, acoger la excepción de falta de derecho en cuanto a ese extremo y denegar el pedimento.

**XII.- La indemnización como distribuidora.** Como se dijo, en el "Hecho 19" (folio 115), utilizando los límites de la Ley No. 4684, la actora puntualiza que la utilidad bruta de los dos últimos de la relación fue de ciento ochenta y dos millones quinientos sesenta y cinco mil trescientos veinticinco colones con setenta y un céntimos (cols. 182.565.325,71), por lo que, aplicando la fórmula de dividir ese monto entre veinticuatro para obtener el promedio mensual, y a su vez multiplicar tal promedio por cuatro y luego por nueve (o, por treinta y seis de una vez), que es el máximo, obtiene un total de doscientos setenta y dos millones ochocientos cuarenta y siete mil novecientos sesenta y ocho colones (cols. 272.847.968). Tal es el monto que viene reclamado en el carácter de "distribuidora", pero carece de un dictamen pericial que lo respalde. El que obra en autos (folio 10) es una certificación de un Contador Público Autorizado obtenida y presentada por la parte actora con su demanda, y no resulta de una pericial ordenada por los tribunales, y además se refiere a un período diferente del que prevé la citada Ley No. 4684 y sus reformas, como destaca la demandada (folio 190). Por todo ello, lo pertinente será acoger el pedimento, pero dejar también su determinación a la etapa de ejecución del fallo, siempre en aplicación del artículo 156 del comentado Código Procesal Civil.

**XIII.- El pedimento de daño moral.** Ya se adelantó que la demandante afirma haber sufrido un desprestigio comercial, en vista de las dudas que motivaron entre sus clientes las actuaciones de la demandada. Concretamente, expone que "muchos clientes han puesto en



duda la continuación de las facultades de distribución y representación con que contaba" la actora, y al efecto ofreció abundante prueba testimonial (folio 116). En el apartado "10" de la petitoria (folio 131), especifica que el reclamo de comentario se refiere a Daño Moral Objetivo "...en virtud de la forma intempestiva, injusta y de mala fe en que procedió a incumplir sus deber de respetar la exclusividad,..." por lo que debe "...pagar ...por haber causado un desprestigio y mancha en su reputación comercial,..."". El reclamo, con todo, no es de recibo, a pesar de la prueba testimonial recibida para acreditar que, en efecto, se produjo desconcierto y dudas razonables entre los clientes habituales de la actora a raíz de las dificultades surgidas entre las partes. Ello así porque, las indemnizaciones previstas en la Ley No. 4684 son taxativas, y por ello no susceptibles de ampliación por analogía para otros posibles daños ocurridos en las relaciones previstas por ese Ordenamiento. En ese particular, entonces, la defensa de falta de derecho opuesta por la demandada deberá acogerse, y por ello, declararse sin lugar el extremo petitorio dicho.

**XIV.- El pedimento de daños y perjuicios posteriores.** Se pide también entre los extremos petitorios (folio 131), también que "12. Se condene a la demandada al pago de todos los daños y perjuicios que se continúen generando después de presentada esta demanda, en particular aquellos que, como resultado de sus actuaciones puedan incidir en la reputación, tanto de la empresa como de sus administradores y representantes.". Se trata, entonces, de daños y juicios posteriores a la presentación de la demanda y que sean consecuencia inmediata y directa de las actuaciones de la demandada, en cuanto resulten lesivos para la reputación de la accionante o de sus personeros. Es decir, el rubro se refiere al precepto relativo a los daños y perjuicios que, por ser posteriores e imprevisibles, escapan a la limitación del máximo a que pueden tener derecho las partes según la cuantía de los que se hubieren causado a la fecha de establecimiento de una demanda, conforme a los artículos 17, inciso 3), y 18 del Código Procesal Civil. Sin embargo, encuentra el Tribunal que acogerlo de nuevo contravendría lo dispuesto en el Ordenamiento específico aplicable, en la especie, que es la comentada Ley No. 4684. Según se ha venido explicando, dichas reglas son taxativas y, por tanto, limitativas de las indemnizaciones que pueden concederse a sólo los supuestos que ahí se prevén, ya que no se trata de todos los posibles daños y perjuicios que logren demostrarse conforme al Derecho Común. Además, los que procedan habrán de cuantificarse con el método de tasación que ella misma dispone, sin oportunidad alguna de



interpretarse o extenderse por analogía. De manera que, en tales circunstancias, no quedará más que denegarlos y, correlativamente, acoger en ese particular la excepción de falta de derecho opuesta por la demandada.

**XV.- El ajuste de las sumas concedidas al tipo de cambio.**  
**Indexación.** En el extremo petitorio "11", pide la actora que "...Se condene a la demandada además, a pagar la indemnización que corresponda, tomándose en cuenta las variaciones en el valor del medio circulante y los índices inflacionarios, a partir del fallo condenatorio, la cual será determinada en ejecución de sentencia.". La demandante plantea sus pedimentos en colones pero acto seguido convierte cada suma a su equivalente en dólares, moneda de los Estados Unidos de América, al tipo de cambio vigente a la fecha en que ocurrieron los hechos de que se queja (folio 502). Ello la llevó a estimar la totalidad de su reclamo en la suma de setecientos setenta y nueve millones trescientos diecisiete mil trescientos treinta y cuatro colones con noventa céntimos (cols. 779.317.334,90), y a indicarla como equivalente a dos millones cuatrocientos cincuenta mil seiscientos ochenta y dos dólares (\$) 2.450.682) (folio 132), en aplicación de una tasa de cambio de trescientos once colones con cincuenta y seis céntimos (cols. 311,56) por cada dólar, tal y como explica al folio 502 referido. No obstante, debe puntualizarse que de los extremos concedidos, el relativo a la indemnización como representante y distribuidora deberá calcularse en la referida moneda norteamericana, en atención a que los negocios entre las partes siempre fueron en esa moneda, y a pesar de que la certificación aportada sobre ventas de autobuses entre mil novecientos noventa y seis y mil novecientos noventa y nueve (folios 10, 11 y 12), está expresada en colones costarricenses. También, es de considerar que la propia accionada, en setiembre de mil novecientos noventa y cuatro, ofreció compensar a la demandante con comisiones en dólares sobre las ventas que hiciera directamente (folio 74), según se vio, y que los pagos hechos por la actora siempre lo fueron en moneda norteamericana, como se lee de folios 57 a 63. Sin embargo la solicitud de indexación formulada no resulta pertinente, por lo que se denegará, pues acorde al criterio jurisprudencial de la **Sala Primera de la Corte**, expresado en la sentencia **No. 313-F-02 del 17 de abril del 2002**, la indexación solo se concede si las partes lo han pactado.  
"...X.- En el subitem, el actor petitionó el pago de honorarios notariales, lo que torna su reclamo en una deuda dineraria, al circunscribirse lo pretendido a una suma de dinero. Este reclamo a tenor de lo expuesto, no puede ser indexado fundamentalmente porque no hubo acuerdo entre las partes, no existe disposición expresa que



lo autorice y de conformidad con el artículo 706 transcrito en este tipo de obligaciones "siempre y únicamente" se reconocerán intereses sobre lo debido. Frente a un marco jurídico tan claro, no es posible acudir a la interpretación normativa, pues esta está prevista para cuando la norma resulta oscura, confusa o contradictoria o bien hay un vacío normativo, lo que no ocurre en la especie. Al haber el Tribunal reconocido la indexación, actuó indebidamente el numeral indicado, por lo que, sin mayores consideraciones, sobre este extremo, se debe acoger el recurso y para así disponerlo, debe anularse la sentencia del Tribunal y resolviendo sobre el fondo, confirmar la del Juzgado, no sin antes advertir que la cita que se hace en el fallo recurrido del artículo 760 es un evidentemente error material pues de su contexto se desprende con absoluta certeza que corresponde al numeral 706 de repetida cita. **X.-** En el subitem, el actor petitionó el pago de honorarios notariales, lo que torna su reclamo en una deuda dineraria, al circunscribirse lo pretendido a una suma de dinero. Este reclamo a tenor de lo expuesto, no puede ser indexado fundamentalmente porque no hubo acuerdo entre las partes, no existe disposición expresa que lo autorice y de conformidad con el artículo 706 transcrito en este tipo de obligaciones "siempre y únicamente" se reconocerán intereses sobre lo debido. Frente a un marco jurídico tan claro, no es posible acudir a la interpretación normativa, pues esta está prevista para cuando la norma resulta oscura, confusa o contradictoria o bien hay un vacío normativo, lo que no ocurre en la especie. Al haber el Tribunal reconocido la indexación, actuó indebidamente el numeral indicado, por lo que, sin mayores consideraciones, sobre este extremo, se debe acoger el recurso y para así disponerlo, debe anularse la sentencia del Tribunal y resolviendo sobre el fondo, confirmar la del Juzgado, no sin antes advertir que la cita que se hace en el fallo recurrido del artículo 760 es un evidentemente error material pues de su contexto se desprende con absoluta certeza que corresponde al numeral 706 de repetida cita..."

**XVI.- Costas.** Finalmente, será del caso imponer ambas costas a la demandada, en recta observancia de lo dispuesto por los artículos 221 y siguientes del Código Procesal Civil. Obsérvese que ella no obró de buena fe al incurrir en la falta grave de disponer unilateralmente la revocatoria de que se queja la actora, que amenazó ante la posibilidad de que fuere llamada a debate judicial, que se opuso infundadamente a pretensiones evidentes, así como que la demanda no comprende pretensiones exageradas conforme al Derecho Costarricense, a más de que, de ellas, resultaron acogidas las fundamentales."<sup>21</sup>



## FUENTES CITADAS

- <sup>1</sup> ARGERI citado por MARTORELL (Ernesto Eduardo). Tratado de los contratos de empresa. Buenos Aires, DePalma, 1997, p. 530. (Localizado en la Biblioteca de la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, signatura 347.4 M387t).
- <sup>2</sup> ARAYA FERNÁNDEZ (María Lourdes) y GONZÁLEZ BARRANTES (María José), La problemática jurídica del contrato de distribución y el distribuidor en Costa Rica. San José, tesis para optar por el grado de Licenciadas en Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1991, pp.73, 74, 75 y 76. (Localizada en la Biblioteca de la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, signatura Tesis 2284).
- <sup>3</sup> Ibídem. p. 78.
- <sup>4</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar), Los Contratos de Representación, Distribución y Fabricación de Casas Extranjeras dentro del Proceso de Globalización Comercial. San José, tesis para optar por el grado de Licenciados en Derecho de la Universidad de Costa Rica, 2003, pp.100, 101, 102 y 103. (Localizada en la Biblioteca de la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, signatura Tesis 3977).
- <sup>5</sup> FARINA citado por MARTORELL (Ernesto Eduardo). Op. cit. pp. 540-541.
- <sup>6</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar), op. cit. pp. 93, 94, 95, 96, 97, 98 y 99.
- <sup>7</sup> MARTORELL (Ernesto Eduardo). Op. cit. pp. 541-542.
- <sup>8</sup> ARAYA FERNÁNDEZ (María Lourdes) y GONZÁLEZ BARRANTES (María José), op. cit. pp. 196-197.
- <sup>9</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar), op. cit. p. 109.
- <sup>10</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar), op. cit. pp.118-119.



- 
- <sup>11</sup> MARTORELL (Ernesto Eduardo). Op. cit. pp. 545-546.
- <sup>12</sup> SALAZAR PORRAS (José Marvin) y TENORIO SÁNCHEZ (Edgar), op. cit. pp.121.
- <sup>13</sup> Ibídem. p. 124.
- <sup>14</sup> Código de Comercio. Ley N° 3284 de 27 de mayo de 1964. Arts.5 inc d, 360 y 366.
- <sup>15</sup> Ley de Protección al Representante y Distribuidor de Casas Extranjeras. Ley N° 6209 de 9 de marzo de 1978. Arts. 1 inc. a y c, 2, 3, 4 incs f y g, 8 y 9.
- <sup>16</sup> Reglamento a la Ley de Protección al Representante y Distribuidor de Casas Extranjeras. Decreto Ejecutivo N° 8599 del 05 de mayo de 1978. Arts. 1 incs b, d y e, 2, 3 y 4.
- <sup>17</sup> Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia. Resolución N° 2002-00390 de las diez horas veinte minutos del siete de agosto del dos mil dos.
- <sup>18</sup> Tribunal Segundo Civil, Sección Primera. Resolución N°398 de las diez horas del veintiocho de octubre de dos mil cuatro.
- <sup>19</sup> Tribunal Segundo Civil, Sección Primera. Resolución N° 299 de las catorce horas quince minutos del veintiséis de agosto del dos mil dos.
- <sup>20</sup> Tribunal Segundo Civil, Sección Segunda. Resolución N° 279 de las catorce horas veinticinco minutos del veinticuatro de agosto de dos mil cuatro.
- <sup>21</sup> Tribunal Segundo Civil, Sección Primera. Resolución N° 426 de las nueve horas diez minutos del veintiséis de noviembre de dos mil cuatro.